

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

ODAKLANMA YETENEĞİNİZ, GELECEĞİNİZİ ETKİLER.
DEĞİŞİME BUGÜNDEN BAŞLAYIN!

ODAKLANMANIN GÜCÜ

ODAKLANMANIN GÜCÜ

JACK CANFIELD
MARK VICTOR HANSEN
LES HEWITT



ODAKLANMANIN GÜCÜ



İnsanları elde etmek istediği şeylerden alıkoyan
1 numaralı sebebi biliyor musunuz?

Odaklanma Eksikliği. İşte bu kitapta, dünyanın en başarılı iş adamları ve kadınlarının kullandıkları belirli odaklanma stratejilerini keşfedeceksiniz. Ne derseniz dileyin, *Odaklanmanın Gücü* sizlere başarıya ulaşmanızda yardımcı olacak.

- Dalgalanan ekonomide işinizi nasıl büyüteceksiniz?
- Bugünün dünyasında size özgürlük ve huzur sağlayacak, kanıtlanmış finansal stratejiler nelerdir?
- Elinizden gelenin en iyisini yapmaya ve elinizden gelmeyeni serbest bırakmaya nasıl odaklanacaksınız?

Ayrıca, yazarlardan hayatınızın her alanında refaha ulaşabilmeniz için ipuçları da bulacaksınız.



ISBN: 978-605-2063-26-2



9 786052 063262



www.olimposyayinlari.com



[/olimposyayinlari](https://www.instagram.com/olimposyayinlari)



[/olimposyayinlari](https://twitter.com/olimposyayinlari)



[/olimposyayinlari](https://www.facebook.com/olimposyayinlari)

Ücretsiz PDF Kitap Arşivi - <https://rantey.org>

JACK CANFIELD
MARK VICTOR HANSEN
LES HEWITT

ODAKLANMANIN

GÜCÜ



OLIMPOS[®]

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

ODAKLANMANIN GÜCÜ

Jack Canfield-Mark Victor Hansen -Les Hewitt

Orijinal Adı: The Power of Focus. How to Hit Your Business, Personal and Financial Targets with Absolute Certainty.

© 2011, Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Les Hewitt

Çeviri: Can Okan

Redaksiyon: Peri Dinçer

Son Okuma: Elif Tesbihçi

Kapak Tasarımı: Sevil Şener

4. Baskı: Mart 2019

ISBN: 978-605-2063-26-2

Bu kitabın Türkçe yayın hakları Nurcihan Kesim Ajans, Health Communications Inc. aracılığı ile Olimpos Yayıncılık San. ve Tic. Ltd. Şti'ye aittir. Yayınevinden izin alınmadan kısmen ya da tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

OLİMPOS YAYINLARI

Maltepe Mah. Davutpaşa Cad. Yılanlı Ayazma Yolu No:8 K:1 D:2

Davutpaşa / İstanbul

Tel: (0212) 544 32 02 (pbx) Sertifika No: 42056

www.olimposyayinlari.com - info@olimposyayinlari.com

Genel Dağıtım: YELPAZE DAĞITIM YAYIN SANAT PAZARLAMA

Maltepe Mah. Davutpaşa Cad. Yılanlı Ayazma Yolu No:8 K:1 D:2

Davutpaşa / İstanbul

Tel: (0212) 544 46 46 Fax: (0212) 544 87 86

info@yelpaze.com.tr

Baskı: MY Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.

Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F Zeytinburnu / İstanbul

Tel: 0212 674 85 28 Sertifika No: 34191

JACK CANFIELD
MARK VICTOR HANSEN
LES HEWITT

ODAKLANMANIN

GÜCÜ



Ücretsiz PDF Kitap Arşivi - <https://rantey.org>

***Odaklanmanın Gücü*'ne ilişkin en başarılı insanların ve müşterilerimizin neler söylediklerini okuyun:**

“Bu bin yıl içerisinde sadece bir kitap okuyacaksanız, o kitap *Odaklanmanın Gücü* olmalı.”

Harvey Mackay, Yazar
Swim with the Sharks



“*Odaklanmanın Gücü* kesinlikle mükemmel ve iş dünyasında gelecek nesiller için etki yapması kaçınılmaz.”

Ken Blanchard, Yazar
The One-Minute Manager

“Odaklanmadan daha iyi olan tek şey, daha fazla odaklanmadır. Gözden geçirilmiş bu fevkalade baskıyı okuyup içindeki en iyi fikirleri kullanacağınızdan emin olun.”

Patricia Fripp, CSP, CPAE, Yazar
Get What You Want
Ulusal Konuşmacılar Birliği Eski Bşk.



“Odaklanma yeteneğiniz, geliştirebileceğiniz başarıya giden en önemli hünerinizdir. Bu baskı, hayatınızın her alanında yeni becerileri nasıl geliştirebileceğinizi gösteriyor. Olağanüstü!”

Brian Tracy,
Uluslararası Seminer Lideri,
Danışman, Çok satan yazar

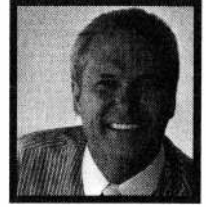


“Nasıl odaklanacağınızı ve nasıl öyle kalacağınızı öğrene-
rek, normalin yarı zamanında başarılı olabilirsiniz ve bu kitap
size bunu nasıl yapacağınızı gösteriyor. *Odaklanmanın Gücü*,
yeni başlayan herkesin yanı sıra üretkenliklerini ve gelirlerini
en üst düzeye çıkarmak isteyenler için de bir ticari kutsal kitap
olmalıdır. On bir Meksika restoranına sahibim. Tam “enchila-
da” isterseniz, bu kitabı okuyun.”

Tom Harken, Yazar

The Millionaire's Secret Horatio Alger Ödülü sahibi

“*Odaklanmanın Gücü*, ilk baskısı yayın-
landığında tam anlamıyla hayatımı ve kari-
yerimi değiştirdi. Bu baskı daha da iyi, ayrıca
benim için yazarların ürün ve programlarının
artık çok kapsamlı birer kaynak hâline gel-
diğini teyit ediyor, başka bir yere bakmanıza
gerek kalmayacak.”



Dan Clark, Uluslararası Konuşmacı,

Danışman, Çok Satan Yazar

“Herhangi bir konuda başarılı olmak isteyen herkes için
önemli bir kitap! Hedeflere ulaşmak ve hayalleri gerçekleştiri-
mek için temel beceriyi ana hatlarıyla belirtiyor. Bana çok fazla
şey katmakla kalmadı, ayrıca okumaktan da çok zevk aldım.”

Robert Kriegel, Yazar

If it Ain't Broke... Break IT!

“Rüyalarınıza ulaşmanızı sağlayacak kadar
güçlü, kullanışlı bir kitap.”

Prof. Dr. Barbara De Angelis, Yazar

Real Moments





“*Odaklanmanın Gücü* hayatınızı değiştirecektir. Sizi, sonunda bir şahesere dönüşecek küçük, günlük, haftalık ve aylık eylemleri yapmaya motive edecektir. Bu kitabı hemen satın alın ve başlayın.”

Robert G. Allen, Yazar
Multiple Streams of Income

“Odaklanma olmadan, başarılı bir iş kurmak zor. Bu kitap, doğru yolda ilerlemenizi sağlayacak etkin bir yol haritası sunuyor.”

Paul Orfalea, Kurucu ve Başkan
Kinko's Inc.

“Bir arkadaşımın hayatını dönüştürüp güzelleştirmesini izlemekteyim. Dört yıldır kişisel gelişim ve başarı için bu odaklanma stratejilerini takip ediyor. Bir teori değil, bu bir dinamit. Onun hayatını değiştirdi, sizinkini de değiştirecektir.”

Lance H.K. Secretan, Yazar
The Spark, the Flame and the Torch



Sonuçlar Ortada!

İşte Mutlu Müşterilerimizin Rastgele Seçilen Yorumlarından Bazıları:

“*Odaklanmanın Gücü*’nden sadece bir fikir uygulamak, bilançoya bir milyon dolar ekledi. Ben buna mükemmel bir yatırım getirisi derim!”

Ralph Puertas,
Zep Manufacturing (Kanada)



“*Odaklanma Gücü* stratejilerini kullandığımdan beri, net değerim üç katına çıktı, satış hasılatım ülke çapında ikinci sırada ve beni destekleyecek başarılı bir takımın temellerini atabildim.”

Peter Kinch, Başkan
P.Kinch Mortgage Team

“*Odaklanmanın Gücü* hayatımı değiştirdi. Kendi kayıt stüdyomu açma hayalimi gerçekleştirdim ve borç yüküm neredeyse yok oldu. Dahası, tanışmayı umduğum en mükemmel kadınla tanışıp evlendim. Mükemmel ilişkiler kurma konusundaki fikirleriniz gerçekten işe yarıyor!”

Tony Hunter, Başkan
Freedom Creative Music Centre

“Önemli değişiklikler fark ediyorum. Daha iyi alışkanlıklar edinmek için sağlığını geri kazandım, reçeteli ilaçlardan kurtuldum, altı ayda 72 kilo verdim ve düzenli egzersizlere başladım. Çok iyi hissediyorum.”

Bob Benninghofen,
Kurum Sekreteri Pathway Society Inc.

“*Odaklanmanın Gücü* sistemi, hayatımdaki finansal hedeflere odaklanmamı sağladı ve on sekiz ay içinde borcumuzdan kurtulmada önemli bir faktör oldu.”

Dan Smith, Başkan
Porter Engineering Ltd.

“Altı haftalık tatil stratejisini denedim, çok daha fazla para kazandım ve çocuklarım bana, ‘Baba, çok sakın bir tarzın var.’ dedi. Bunu tamamen *Odaklanmanın Gücü* sayesinde sağladım.”

Reid Schmidt, Ortak
Cornerstone Law Group

“*Odaklanmanın Gücü* bana işimin yanı sıra, hayatımın tüm yönlerini daha üst seviyeye taşımak için araçlar verdi. Program bana mümkün olduğunu düşündüğümünden çok daha fazlasını sağladı. Zaman ve para açısından yatırımın on katından fazlasını getirdi.”

David Udy, Başkan
WealthCo Financial Advisory Services

“*Odaklanmanın Gücü* sistemi beklentilerimi aştı. Gelirimi artırdım ve daha fazla zamanım oldu. Stres seviyem şu ana kadar ki en düşük seviyeye indi. Artık hayatımın sorumlusunun kendim olduğunun farkındayım. Değişiklikler yapabilir ve büyüyebilirim. Çok teşekkürler.”

Jim Wright, Satış Temsilcisi
Wood Windows Specialties Inc.

“*Odaklanmanın Gücü* stratejilerini kullanmaya başladıktan sonra, işimi farklı şekilde yönlendirdim ve şirketimin en çılgın hayallerimin ötesinde geliştiğini gördüm.”

Gary Browning, CEO
Browning Design Inc.

“Katkınız, haftalık çalışma süremi altmış beş saatten elli saatin altına indirirken, terfi etmemde bana yardımcı oldu. Yeni bir baba olarak, bu değişikliklere paha biçilemez.”

Kurtis Leinweber, Yönetici
Foundations for the Future

“*Odaklanmanın Gücü* sayesinde, net değerim yüzde 75 oranında arttı; kişisel ilişkilerin değerini ve onları korumak için gereken gayreti anlamaya başladım.”

Robert Stubbs, Şirket Ortağı
Blair Stubbs and Associates



“*Odaklanmanın Gücü* bende inanılmaz bir strese neden olan büyük iş kriziyle başa çıkmak için kavrama kabiliyeti sağladı. Şimdi huzur içindeyim, seçme ve mecbur olma arasındaki farkı anlıyorum.”

Kathleen Lorist, İş Sahibi
Menlo Park Hardware

“*Odaklanmanın Gücü* bana hayatımda ve işte etkili bir değişim yaratmak için, çok büyük araç ve stratejiler sağladı. Mesela sadece bir strateji kullanarak, bir yıl içinde şirketimin satışlarını yüzde 246 artırdım.”

Peter Jarman, Şirket Ortağı
Trimax Inc.

“*Odaklanmanın Gücü* sayesinde daha mutlu, daha rahat ve daha dengeli biri oldum. Gelirim yüzde 80 arttı ve üst üste iki yıl en iyi performans ödülünü aldım. Artık en önemli görevlerime daha net odaklanıp verimli bir şekilde tamamliyorum.”

Nigel Grace, Bölge Müdürü
Human Factors International

“*Odaklanmanın Gücü*’nü ilk kullanmaya başladığımda, hayatım kesinlikle işim tarafından kontrol ediliyordu. Ayrıca gerçekten bazı kötü alışkanlıklara sahiptim ve ağırdan almada ustaydım. Şimdi ise net değerimi yüzde 60’ın üstünde artırırken, kendimi işimden ayırt edebiliyorum. Hayatıma daha yüksek seviyede müdahale imkânı için araçlar sağladığınız ve hayatın her yönünden en fazlasını elde etmeyi gösterdiğiniz için teşekkürler...”

Phil Driedger, Başkan
Hardcore Gym



“En büyük zorluğu bilançoda yaşıyordum. *Odaklanmanın Gücü*, beni değişiklik yapmaya zorladı. Geçen yıl üç ay tatil yaptık ve toplam satışlarımız yüzde 52 arttı.”

Phyllis Arnold, Başkan
Arnold Publishing Ltd.

“*Odaklanmanın Gücü* bana işimle başa çıkmak ve hayatımda daha önce eksik olan dengeyi oluşturmak için pratik seçenekler sağladı. Şu an evdeki ilişkilerim çok iyi durumda; işim ise iki, hatta bazı konularda üç kat daha büyüdü. Ayrıca boş zamanım da eskiye nazaran üç katına çıktı ve bu sayede, aile faaliyetleri sırasında dinlenip yeniden odaklanmayı daha iyi yapabiliyorum.”

Harold Line, Başkan
Nam Kee Land and Investment Ltd.

“*Odaklanmanın Gücü* beni hayatımın yolcu koltuğundan alarak sürücü koltuğuna oturttu.”

Betty Anne Tarini, Emlakçı
CIR Realty

“*Odaklanmanın Gücü*’nün işimizi nasıl etkilediğini; hedefleri belirleme, öncelik verme, ilişkiler kurma ve odaklanma sağlama konularında, ne kadar büyük katkı sağladığını ifade etmem çok zor. Kişisel olarak; iş, mali, özel hayat, sağlık, katkı, eğlence, öğrenme ve ilişkiler konusundaki hedeflerimin tamamına ulaştım. İşin yanı sıra hayatımın her alanında bu kadar istikrarlı bir ilerleme kaydetmek insanı neşelendiriyor.”

Drew Betts
Stratejik Pazarlama Koçu, Eski CEO,
Evolve Real Estate Management Inc.



JACK

Odaklanmanın Gücü'nün prensipleri hakkında çok fazla düşünmemi sağlayan öğretmenlere

W. Clement Stone, Billy B. Sharp, Lacy Hall, Bob Resnick,
Martha Crampton, Jack Gibb, Ken Blanchard,
Nathaniel Branden, Stewart Emery, Tim Piering, Tracy Goss,
Marshall Thurber, Russell Bishop, Bob Proctor,
Bernhard Dohrmann, Mark Victor Hansen, Les Hewitt,
Pamela Bruner, Lee Pulos, Doug Kruschke, Martin Rutte,
Michael Gerber, John Gray, Armand Bytton, Marti Glenn,
Ron Scolastico ve Lynne Twist

MARK

Dünyanın en iyi torunları
Seth ve Kira'ya

LES

Hâlen hayatımın odağı
Fran, Jennifer ve Andrew'a



İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	21
ÖN SÖZ	25
ODAKLANMA STRATEJİSİ 1	31
Alışkanlıklarınız Geleceğinizi Belirler	31
Alışkanlıklar Gerçekte Nasıl Çalışır?	36
Kötü Alışkanlıklarınızın Sonuçları Çok Geç Olmadan Ortaya Çıkmaz.	40
Kötü Alışkanlıklar Nasıl Belirlenir?	49
Başarılı Alışkanlıklar Formülü.....	58
Kazanımlar	60
AKSİYON ADIMLARI	63
A. Görüşme Yapmak İstediğim Başarılı İnsanlar.....	63
B. Başarılı Alışkanlıklar Formülü	64
ODAKLANMA STRATEJİSİ 2	69
Hokus-Pokus Değil, Tamamen Fokus (Odaklanma)	69
Doğal Kişisel Yeteneklerinize Odaklanın	71
Başlatan mı Yoksa Bitiren misiniz?	79
Batağa Saplanmış Hissediyorsanız Yardım Alın!	81
4 “-ET” Formülü.....	87
“Hayır”ın Gücü	88
Kazanımlar	94

AKSİYON ADIMLARI	97
Öncelikli Odak Çalışması.....	97
ODAKLANMA STRATEJİSİ 3.....	101
Büyük Resmi Görüyor musunuz?	101
Olağan Dışı Berraklığın Geliştirilmesi.....	103
Hedeflerin Amacı	105
Öncelikli 10 Hedef Kontrol Listesi	106
Asıl Planınız	118
Kazanımlar	128
AKSİYON ADIMLARI	131
Öncelikli 10 Hedef Kontrol Listesi	131
Neyi ve Niye İstedığınızı Bilme.....	132
En İyi Fikirlerinizi Yakalama.....	133
ODAKLANMA STRATEJİSİ 4.....	135
Aksilikleri Aşma.....	135
Şampiyon Zihin Yapısı Oluşturma.....	139
Ekonomik Durgunluk Belirtileri.....	143
Durgunluk Dağıtıcılar	144
Başka Bir Yolunu Bulun.....	150
Sorun Çözücü.....	151
Daha Yüksek Bir Güç İçin Teslim Olun	151
Hazırlıklı Olun!	153
Beklenmeyeni Bekleyin.....	154
Kazanımlar	158
AKSİYON ADIMLARI	161
En İyi On Seçenek.....	161
Sorun Çözücü.....	162

ODAKLANMA STRATEJİSİ 5.....165

Mükemmel İlişkiler Kurma.....	165
Çifte Sarmallar	168
Zehirleyen İnsanlara “Hayır” Deyin.....	176
Üç Büyük Soru	177
Çekirdek Müşteriler ve “Kazan-Kazan”	179
Büyük Rehberler Nasıl Bulunur?.....	190
Kendinizi Kurşun Geçirmez Hâle Getirme	195
Kazanımlar	198

AKSİYON ADIMLARI201

1. Çifte Sarmal	201
2. Çekirdek Müşterilerin Tanımlanması	202
Rehber İlişkileri Geliştirme	203

ODAKLANMA STRATEJİSİ 6.....207

Güven Faktörü	207
Bitmemiş İşleri Halletme	209
25 Sent Mücadelesi.....	215
Affet ve Unut.....	217
Kazanan Tavır.....	220
Güven Oluşturan Altı Strateji	221
Kendi Kapasitenize İnanın	223
Karamsarlığa Düşüğünüzde Yapmanız Gerekenler	226
Kazanımlar	228

AKSİYON ADIMLARI231

Bitmemiş İşleri Halletme	231
--------------------------------	-----

ODAKLANMA STRATEJİSİ 7	235
İstedığınız Şeyleri Talep Edin	235
İsteyin ve Alın.....	238
Sadece İsteyerek İşinizi Büyütmenin Yedi Yolu	240
Nasıl İstemeli?	257
Kazanımlar	262
AKSİYON ADIMLARI	265
İsteddiğiniz Şeyi Talep Edin	265
ODAKLANMA STRATEJİSİ 8.....	269
Devamlı Israr.....	269
Devamlılığın Faydaları.....	271
En Büyük Gücünüzü Artırma.....	273
Çift-A Formülü	286
Ahlaklı Olma Faktörü.....	292
Kazanımlar	293
AKSİYON ADIMLARI	295
Ahlaklı Olma Faktörü.....	295
ODAKLANMA STRATEJİSİ 9	299
Sonuca Ulaştıran Eylemi Yapma	299
Ertelemeniz İçin 4 İyi Neden	304
Aktif Karar Verme	307
TA-DA Formülü.....	313
Hadi Paradan Konuşalım.....	315
Kazanımlar	324

AKSİYON ADIMLARI	329
Ertelemeyi Yok Etme Mali Katiyet	329
Mali Katiyet Alışkanlığı	331
ODAKLANMA STRATEJİSİ 10.....	335
Amaç İçin Çalışma ve Yaşama	335
Amacınızı Bulma	340
Umut Maratonu	343
Üç Önemli Nokta.....	345
Amacınızı Keşfetme	347
Amaç Beyanı	352
Kazanımlar	359
AKSİYON ADIMLARI	363
Amacınızı Keşfetme ve Yaşama	363
ODAKLANMA STRATEJİSİ 11.....	371
Sizi Zenginleştirecek Fikirler.....	371
#1 Sam Beckford: Küçük İşletme Milyoneri.....	373
#2 Karen Stewart: Boşanma Paradigmasını	
Değiştirme.....	379
#3 Phil Carroll: Yüzen Evlerden Milyar Dolarlık	
Anlaşmalara!	384
#4 Debbie Rotkovich: Takı Kraliçesi.....	389
#5 Don R. Campbell:	
Gayrimenkul Zenginliği Yaratma.....	395
Y Kuşağı ve Sosyal Girişimcilik: Geleceğin Yolu.....	401
Gamechanger Şirketler	404
Büyük Haberler Önünüzde!.....	405
Kazanımlar	406

AKSİYON ADIMLARI	409
Yirmi Beş Servet Oluşturma Stratejisi	409
SON SÖZ	411
Bu Sizin Hayatınız... Mücadeleyi Kabul Edin.	411
KAYNAK KILAVUZU	415
İZİNLER	423
YAZARLAR HAKKINDA.....	427

TEŞEKKÜR



Bir kitap hazırlanırken, yazarları çeşitli şekillerde destekleyen birçok “sahne arkası” kişi vardır. Genellikle hak ettikleri takdiri alamayan kahramanlara içten teşekkürlerimizi ve şükranlarımızı sunuyoruz.

İlk olarak, The Power of Focus Inc.’dan Hildi Squirrell. Yazıları daktilo etme işi, -O çizgiler Les’in acıklı el yazısı idi!- konsantrasyon, devamlılık ve birkaç yeniden yazım gerektiren bir görevdi. Mükemmel çalışma! Ayrıca akşamları ve hafta sonları fazladan saatler için büyük bir teşekkür daha.

Sıradaki teşekkür, harika karım, ortağım ve kendi tarzında çok satan yazar olan Fran Hewitt’e. Senin yıldız misali desteğin, sevgin ve telaşlı anlarda bir ses tahtası gibi davranabilme yeteneğin, tahmin ettiğinden çok daha fazlasını ifade ediyor. Sen gerçek bir lütufsun.

Büyük fikirleri, yeni bilgileri ve güven veren bağlarıyla Fran’ın yankısından çok daha fazlası Andrew ve Jennifer Hewitt. Dualarınız, sezgileriniz ve bilgeliğiniz, beni her seferinde çok gururlu bir baba yapıyor.

Hikâyeleri ile bireysel girişimlerine bağlılıkları, ilham verici ve bu kitaptaki yeni hususların temeli olan, isim isim sayılamayacak kadar fazla sayıdaki muazzam *Odaklanmanın Gücü* müşterileri.

Kişisel hikâyelerini bizlerle gönüllü paylaşan herkese ayrıca teşekkürler. Katkınızı fazlasıyla takdir ediyoruz. Pazarlama programının başlatılmasına devam eden destekleri ve yardımları için Wade Webb, Jean Lunt, John Guderyan, Rick Green ve Sam Beckford'a da tekrar teşekkür ederiz.

Erken kapak tasarımlarımızı denerken gösterdiği kinezyolojideki* ustalığından dolayı Chris Smith'e ve nihai ürünü ortaya koyan Türkiye'den ödüllü kitap kapağı tasarımcısı Utku Lomlu'ya da teşekkür ederiz. Defalarca yaptığımız değişiklikler karşısındaki sabrınız ve anlayışınız için minnettarız.

Eşi Inga'dan, ofislerimiz arasında mükemmel bir irtibat kuran ve ayrıntıların zamanında gözden geçirilmesini sağlayan yönetici yardımcısı Veronica Romero'ya kadar, Jack Canfield'in destek ekibine de teşekkürler. Ayrı bir teşekkür de Canfield Companies'in başkanı Patty Aubery ile Jack kitaba odaklanmak zorunda kaldığında, günlük işlemlerin ve diğer projelerin sorunsuz çalıştığından emin olan Operasyonlar Üst Yöneticisi Russ Kamalski'ye.

Bir başka teşekkür de Mark'ın bu projede dikkati dağılmadan çalışmasını sağlayan, büyük güven kaynağı ve iş ortağı olan harika eşi Crystal'e.

On yıl sonra, kitabın her zamanki çılgınca zaman limitleri-

* Hareket eden kısımlardaki enerji akışının kontrolü.

ne rağmen mümkün olan en iyi şekilde hazırlanmasını ve zamanında basılmasını sağlayan Health Communications ekibine de kalpten bir teşekkür sunarız. Dünyanın çeşitli yerlerinde bulunan binlerce yeni okuyucuya ve işadamına *Odaklanmanın Gücü, Gözden Geçirilmiş 10. Yıl Özel Basımı*'nı sunma fırsatı sağlayan yayıncı Peter Vegso'ya da özel bir teşekkür ediyoruz. Kıdemli editör Allison Janse'ye de kitap kritik aşamalardayken sergilediği istikrarlı ve sakin tutum nedeniyle şapka çıkarıyoruz. Sırada baştan sona kadar kitabı yeniden düzenleme gibi zorlu bir görevi üstlenen Larissa Henoç ve Lawna Oldfield için büyük bir alkış var. Sabrınız ve sebatınız için teşekkürler.

Ayrıca, arkadaşlarımız ve müşterilerimiz tarafından doğrudan veya dolaylı olarak sağlanan girdilerin, örneklerin ve görüşlerin de farkındayız. Bu proje kapsamında çeşitli şekillerde yardımcı olan diğerlerinden söz etmeyi ihmal etmiş olabiliriz. Takdir edildiğinizi ve herhangi bir ihmalden dolayı özür dilettiğimizi bilmelisiniz.

Bu özel 10. Yıl baskısını yaratmak, yazmak ve sunmak zorlu fakat yapmaya değer bir hadiseydi. Tutku, özveri ve odaklanma ile kutsanmış harika bir ekibin; her zaman işini tamamlayabileceğini bir kez daha keşfettik.

ÖN SÖZ



Bu Kitabın Amacı: İçinde Sizin İçin Ne Var?

“Kendinize güvenin. Tüm ömrünüz boyunca sürdürmek-
ten haz duyacağınız bir yaşam biçimi yaratın. Olasılığın kü-
çük ve gizli kıvılcımlarını körükleyip başarı alevlerine dö-
nüştürerek, kendi potansiyelinizi azami şekilde kullanın.”

—Foster C. McClellan

Sevgili Okuyucu (veya hâlâ göz atıyorsanız potansiyel oku-
yucu), on yıl önce kitabımız *Odaklanmanın Gücü*’nü nasıl
karşılacağını bilmeden piyasaya sürdük. O zamandan beri,
dünyanın dört bir yanındaki yüz binlerce insandan gelen mu-
azzam geri bildirimlerden mütevazı bir memnuniyet duyduk.

Son zamanlarda, güncellenmiş bir basım için müşterileri-
mizin taleplerinin yoğunlaştığını fark ettik. Gördüğünüz gibi
karşınızda. Listenin ana kısmını oluşturan ciddi ekonomik

zorluklarla ilgili son on yılda çok şey değişti. Teknolojideki inanılmaz ilerlemeler, sadece birkaç tıklama ile bilmek istediğimiz şeylerin çoğunu sağlayarak dünyamızı daha hızlı bir hâle getirdi.

Şu Anda Yüzleştiğiniz Zorluklar Neler?

Bizim de kendi zorluklarımız vardı. Bunları ayrıntılı olarak paylaşacağız ve bunları nasıl çözdüğümüzü anlatacağız. Zaman baskısı, finansal refah, iş güvenliği, sağlıklı ve dengeli bir yaşam tarzının tadını çıkarma mücadelesi hâlâ milyonlarca insanın önünde önemli zorluklar olmaya devam ediyor. Araştırmalarımız, bu zorluklara neden olan en büyük etkenlerden birinin odaklanma eksikliği olduğunu gösteriyor. Bunca belirsizlik ve endişeye rağmen, zorluklarla son derece iyi şekilde baş eden birçok insan var. İşleri büyüyor, daha karlı hâle geliyor ve daha fazla kişi istihdam ediyor. Bu gözden geçirilmiş basımda birçoğuyla tanışacaksınız ve bazı şaşırtıcı genç girişimcilerin hikâyeleri de dâhil olmak üzere, nasıl bu kadar başarılı olduklarını öğreneceksiniz.

Ekonomik bir fırtınayla karşılaşmak üzere olduğunu hissedene kişilerden biriyseniz ya da yıpranmış, stres altında ve ekonomik olarak bitik durumdaysanız, cesaretlenin. Umut her zaman vardır. Zaman yeniden odaklanma, düşünme, düşünmeyi aksiyona çevirme ve gençleşme zamanı.

İster üst yönetici, başkan yardımcısı, yönetici, danışman, satış temsilcisi, girişimci, danışman; isterse profesyonel uygulama veya ev ofis sahibi olun, *Odaklanmanın Gücü* size birçok yönden yardımcı olacaktır. **Su an iyi gidiyorsanız bile, bu kita-**

bın içinde başarılarınızı katlayacak veya kayıtsızlığa düşmek-
ten sizi kurtaracak, belki sadece bir fikri keşfederek daha fazla
şey öğrenebilirsiniz.

İşte Garanti Belgesi

Paylaşmak üzere olduğumuz stratejileri araştırıp adım adım
uygularsanız, yalnızca ticari, kişisel ve finansal hedeflerinize
sürekli olarak ulaşmakla kalmaz, şu anda yaşamakta oldu-
ğunuz sonuçları aşarsınız. Özellikle, güçlü taraflarınıza nasıl
odaklanacağınızı göstereceğiz, böylece gelirinizi en üst düzeye
çıkartabilecek ve aynı zamanda daha sağlıklı, daha mutlu bir
yaşam tarzından yararlanabileceksiniz.

İlave olarak, “Olağan Dışı Berraklık” adlı az kullanılan bir
teknığe dayanarak geleceğe yönelik daha güçlü, sürdürülebi-
lir bir temel oluşturmayı öğreneceksiniz. Üstelik birkaç dolar
multimilyonerin kanıtlanmış yöntemlerini kullanarak, mali
huzur yaratmanın yollarını keşfedeceksiniz. Ayrıca en önemli
ilişkilerinizi geliştirmenize ve zenginleştirmenize yardımcı ola-
cak fikirler de var.

**Bu kitapta yer alan fikirlerin sizin için işe yarayacağı-
dan emin olmamızın nedeni; daha önce bizim ve binlerce
müşterimiz tarafından başarısının görülmesidir.**

Bu kitabın ilk baskısından bu yana, üçümüz kümülatif ola-
rak otuz yıllık tecrübe kazandık. İlk başladığımız andan itiba-
ren ise kombine iş deneyimlerimizin toplamı 109 yıl! Bunlar
gerçek hayat deneyimi. Bir sürü hata yaparak ve bazı şeyleri
son derece iyi yapmaya odaklanarak kazanıldı. En önemli yeni
buluşlarımızdan bazılarını sizinle paylaşacağız, size belirsiz te-

oriler ve felsefeler sunmak yerine gerçek dünyadaki yolları anlatacağız. Bu sayede yaşamdaki deneme-yanılma işlemlerinin çoğundan kaçınabilecek, çok fazla zaman, para, enerji tasarruf edebilecek ve gereksiz stresten kurtulabileceksiniz.

Bu Kitaptan En İyi Nasıl Yararlanılır?

Lütfen dikkat: Sihirli bir “hızlı düzeltme” formülü arıyorsanız, burada bulamazsınız. Tecrübemize göre böyle bir şey yok. Olumlu bir dönüşüm yaratmak gerçek bir adanmışlık gerektirir. Bu nedenle kısa süreli seminerlere katılanların yüzde 90’ından fazlası, hayatlarında iyileşme görmüyor. Çünkü öğrendiklerini uygulamak için zaman ayırmazlar ve nihayetinde tuttukları notlar çöp kovanını boylar.

Birincil hedefimiz, sizi derhâl harekete geçmeye teşvik etmek için bu bilgileri fazlasıyla ilgi çekici hâle getirmektir. **Bu kitap kullanıcı dostu bir kitaptır; okuması gerçekten kolaydır. Hatta içinde daha eğlenceli hâle gelmesi için hikâyeler de bulunmaktadır.**

Her bölüm; anekdotlar, ilham verici hikâyelerle desteklenmiş çeşitli stratejilerden ve tekniklerden oluşur. İlk üç bölüm orijinal kitaba dayanıyor. Yeni 4. Bölüm ise çalkantılı bir ekonomide nasıl gelişeceğinizi ve sözlüğünüzden “durgunluk” ifadesini nasıl atacağınızı gösteriyor. Her takip eden bölümde, daha iyi odaklanmanıza ve daha iyi performans göstermenize yardımcı olacak özel bir alışkanlığı hedef alan yeni stratejiler seti tanıtılıyor. Bu alışkanlıkları uygulamak, gelecekteki başarınız için hayati önem taşımaktadır. Bölümler arasında dolaşırken, bizim için neyin çalıştığı ve neyin işe yaramadığına dair birçok kendi kişisel hikâyemizi ve tecrübelerimizi

bulacaksınız. Her bölümün sonunda bir dizi *Aksiyon Adımı* bulunuyor. Bunlar ilerlemenizi kolaylaştırmak için tasarlandı. Daha yüksek bir refah düzeyinden yararlanmak istiyorsanız bunları takip etmeniz ve tamamlamanız gerekmektedir. Onları teker teker uygulayabilirsiniz.

Son bir hediye olarak; hepsi *Odaklanmanın Gücü* müşterisi olan ve bu kitaptaki ilkeler sayesinde başarılı girişimler yaparak, kendi başlarına milyonlar kazanan beş girişimcinin hikâyelerini içeren önemli bir bölüm ekledik. Her biri size bu kadar başarılı olmalarının en önemli beş sebebini anlatacak. Ayrıca, çalışanların kültürüne, sosyal bilincine ve karlılığa yönelik yeni standartlar getirerek yeni bir organizasyon türü oluşturan heyecan verici “Gamechanger” şirketlere bir göz atma fırsatınız da olacak. Bu gözden geçirilmiş baskıda, temel versiyondaki zamandan bağımsız stratejilerle, onlarla ilgili en yeni bilgilerin tamamını harmanladık.

Bu kitabı, tekrar tekrar referans alabilmeniz için sürekli devam eden bir iş olarak kabul edin.

Okuma esnasında yanınızda bir fosforlu kalem, not defteri veya iPad bulundurmanızı şiddetle tavsiye ederiz. Bunları sizin için en fazla etkiye sahip olan fikirleri çabucak yakalamak için kullanın. Unutmayın, her şey odaklanmaktan ibarettir. Çoğu insanın profesyonel hayatta debelenip durmasının temel nedeni odaklanma eksikliğidir. Ağırdan alır, erteler ya da kolayca dikkatlerinin dağılmasına veya işlerinin bölünmesine izin verirler.

Artık farklı olma şansınız var. Bu kitabın tek hedefi sizi ha-

rekete geçmeye teşvik etmektir. Aradığınız şey bu, saf ve basit, daha önce olduğundan çok daha fazlası. O hâlde başlayalım. Daha iyi bir geleceği garantilemek için *Odaklanma Gücünü* kullanın. Bu sayede hayatınız gerçekten zenginleşebilir.

Tüm samimiyetimizle...

NOT: Bir işletme sahibiyseniz ve önümüzdeki birkaç yıl içinde hızlı bir büyüme planlıyorsanız, ekibinizdeki herkes için bu kitabın bir kopyasını alın. Odaklanma stratejilerini birlikte uygulayarak oluşturacağınız sinerji, hedeflerinize beklenenden çok daha hızlı ulaşmanızı sağlayacaktır.

ODAKLANMA STRATEJİSİ 1



Alışkanlıklarınız Geleceğinizi Belirler

“Alışkanlık, bir halata benzer. Biz her gün onu meydana getiren ince iplerden birini dokuruz ve sonunda onu bir daha koparamayız.”

—Horace MANN

Maria Sosa bir karar vermesi gerektiğini biliyordu.

Hayat sürerken hepimizin yaptığı günlük küçük kararlardan biri değildi. Bu, ailenin önümüzdeki birkaç haftada hayatta kalıp kalamayacağını belirleyecek ve hayatlarını kökten etkileyecek bir karardı.

Kırsal dağlık Kolombiya’da yaşayan Maria’nın yaşamının kapsamı; basit ve kıttı. Tavuk yetiştiriyor ve ailenin ihtiyaç duyduğu bazı temel maddeleri satın almak için küçük bir para

karşılığında satıyordu. Kocas ı Hugo ise, sığır ve tahıl yetiştiren bir çiftlik sahibi için çalış ıyordu. Evlerinin elektriğ i yoktu, ulaş ım maksadıyla at kullanıyor ve en yakın şehre ulaş mak için beş saatlik bir yolculuk yapmaları gerekiyordu. Maria ve Hugo'nun üç çocuğ u vardı: İki erkek, Elver (on bir) ve Juan (dokuz) ile bir kız, Luz (yedi). Küçük Luz'a viral enfeksiyonu takiben "Reye Sendromu" tanısı konmuştu. Bu ender durum, maalesef beyin hasarına yol açmış ve onu tekerlekli sandalyeye mahkûm etmişti.

Sıkıntıları bundan ibaret değildi, Maria'nın yakınlarında başka bir oğ lu olmuş ama bebek üç hafta sonra vefat etmişti. Hugo bu durumdan çok etkilendi, felç oldu, konuşamaz ve ayaklarını sürüyerek yürüyebilecek hâle geldi. Ayrıca önemli beyin hasarına maruz kaldı ve çalışamadı.

Maria'nın başa çıkması gerekenler sadece bunlar değildi. Maria başka bir konuya da dikkat etmek zorundaydı. En meşhur taktiğ i fidye için yabancıları kaçırmak olan yerel bir terörist grup, yakınlardaki ormanı üs olarak kullanıyordu. Ayrıca çocukları kaçıırıp birer terörist hâline getiriyor ve yerel halktan da haraç istiyorlardı. Ansızın geldiklerinde, Maria genellikle tavuk parasının yarısını teslim etmek zorunda kalıyordu.

Bir gün çok para istediler. Genç ve ormandaki saflarına katmak için uygun Elver hedefleriydi. Maria ç ığlık attı ve yalvardı. "Onu götürmeyin. O benim oğ lum!" Şükür ki, insafa geldiler. Bu, Maria için karar anıydı; sezgilerinize güvenirken, sonucun ne olacağına dair hiçbir fikrinizin olmadığı an. Sadece hemen harekete geçmeniz gerektiğ ini bilirsiniz! Bu, Maria'nın geleceğ ini değ iştirebilecek bir tercihtir.

Aceyle birkaç eşyasını topladı, herkesi bir araya getirdi ve gece karanlığından faydalanarak; muzdarip ailesiyle bir şekilde dağlardan geçti ve küçük bir kasabaya ilerledi. Bütün gece yürüyerek yolculuk etmek zorlu ve yavaştı. Teröristlerin onları duymamaları için ses çıkarmamaya dikkat etmeleri gerekiyordu. Sahip oldukları küçük parayla, Maria ve bitkin ailesi Venezuela sınırına giden bir otobüse bindiler. Orada birkaç kontrol noktası vardı ve belgeleri olmadığından, Maria muhafızları ikna edebilmek için tüm becerilerini kullandı. Kocası Hugo çok hastaydı.

Kızı Kolombiyalı olan şehir sakini bir kadın, durumlarını fark etti ve onları Caraca'sta misafir etti. Farklı büyükelçiliklere yaptıkları mülteci başvurularından aylar sonra nihayet bir kapı açıldı; Kanada aileyi kabul etti! Maria, Kanada'nın nerede olduğunu bilmiyordu ve hayatında hiç uçağa binmemişti. Birkaç gün sonra yeni bir hayata başlamak için ailesiyle birlikte çok soğuk bir ocak günü Toronto'ya geldi.

Bu yazı yazıldığı esnada, oğulları iyi birer öğrenci olarak okula devam ediyor, Maria yavaş yavaş İngilizce öğreniyor ve çok yetenekli doktorlar ile hemşireler sayesinde kızları Luz tekrar yürüyordu. Yine de hayat her yeni macerada yeni zorluklarla dolu, ancak Maria'nın gözlerinde parıldayan muazzam minnettarlığı, onunla görüşen herkese yayılıyor.

Korkularımıza karşı adım atmaya, ardından cesaretle ve kararlılıkla odaklanıp ilerlemeye karar verirsek, hayatımızı olumlu yönde dönüştürebilecek anlarla karşılaşırız.

Acil aksiyon gerektiren bir karar anıyla mı yüzleşiyorsunuz?

Durumunuz Maria kadar dramatik olmayabilir. Ancak, eğer sizin için önemliyse, hepsi aynıdır. Cesaretle bilinmeyenin üstüne gidin ve kendinize güvenin, sezileriniz sizi sonuca ulaştıracaktır. İnancınız kuvvetli ve eyleminiz durdurulamaz olduğunda, görünmeyen bir güç çabalarınızı destekler; tüm engelleri kaldırır. Birçoğu buna ilahi müdahale diyor. Yolunuz açık ve engelsiz hâle gelir. Hevesle odaklanmış bir aksiyon alışkanlığı geliştirdiğinizde, sizi ne büyük ödüllerin beklediğini kim bilebilir? Fakat Maria gibi, bir kere karar verdiyseniz, geri dönüş yok. Daima ileri, daima yukarı!

Maria'nın ilham verici hikâyesinden akılda tutulması gereken önemli mesaj:

Hayatınız kendiliğinden oluvermez. Her şey seçimlerle ve her duruma nasıl tepki verdiğinizle ilgilidir. Sürekli kötü seçimler yapma alışkanlığınız varsa, sıklıkla felaketler yaşanır. Günlük tercihler nihayetinde, varlıkla veya yoklukla yaşamınızı sağlar. Buna rağmen, hayat hiçbir zaman fırsat kapılarını tamamen kapatmaz.

Basit bir canlandırma için, 7 metre uzunluğunda beyaz plastik bir zincir tuttuğunuzu düşünün. Zincir, birbirine bağlı birkaç yüz bağımsız halkadan oluşur.

Şimdi her halkanın kötü bir seçim olduğunu düşünün. Her kötü seçim başka bir kötü seçime bağlı. Bir sürü kötü seçim sonucunda alışkanlık ortaya çıkar. Şimdi, bu plastik zinciri ellerinizin üzerinde tuttuğunuzu ve zincirin ortasına gelene kadar, ilk bağlantıdan itibaren zinciri ellerinizden geçirmeye başladığınızı düşünün. Geçen son halka, ilk halkadan farksız görünür. Tam da kötü bir alışkanlık gibi. Gerçekten değişimi fark etmiyoruz, ortaya çıkan olumsuz bir sonuç yok. Bu, haf-

tararca veya aylarca sürebilir. Neredeyse sonuna gelene kadar, belki de bu yıllar demek; zinciri elden geçirmeye devam edin. Birden zincirde çok büyük bir düğüm fark edersiniz. Bunun adı ne biliyor musunuz? Bir kriz! Kalp krizi, ev haczi veya boşanma ve siz geleceğini görmediniz.

Müteakip birkaç sayfada göreceğiniz gibi istikrarlı seçimler alışkanlıklarınızın temelini oluşturuyor. Alışkanlıklarınız da geleceğinizin gelişiminde önemli bir rol oynuyor. Bu, kişisel hayatınızda gösterdiğiniz çeşitli davranışlar kadar, iş dünyasında her gün sergilediğiniz alışkanlıkları da kapsıyor.

Bu kitap boyunca, hem işte hem de evde uygulanabilecek stratejiler bulacaksınız. Göreviniz, hepsini incelemek ve size büyük ödüller verecek olanları uygulamaktır. Bu arada, bu stratejilerin tümü kadınlar ve erkekler için eşit derecede işe yarıyor. Cinsiyete özgü değiller. Belki fark etmediniz ama bugün piyasadaki en heyecan verici gelişmelerden biri, hızla artan kadın girişimcilerdir.

Bu bölümde, alışkanlıklarla ilgili en önemli hususları ortaya koyduk. Önce alışkanlıkların nasıl işlediğini keşfedeceksiniz. Sonra kötü alışkanlıkları nasıl tespit edeceğinizi ve değiştireceğinizi öğreneceksiniz. Bu, kendi özel alışkanlıklarınızı kontrol etmenize ve hangisinin verimsiz olduğunu belirlemenize imkân tanıyacaktır. Son olarak, size kötü alışkanlıklarınızı başarılı alışkanlıklara dönüştürmenize yardımcı olacak basit ama güçlü bir stratejiyi, benzersiz “Başarılı Alışkanlıklar Formülü”nü göstereceğiz. Bu tekniğin kullanılması, işe yaramayanların yerine; neyin işe yarayıp neyin üzerinde durmanız gerektiğinden emin olmanızı sağlayacaktır.

Başarılı İnsanların Başarılı Alışkanlıkları Vardır



Başarısız İnsanların Yoktur!

Alışkanlıklar Gerçekte Nasıl Çalışır?

Alışkanlarınız geleceğinizi belirleyecektir.

Alışkanlık nedir? Basitçe anlatmak gerekirse, bir alışkanlık sık sık yaptıkça kolaylaşan şeydir. Diğer bir deyişle, tekrar etmeye devam etmeniz gereken bir davranıştır. Yeni bir davranış geliştirmeye devam ederseniz, sonuçta otomatik hâle gelir.

Mesela düz vites bir otomobil kullanmayı öğrenirken, ilk birkaç ders genellikle ilginçtir. Büyük zorluklardan birisi debriyaj ile gaz pedallarının nasıl senkronize edileceğini bulmak ve böylece güzel, pürüzsüz bir vites değişimini sağlamaktır. Debriyayı çok hızlı bir şekilde bırakırsanız, araç durur. Kavramayı bırakmadan gaz pedalına çok fazla bastırırsanız, motor gürleri ancak bir yere gitmez. Bazen araba, bir kanguru gibi caddeye fırlar, acemi sürücü pedallarla mücadele ederken dalgalanıp durur. Bununla birlikte, çalıştıkça vites değiştirme sonunda sorunsuz hâle gelir ve bir daha bunun hakkında düşünmezsiniz.

LES:

“Yıllarca amatör şekilde golfle ilgilendim, zaten

ve kendinize önümüzdeki birkaç ay içinde telafi edeceğinizi söylersiniz. Tabii ki telafi etmezsiniz. Sonuç olarak, bir maddi bağımsızlık programı daha hareket etmeden durdu! Çözüm, “istisna yok” politikası yürütmektir. Bir başka deyişle, daha iyi maddi geleceğiniz için her geçen gününüzü bağlamaktır. Varlıklı insanları diğerlerinden ayıran şey budur. (9. Bölüm: “Sonuca Ulaştıran Eylemi Yapma” başlığında, zenginlik oluşturma hakkında daha fazla bilgi edineceksiniz.)

Başka bir duruma göz atalım. Mükemmel sağlığa sahip olmak listenizde yüksek önceliğe sahipse, haftada üç defa egzersiz yapmak, sizi formda tutmak için asgari standart olabilir. “istisna yok” politikası, ne olursa olsun egzersiz alışkanlığınızı sürdüreceğiniz anlamına gelir çünkü uzun dönem yararları değer verirsiniz.

Değişim esnasında amatörlik sergileyen insanlar, birkaç hafta veya ay sonra vazgeçecektir. Genelde yaptıklarının neden işe yaramadığına dair uzun bir mazeret listeleri vardır. **Kendinizi yığınlardan uzak tutmak ve eşsiz bir yaşam tarzının tadını çıkarmak istiyorsanız, alışkanlıklarınızın geleceğinizi belirleyeceğini anlamalısınız.**

Bu çok önemli. Unutmayın, başarılı insanlar tepeye kendiliğinden ulaşmazlar. İstenenlerin meydana gelmesi için odaklanmış aksiyon, kişisel disiplin ve çok fazla enerji gerekir. Bu günden itibaren geliştireceğiniz alışkanlıklar nihayetinde geleceğinizin nasıl yürüyeceğini belirleyecektir. Zengin ya da fakir. Sağlıklı veya sağlıksız. Memnun veya değil. Mutlu veya mutsuz. Bu sizin tercihiniz, dolayısıyla seçiminizi akıllıca yapın.

Alışkanlıklarınız Yaşam Kalitenizi Belirleyecektir.

Bugün birçok kişi yaşam tarzlarından şikâyet ediyor. “Daha kaliteli bir yaşam arıyorum.” veya “Hayatımı basitleştirmek istiyorum.” gibi ifadeler artık sıradan. Son zamanlarda, birçok kişi borsada yıkıcı maddi kayıplar yaşadktan veya evlerini haciz yoluyla kaybettikten sonra hayatları üzerine yeniden düşünüyor. Çabuk hareket ve sözde başarılı bir hayatın tuzakları yüzünden, maddi başarı artık ulaşılmaz gibi görünüyor. İşte burada hazmedilmesi gereken çok önemli bir nokta var. Gerçekten zengin olmak, ekonomik özgürlüğün yanı sıra; zengin ve anlamlı ilişkiler geliştirmeyi, sağlığını zenginleştirmeyi, aynı zamanda kariyeriniz ile kişisel yaşamınız arasında denge- nin tadını çıkarmaktır.

Kendi ruhunuzun veya özünüzün beslenmesi de önemli bir gerekliliktir. Bunu keşfetmek ve genişletmek ise zaman alır ve sonu olmayan bir süreçtir. Kendiniz hakkında ne kadar çok şey öğrenirseniz, örneğin nasıl düşündüğünüzü, ne hissettiğinizi, gerçek amacınızın ne olduğunu ve nasıl yaşamak istediğinizi; hayatınız o kadar güzel akacaktır.

Her hafta sıkı çalışmak ya da mesleğiniz hakkında endişelenmek yerine, sezilerinize dayalı ve içgüdüsel olarak doğru olanı bilerek daha iyi seçimler yapmaya başlayacaksınız. Bu günlük hayat kalitenizi belirleyen farkındalık seviyesidir. 10. Bölüm: “Amaç için Yaşama” başlığında, bunları mümkün kılacak benzersiz bir sistem göreceksiniz. Seçeneklerinizi düzenli olarak yeniden değerlendirmek, onları geliştirmek için çok iyi bir alışkanlıktır.

Kötü Alışkanlıklarınızın Sonuçları Çok Geç Olmadan Ortaya Çıkamaz.

Lütfen bir sonraki iki paragrafı okumadan önce dikkatinizi gerçekten topladığınızdan emin olun. Eğer değilseniz, yüzünüze biraz soğuk su çarpın, böylece bu temel kavramın önemini kaçırmayacaksınız.

Daha önce hiç olmadığı kadar çok insan, hemen tatmin olmak için yaşıyor. Gerçekten karşılayamayacakları şeyleri alıyorlar ve ödemeyi olabildiğince ileriye erteliyorlar. Otomobil, mobilya, ev eşyaları, eğlence sistemleri veya son model “oyuncak”lar bunlardan sadece bazıları. Bunu yapma alışkanlığındaki insanlar sürekli zamanı yakalama hissi taşırlar. Sürekli gelecek ay yapılacak başka bir ödeme daha olur. Bu genellikle daha uzun saatler çalışmaya ya da iki yakayı bir araya getirmek için çok fazla stres yaratan ek bir işe neden olur.

En uç senaryoyu söyleyelim, giderleriniz gelirinizi sürekli olarak aşarsa, kaçınılmaz bir sona ilerlersiniz. Buna iflas deniyor! Kronik bir kötü alışkanlık geliştirdiğinizde, hayat elbet size sonuçlar doğuracaktır ve siz bunları sevmeyebilirsiniz. İşte gerçekten anlamanız gereken şey: Hayat yine de bu sonuçları verir. Beğenip beğenmemeniz önemli değil. Gerçek şu ki, belirli bir şekilde devam ederseniz, her zaman tahmin edilebilir bir sonuç elde edersiniz. Kötü alışkanlıklar olumsuz sonuçlar doğurur. Başarılı alışkanlıklar pozitif ödüller yaratır. Hayat böyle ilerler. Ne yazık ki, 2008'deki “Büyük Durgunluk” döneminde milyonlarca Amerikalı bu temel gerçeği sert bir şekilde keşfetti.

Birkaç örnek daha inceleyelim. Uzun yaşamak istiyorsanız, sağlıklı alışkanlıklarınız olmalıdır. Burada iyi beslenme, egzersiz yapma ve uzun yaşam eğitimi pratiği önemli bir rol oynamaktadır.

Gerçek? Batı dünyasındaki nüfusun çoğu aşırı kilolu, yetersiz hareket ediyor ve yetersiz besleniyor. Bunu nasıl açıklıyorsunuz? Tekrar, bu gelecekteki sonuçları çok az ya da hiç düşünmeden “anı yaşama” tavrıdır. Sağlık söz konusu olduğunda uzun bir liste var. İşte bunlardan bir buklet: Haftanın yedi günü, günde on dört saat çalışma nihai tükeniye götürür. Günlük koşuşturma alışkanlığında “fast food” veya abur cubur yemenin, stres ve yüksek kolesterolle birleşimi kalp krizi ve felç riski yaratır. Bunlar hayati tehlike oluşturan sonuçlardır, ancak birçok insan açık belirtileri göz ardı eder ve büyük bir krizin hemen köşe başında karşılına çıkabileceği gerçeğinden rahatsız olmazlar. Mesela, 2008 Amerikan Kalp Birliği istatistiklerine göre, 82 milyondan fazla insan için kalp rahatsızlığı riski önemli seviyededir. Bu riskin 2007'deki maliyeti 286 milyar doları aşmıştı!

İlişkilere bakalım. Evliliklerde sorun var ki bunların neredeyse yüzde 50'si boşanmaya kadar gidiyor. En önemli zaman, enerji ve sevgi ilişkilerinizi boşa harcama alışkanlığınız varsa, sonuçta nasıl mutluluk bekleyebilirsiniz?

Parayı dikkate alırsak, eğlenmek için daha fazla zaman geçirmek istediğinizde, kötü alışkanlıklar sizi sonraki yıllarda bitmeyen bir çalışma döngüsüne götürebilir.

Şimdi, burada gerçekten iyi haberler var:

Olumsuz Sonuçları Olumlu Ödüllere Çevirebilirsiniz

Basitçe Alışkanlıklarınızı Değiştirmeniz Yeterli!

JACK:

Şahsen en iyi yeni alışkanlığım daha fazla uyu-
mak. Uzun süredir 6,5 saatlik bir uykuya sahiptim
çünkü bu kadar vakit ayırabiliyordum. 6,5 ile 8 sa-
atlik uyku büyüme hormonu salgılandıkça, insan
vücudunu genç ve aynı zamanda kaslarını zinde
tutar. Bu son bir buçuk saat vücudun en fazla te-
mizliği yaptığı zamandır. Bağışıklık sistemi, vücuda
en fazla iyileşmeyi derin uykuda sağlar, bu yüzden
daha çok uyumam gerekiyor. Gece 1’de yatmak ye-
rine, akşam saat 11’de yatıp sabah 7’de kalkacağım.

Diğer büyük alışkanlık, eskiye nazaran daha fazla
ilişki kuruyorum. Bilgi tabanımızı genişletmek için
okumaya, internette aramalar yapmaya çok fazla
bağlanmıştım ve ilişki kurmaya önem vermiyordum.
İnsanlarla konuşmazsanız, ilişkilerinizi derinleştire-
mezsiniz. En önemli ilişkilerinizi sürekli beslerseniz,
bir şeye ihtiyacınız olduğunda yardımınıza koşarlar
çünkü onları yalnızca ihtiyaç duyduğunuzda aramı-
yorsunuz demektir.

Günümüz dünyasında insanlar için bir başka
temel ticaret alışkanlığı, daha iyi öykü anlatabil-

meleridir. İyi satış elemanları ve iyi Üst Yöneticiler, iyi hikâye anlatmayı bilirler çünkü konuyu insan zihnine bağlayan şey hikâyedir. Babamın çalıştığı “National Cash Register (NCR)”daki bir adamdan bahsettiğini hatırlıyorum. Japonya’dan gelen bazı muhtemel müşterilerine yazarkasalarını gösteriyor ve çok sayıda alacaklarını umuyordu. Bunlar, daktilo gibi tuşları aşağı ittiğiniz eski model yazarkasalardı. Çekmece açılır ve sayıları yukarıdaki ekranda görünürdü. Adam, bu insanlara yazarkasanın nasıl çalıştığını göstermek için bir tanesini seçti ve yazarkasa çalışmadı! Hemen yakınlardaki balyozu eline alıp çalışmayan yazarkasaya vurmaya başladı: “NCR’da çalışmayan yazarkasalara bunu yapıyoruz, binayı bu şekilde asla terk edemezler.” Siz de bu hikâyeyi kendinizi mükemmelliğe adanmışlığınızı göstermek için anlatın.

Başarılı Alışkanlıkların Edinilmesi Zaman Alır.

Alışkanlığı değiştirmek ne kadar sürer? Bu sorunun en yaygın yanıtı: “Yaklaşık 21 gün” veya “3-4 hafta” şeklindedir. Bu, muhtemelen davranışlarınızda küçük değişiklikler açısından doğrudur.

Yeni bir alışkanlığı 21 ile 30 defa tecrübe ettikten sonra, onu yapmanın eskisi kadar zor gelmediğini göreceksiniz. Bir alışkanlığı değiştirebilmeniz için, önce onu ne kadar sürede edindiğinizi tespit etmeniz gerekir. Eğer otuz yıldır aynı şeyi

tekrarladıysanız, birkaç kısa haftada onu bırakamazsınız. Derinlere uzanan bir alışkanlığın uzun kökleri olduğu gerçeğini kabul edin. Bu, zaman içinde burularak; tek ve güçlü bir halat hâline gelen birçok lifi ayırmak gibidir. Parçalaması çok zordur. Uzun süredir sigara içenler nikotin alışkanlığını kırmanın ne kadar zor olduğunu bilirler. Sigaranın, yaşam beklentisini önemli ölçüde kısalttığını kanıtlayan açık kanıtlara rağmen birçoğu bırakmayı asla denemezler.

Aynı zamanda, uzun süredir düşük özgüvene sahip insanlar; 21 günde kendilerini, dünyayı karşılarına almaya hazır ve kendine güvenen bireylere dönüştüremezler. Olumlu inanç sistemlerini geliştirmek bir yıl veya daha fazlasını alabilir. Bu dönüşümler mesleki ve kişisel hayatınızı etkileyebilir.

Alışkanlıkları değiştirmeye ilgili bir diğer faktör, eski kalıplarınıza dönme ihtimalidir. Bu durum, stres seviyeniz yükseldiğinde veya beklenmedik bir kriz olduğunda ortaya çıkabilir. Yeni alışkanlık bu koşullara direnecek kadar güçlü olmayabilir ve daha fazla zaman, enerji ve emek gerekebilir. İstikrarı sağlamak için, astronotlar her seferinde aynı sonuçların elde edilmesini sağlamak amacıyla, her bir prosedür için bir kontrol listesi kullanırlar. Siz de benzer bir hata kontrol sistem oluşturabilirsiniz. Sadece tekrar gerektirir. Kısa süre içinde gösterdiğiniz çabaya değdiğini göreceksiniz.

Her yıl sadece dört alışkanlığınızı değiştirdiğinizi düşünün. Beş yıl sonra, yirmi pozitif yeni alışkanlık kazanmış olacaksınız. Peki, yirmi pozitif yeni alışkanlık, sonuçlarda fark yaratabilir mi? Elbette. Yirmi başarılı alışkanlık size istediğiniz veya ihtiyacınız olan tüm parayı, harika ve sevgi dolu ilişkileri; daha sağlıklı ve daha enerjik bir fiziksel yapıyı, ilave olarak da

her türlü yeni fırsatı getirebilir. Ya her yıl dörtten fazla yeni alışkanlık kazanırsanız? İhtimalleri düşünün!

Günlük Davranışlarımızın Yüzde 47'si Alışkanlıklara Dayanır.

LES:

Anahtarlarımı düzenli olarak kaybettiğimi hatırlıyorum. Günün sonunda arabayı garaja park edip, eve yürüldüm ve anahtarlarımı zeminle buluşacakları herhangi bir yere atardım. Daha sonra bir toplantıya gitmek için evden çıkacağım zaman elbette anahtarlarımı bulamazdım. Anahtarlarım için hazine avı gerçekleştirdiğimde, stres seviyem belirgin şekilde artar ve sonunda anahtarlar bulunduktan sonra, yirmi beş dakika gecikmeli olarak toplantıya hiç de olumlu sayılamayacak bir tutumla katılırdım.

Bu tekrarlanan sorunun çözümü basitti. Bir gün garaj kapısına bakan duvara bir blok ahşap çiviledim.

Üzerinde iki kanca ve "Anahtarlar" yazan büyük bir etiket vardı.

Ardından akşam eve geldim, anahtarlar için park yerini geçtim ve onları odasının bir köşesine attım. Niçin? Çünkü hep bunu yapıyordum. Beynim mesajı alıp onları duvara asana kadar yaklaşık otuz gün geçti:

"Sanırım şimdi farklı bir şey yapıyoruz." Ve işte sonunda yeni bir alışkanlık ortaya çıkmıştı. Anahtarlarımı bir daha asla kaybetmedim, ancak kendimi yeniden eğitmek için büyük bir çaba gerekti.

Daha önce de belirttiğimiz gibi günlük faaliyetlerimizin çoğu basit rutinlerdir. Sabah kalktığınız andan gece istirahate çekilene kadar, aynı şekilde yaptığınız yüzlerce şey var. Giyinme, güne hazırlanma, kahvaltı, diş fırçalama, ofise gitme, insanları selamlaşma, masanızı ayarlama, e-postanızı kontrol etme, randevuları kontrol etme, projeler üzerine çalışma, toplantılara katılma, telefona bakma vb. Aynı faaliyetleri yıllardır yapıyorsanız, sıkı bir şekilde yerleşmiş alışkanlıklarınız vardır. İşiniz, aileniz, geliriniz, sağlığınız, ilişkileriniz ve daha birçok şey dâhil olmak üzere hayatınızın her alanı bunlardan etkilenir. Bu alışkanlıkların toplamı hayatınızın nasıl yürüdüğünü belirler. Basitçe belirtmek gerekirse, sizin normal davranışınız budur.

Alışkanlık sahibi canlılar olarak rahatlıkla öngörülebiliriz. Aslında birçok açıdan bu iyi bir şeydir çünkü başkaları bizi güvenilir, bağlanılabilir ve tutarlı görebilir. (Enteresan nokta, yapacakları tahmin edilemeyen kişilerin de alışkanlıkları vardır: Tutarsızlık alışkanlığı.)

Bununla birlikte, çok fazla rutinle kendi hâlimden memnuniyet ortaya çıkar ve hayat sıkıcı hâle gelir. Yeteneklerimizden daha azına razı oluruz. Esasen günlük normal davranışlarımızı oluşturan birçok faaliyet bilinçsizce ve düşünmeden yapılır. İşte dikkat edilmesi gereken husus: Günlük hayatınızdaki normal davranışlarınız, hayatınızdaki sonuçlarla fazlasıyla alakalıdır. Sonuçlardan memnun değilseniz, bazı şeylerin değişmesi gerekir.

Siz Harekete Geçene Kadar Hayatınız Pek Değişmez!



Yeni Bir Alışkanlık Edindiğiniz Zaman Artık O Sizin “Yeni” Normal Davranışınız Hâline Gelir.

Bu harika bir haber! Mevcut davranışınızın üzerine yeni bir davranış ekleyerek, faaliyetleri yapmanın tamamen yeni bir yolunu yaratabilirsiniz. Bu yeni normal davranış daha sonra yeni performans ve verimlilik standardı hâline gelir. Başka bir deyişle; eski alışkanlıklarınızı, yeni başarılı alışkanlıklar ile değiştirmeye başlıyorsunuz demektir.

Mesela, toplantılara her zaman geç kaldığınızda, stres seviyeniz muhtemelen yüksektir ve hazırlıksız hissedersiniz. Bunu düzeltmek için önümüzdeki dört hafta boyunca her randevuya on dakika erken gideceğinize dair kendinize bir söz verin. Bu sözü yerine getirecek kadar kendinizi disipline edebilirsiniz, iki şey fark edeceksiniz:

1. İlk veya iki hafta zor geçecek. Aslında yoldan sapmamak için kendinize birkaç telkinde bulunmanız gerekebilir.
2. Randevularınıza zamanında gitmeye başladıkça, kolaylaştığını görürsünüz. Sonra bir gün normal bir davranış hâline gelir. Sanki yeniden programlanmış gibi. Sonunda, yeni programın faydalarının eski programın getirilerinden çok daha değerli olduğunu keşfedeceksiniz.

Her seferinde sadece bir davranışınızı sistematik olarak geliştirerek genel yaşam biçiminizi önemli ölçüde geliştirebilirsiniz. Buna sağlık, gelir, ilişkiler ve eğlence için boş zaman dâhildir.

MARK:

Sağlık alışkanlıklarına gelince, şimdiye kadar olduğum en zinde durumdayım. Karım Crystal'in uzmanlığı ve desteği sayesinde şu an çok daha bilinçliyim. Bedenimin hareket tarzı hakkında çok şeyin farkındayım. Çökmeye başlamıştım çünkü biliyorsunuz ki yaşlılar, vitaminlerini ve gıda takviyelerini almayı, aynı zamanda günde en az bir saat egzersiz yapmayı unuturlar. Fiziksel olarak, esnekliğe ve dengeye sahip olmanız gerekir. Yaşlandıkça her ikisi de, zindelik seviyenizi en üst düzeye çıkarmak için harcadığınız çaba ile ilgili bir karar gerektirir. Enerjik iyileşme için gelişmiş elektronik aletler olan "acusopes" ve "myoscopes" kullanarak sağlığıma çok para harcıyorum.

İş ile ilgili en iyi yeni alışkanlığım, "hissetme" farkındalığını tecrübe ettiğim atletik bölge veya vorteks diye adlandırdığım şeye girmek için her gün meditasyon yapmaktır. Bu, gerçekten ulaşmadan önce nerede olmak istediğinize ilişkin farkındalık alışkanlığı yaratır. Son tahlilde olmak zorundasın. Mesela herkes *Chicken Soup for the Soul** fikrini "Bu asla işe yaramaz." diye reddederken, onun "Bir Numara" olacağını anlayabilmişim. Satın aldık ve en tepeye yükseldi.

Büyük Liderleri, Hayalciler ve Laklakçılardan Ayıran Şey Kararlılıktır.



* "Tavuk Suyuna Çorba: Hayallerinizdeki Hayatı Yaşayın" adlı Türkçe'ye çevrilmiş kitap.

Kötü Alışkanlıklar Nasıl Belirlenir?

İşe Yaramayan Alışkanlıklarınızın Farkında Olun.

Ünlü yazar Oliver Wendell Holmes'in, "Hepimizin apaçık bir eğitime ihtiyacı var." diye tespit ettiği gibi alışkanlıklarımızın, kalıplarımızın, mizacımızın ve nevi şahsına münhasırlığımızın çoğu görünmez. Bu yüzden, hadi arkamızda gizlediğimiz alışkanlıklara daha yakından göz atalım. Muhtemelen birkaçından haberdarsınız. Çalışma gruplarımızda müşterilerimizin belirttiklerinden bazıları şunlar:

- Telefon çağrılarına zamanında geri dönmeme.
- Toplantılara ve randevulara geç kalma.
- Meslektaşları ve personeli ile arasında zayıf iletişim.
- İnternet sitesini asla güncellememe.
- Mevcut veya muhtemel müşterilerle görüşmeye giderken yeterli seyahat süresini ayırmama.
- Evraklara hızlı ve verimli bir şekilde göz atmama.
- İnternette vakit harcama.
- Faturaları takip etmeme ve cezalı ödenmesine neden olma.
- Geçmişten gelen, vadesi geçmiş alacakları düzenli şekilde takip etmeme.
- Dinleme yerine konuşma.
- Tanıştıktan altmış saniye veya daha az bir süre sonra şahsın ismini unutma.

- Sabah yataktan kalkmadan çalan saati birkaç defa erteleme.
- Uzun süre egzersiz yapmadan ve düzenli mola vermeden çalışma.
- Çocuklarla yeterince vakit harcamama.
- Genelde pazartesi ve cuma arasında “fast-food” yeme.
- Gün boyunca düzensiz saatlerde yeme.
- Sabahları eşinize, çocuklarınıza ve/veya köpeğinize sarılmadan evden ayrılma.
- Eve iş götürme.
- Eşinizle akşam yemeği esnasında tablet/telefonunuza yapışık kalma.
- Son dakikada rezervasyon yapma. (restoran, seyahat planları, tiyatro, konser vb.)
- Verdiğiniz sözleri unutma.
- Eğlence ve aile için yeterli zaman ayırmama.
- Sürekli cep telefonu ile ilgilenme.
- Eski e-postaları silmeme.
- Her kararı, özellikle de kendi akışına bırakmanız gereken küçük şeyleri kontrol etme.
- Muhasebe kayıtlarından garajı temizlemeye kadar her konuda ağırdan alma.

Şimdi sizi verimsiz kılan tüm alışkanlıkların bir listesini yaparak kendinizi değerlendirin. Bunu gerçekten yapabilmek için kesintiye uğramayacak şekilde planlanmış bir saatinizi ayırın. Harcadığınız vakte değecek bu faaliyet, size gelecek yıllarda sonuçlarınızı iyileştirmek için güçlü bir temel sunacaktır.

Gerçekten de bu kötü alışkanlıkları veya hedeflerinizin önündeki engelleri tespit etmeniz, gelecekteki başarılarınız için bir sıçrama tahtası görevi görür. Neyin sizi geride bıraktığını açıkça anlayana kadar, daha üretken alışkanlıklar yaratmak zordur. Bu bölümün sonunda yer alan *Başarılı Alışkanlıklar Formülü*, kötü alışkanlıklarınızı başarılı stratejilere dönüştürmenin pratik bir yolunu gösterecektir.

Verimsiz davranışınızı tanımlamanın bir başka yolu da geri bildirim istemektir. Saygı duyduğunuz, takdir ettiğiniz ve sizi iyi tanıyan insanlarla konuşun. Gördükleri kötü alışkanlıklarınızı sorun. Israrcı olun. On kişiyle konuşursanız ve sekiz kişi önemli e-postalara zamanında cevap vermediğinizi söylüyorsa dikkat edin. **Unutmayın, bu dışa dönük davranışınız gerçektir; iç dünyanızdaki yansıması ise genellikle yanılsamadan ibarettir.**

Dürüst geri bildirimle açık iseniz, hızlı bir şekilde düzeltmeler yapabilir ve kötü alışkanlıklarınızdan kalıcı olarak kurtulabilirsiniz.

Alışkanlıklarınız ve İnanç Sistemleriniz Çevrenizin Ürünleridir.

Bu son derece önemli bir tespittir. Beraber dolaştığınız insanların ve yaşadığınız çevrenin, yaptıklarınızı fazlasıyla etkilediğini anlayın. Olumsuz bir ortamda yetişen, sürekli fiziksel veya sözlü tacize uğrayan bir insan; sıcak, sevecen ve destekleyici bir ailenin yetiştirdiği bir çocuğa kıyasla, dünyaya karşı daha farklı bir bakış açısına sahiptir. Tavrıları ve özgüven seviyesi farklıdır. Kötü muamele genellikle korku yerine, değersizlik hissi ve güven eksikliği üretir.

Bu olumsuz inanç sistemi, eğer yetişkinlik dönemine taşınırsa, uyuşturucu bağımlılığı, suça meyil ve düzgün bir kariyer yolunun oluşturulamaması gibi her tür verimsiz alışkanlığı üretebilir.

Akran baskısı da olumsuz/olumlu bir rol oynamaktadır. Her zaman her şeyin kötü olduğuna dair şikâyet eden insanlarla takılırsanız, söylediklerine inanmaya başlayabilirsiniz. Öte yandan, güçlü ve pozitif insanlarla kendinizi çevrelerseniz; fırsat ve macera dolu bir dünya görme ihtimaliniz yüksektir.

Dezavantajlı ve kötü bir geçmişe sahip, talihsiz biri olsanız bile yine de değişiklikler yapabilirsiniz. Dönüşüm için sadece bir kişinin yardımına ihtiyacınız var. Mükemmel bir koç, öğretmen, terapist, rehber ya da olumlu bir rol model geleceğinizi çarpıcı bir biçimde etkileyebilir. Önceden gerekli tek şart, kendinizi dönüşüme adanmanız. Bunu yapmaya hazır olduğunuzda, doğru insanlar size yardım etmek için karşınıza çıkmaya başlayacaktır. Tecrübelerimize göre, meşhur “Öğrenci hazır olduğunda öğretmen belirir.” deyişi doğrudur.

Kötü Alışkanlıklar Nasıl Değiştirilir?

Başarılı Rol Modellerin Alışkanlıklarını İnceleyin.

Daha önce de belirtildiği gibi, başarılı insanlar başarılı alışkanlıklar geliştirirler. Bu alışkanlıkların ne olduğunu gözlemeyi öğrenin. Başarılı insanları inceleyin. Ünlü iş filozofu Jim Rohn, “İpucu bırakıyorlar.” der. Her ay başarılı biriyle görüşseniz nasıl olur? Kahvaltı ya da öğle yemeğine çıkarın; disiplinleri, rutinleri ve alışkanlıkları hakkında çok sayıda gü-

zel soru sorun. Ne okuyorlar? Hangi kulüplere ve derneklere üyeler? Zamanlarını nasıl düzenliyorlar? İyi dinler ve güzel notlar alırsanız, çok kısa sürede güçlü fikirler hazinesine sahip olursunuz. İsteğinizde samimiyseniz, başarılı insanlar fikirlerini paylaşmaktan gerçekten mutluluk duyarlar. Hayatlarını iyileştirmek isteyen insanlara koçluk etme imkânından zevk alırlar.

JACK VE MARK:

Chicken Soup for the Soul serisinin ilk kitabını hazırlamadan önce, kitabımızın en çok satanlar listesinde yer almasını sağlamak için gereken özel stratejiler konusunda tanıdığımız tüm çok satan yazarlara; Barbara de Angelis, John Grey, Ken Blanchard, Harvey Mackay, Harold Bloomfield, Wayne Dyer ve Scott Peck'e danışmıştık. Hepsi de fikirleri ve anlayışları konusunda gayet cömert davrandılar.

Her şeyi bize söylendiği şekilde yaptık. İki yıldır haftada yedi gün, günde en az bir radyo röportajı yapma alışkanlığı kazandık. Tanıtımcımızı koruduk. Eleştirmenlere ve kamuoyu fikrine muhtemel etkileri olanlara, günde beş kitap gönderdik.

Gazete ve dergilere hikâyelerimizi ücretsiz yayınlama hakkı verdik. Kitap satmakla sorumlu tüm insanlara motivasyon seminerleri düzenledik. Kısacası, çok satma alışkanlıklarını öğrendik ve onları uygulamaya koyduk. Sonuç olarak, bugüne kadar dünya çapında 500 milyon kitap sattık. (Kıyaslama açısından en az yetmiş dilde basılan *Harry Potter* serisinin tamamı yaklaşık 450 milyon kopya sattı.)

Sorun şu: Çoğu insan sormayacak. Bunun yerine, her türlü mazereti bulacaklar. Çok meşguller veya başarılı insanların onlara vakit ayırmayacağını düşünüyorlar ve zaten bu insanları nasıl bulacaklar ki? Başarılı insanlar görüşme yapmak için her sokak köşesinde beklemezler. Doğru. Unutmayın, bu bir inceleme. Yani, becerikli olmalı ve başarılı insanların nerede çalıştığını, yaşadığını, yemek yediğini ve takıldığını öğrenmek için yollar bulmalısınız. Bunu bir oyuna çevirin. Eğlenin. Buna değer! (*Mükemmel İlişkiler Kurma* alışkanlığına odaklanan 5. Bölüm'de başarılı rehberleri nasıl bulacağınızı ve onlarla nasıl iletişim kuracağınızı keşfedeceksiniz.)

Başarılı insanları incelemek için başka bir yol daha var: Otobiyografilerini ve biyografilerini okuyun. Bu konuda yüzlerce kitap var. Bu kitaplar harika gerçek öykülerle doludur ve semt kütüphanenizde, kitapçılarda veya internet üzerinden indirilebilir hâldedir. Her ay bir tane okursanız, bir yıl içinde birçok üniversite dersinin sunduğundan daha fazla bilgi edineceksiniz.

Ayrıca, başarılı kişilere ilişkin belgesellere de ilgi gösterin. Üçümüzün geliştirdiği başka bir alışkanlık; araba kullanırken, yürürken veya egzersiz yaparken motive edici ve eğitici ses kayıtlarını dinlemektir. On yıl boyunca haftada beş gün, otuz dakikalık bir ses kaydı dinlerseniz, sonuçta üç yüz saatin üzerinde yeni ve kullanışlı bilgi edinmiş olursunuz. Bu, tanıdığımız başarılı insanların neredeyse tamamının sahip olduğu bir alışkanlıktır. (En iyi örneklerden bazıları için: Bkz. Kaynak Kılavuzu, sayfa 415.)

Arkadaşımız Jim Rohn, "Her ay endüstriniz hakkında bir kitap okursanız, on yıl içinde 120 kitap eder. Bu sizi alanınızın en

üstteki yüzde birlik dilime sokar.” der. Diğer taraftan bakınca da Jim bilgece, **“Okumadığınız kitapların hiçbirisi size yardımcı edemez!”** diye vurgular. İnternet ilham verici videolar, müzik, uygulamalar ve eğitim programları açısından mükemmel bir kaynaktır. Tüm bu müthiş bilgiler orada sizi bekliyor. Değerlendirin ve farkındalığınızı üst düzeyde tutun. Öğrendiklerinizi uygularsanız, çok yakında geliriniz de artacaktır.

Alışkanlıklarınızı Değiştirme A'ışkanlığı Edinme.

Kelimenin tam anlamıyla zengin olan insanlar yaşamın bir öğrenme deneyimi olduğunu bilirler. Tecrübe asla durmaz. Alışkanlıklarınızı sürekli iyileştirmeyi öğrenin. Şu anda ne kadar iyi olursanız olun, her zaman erişilecek daha üst başka bir seviye vardır. Sürekli iyileştirmeye çalıştığınızda karakterinizi inşa edersiniz. Bir insan olarak daha fazlasına sahip oldukça sunacağınız daha çok seçeneğiniz olur. Bu nihayetinde tatmin ve refaha götüren heyecan verici bir yolculuktur. Maalesef bazen, dersleri zor yoldan öğreniriz.

LES:

“Check-up” maksadıyla doktoruma yaptığım rutin bir ziyaret esnasında, trigliseridlerimin de “kötü” kolesterolüm gibi biraz yüksek olduğunu öğrendim. Ayrıca normal ve sağlıklı yetişkin için olması gereken beden kütle endeksi (BMI) 20-25 aralığının dışında olduğumdan, beş kilo vermem tavsiye edildi. Kanıtlar siyah ve beyaz ayrımı kadar net olduğu zaman ne yaparsınız? İki seçenek var: Sayıları yok sayın ya da ardından sonuçlar hakkın-

da düşünmeye başlayın; şeker hastalığı ve kalp rahatsızlığı hızla akla geliyor.

Sağlığım gündeme gelene kadar önleyici tedbirler almaya hep inanmışımdır. Bir kriz yaşanana kadar beklemek hiç bu kadar cazip gelmemişti! Bununla birlikte, birkaç kötü alışkanlık kazanmama göz yummuş ve bazı erken uyarı sinyallerini görmezden gelmişim. İşinizle meşgul olduğunuzda mazeret bulmak kolaydır. Günlük yeme alışkanlıklarım ile ilgili birkaç değişiklik yapmam gerektiğine karar verdim. Şöyle bir baktığımda, şeker alımımın yüksek olduğunu fark ettim. (Bana göre.) Sağlıklı kahvaltım üç karışık tahıl ile üç veya dört porsiyon taze meyveden oluşuyordu. Bir beslenme uzmanı bana bunların gün başlangıcı için çok fazla şeker içerdiğini söyledi. İlk uyandırma çağrısı! Biraz daha dikkatli bakınca, normalden daha fazla soda ve yüksek şekerli içecek tükettiğimi fark ettim. İş esnasında zamanla yarışmanın stresi altında çikolata ve kurabiyeler günlük rahatlama yiyeceklerimdi. Hepsini üst üste koyduğumuzda durum çok açıktı! Çok fazla şeker; daha fazla vücut şişkinliği, negatif test sonuçları demekti.

Sevgili okuyucu, kendinizi aynı gemide bulursanız, cesaretlenin: Basit bir çözüm var. Benim için yeni alışkanlıklar çikolatayı ve kurabiyeleri birden bırakmak ve de gün boyunca daha küçük porsiyonlarla yemekti. Tahmin edin ne oldu? İki ayda sekiz kilo verdim ve BMI endeksi gibi trigliseridlerim de normale döndü.

Enerji seviyem harika, sadece birkaç ayar yaparak sağlığımı daha iyi kontrol altına alındıktan sonra daha odaklı ve daha eminim. Şekerli içecekleri ve çikolatayı bırakmak gerçekten

zor mu? Şaşırtıcı şekilde zor değil, yine de nadiren bir kurabiye-
yenin tadını çıkarıyorum. Demek istediğim, hayat keyif almak
demek, değil mi?

Kavradığım büyük şey, hayatımın bu önemli yönleri hak-
kında kayıtsız kalmamaktı. Kayıtsızlığı tehlikeli sonuçlar takip
eder. Tetikte kalın!

Bu öykünün amacı, hayatın her zaman eylemlerinizi ilgili
hangi sonuçları vereceğini göstermektir. Yani belirli bir kursa
başlamadan önce, ileriye bakın. Olumsuz sonuçlar mı yok-
sa potansiyel ödüller mi yaratıyorsunuz? Düşüncenizde açık
olun. Biraz araştırma yapın. Herhangi bir yeni alışkanlığa
adım atmadan önce sorular sorun. Bunu yaparsanız, yaşamın
zevklerinden daha fazla keyif alacaksınız ve ağrınızı gidermek
maksadıyla morfin vermeleri için çılgılık atmayacaksınız!

Artık alışkanlıkların gerçekten nasıl çalıştığını ve bunları
nasıl tanımlayacağınızı anladınız, en önemli kısımla -Alışkan-
lıklarınızı kalıcı olarak nasıl değiştirirsiniz?- tamamlayalım.

Kötü alışkanlıklarınızı listelemenin yanı sıra zihninizi aç-
mak için şu soruları kullanabilirsiniz:

● **Finansal alışkanlıklarım bana en önemli mali hedefle-
rime ulaşmamda yardımcı oluyor mu?**

Örneğin: Mali özgürlük, yani fiyatından endişelenmeden
istediğin her şeyi yapma şansına sahip olmak.

● **Mevcut sağlık alışkanlıklarımdan herhangi biri gelece-
ğimi tehlikeye atıyor mu?**

Örneğin: Egzersiz yapmamak ve yüksek kalorili gıdalar
tüketmek.

● **Hangi iletişim alışkanlıklarını geliştirmem gerekiyor?**

Örneğin: Daha iyi dinlemek, açık konuşmak, empati kurmak ve daha az kontrolcü olmak.

● **Ailemle ilişkilerime zarar verebilecek olan alışkanlıklarım nelerdir?**

Örneğin: Dikkatsizlik, ben merkezli olmak, mükemmeliyetçilik.

Başarılı Alışkanlıklar Formülü

Bu formül, daha iyi alışkanlıklar yaratmanıza yardımcı olmak üzere adım adım uygulanacak bir yöntemdir. İşe yarıyor çünkü basit. Karmaşık stratejilere ihtiyacınız yok. Bu şablon, meslek veya özel hayatınız olması fark etmeksizin, hayatınızın herhangi bir alanına uygulanabilir. Kararlılıkla uygulanırsa, istediğiniz her şeyi elde etmenize yardımcı olur. Üç basit temel adıma sahiptir:

1. Zararlı veya Verimsiz Alışkanlıklarınızı Açık Şekilde Tespit Edin

Zararlı alışkanlıklarınızın gelecekteki sonuçlarını aklınızda tutmanız gerçekten önemlidir. Bunlar yarın, önümüzdeki hafta veya gelecek ay görünmeyebilir. Gerçek etki yıllar sonra ortaya çıkabilir. Verimsiz davranışınıza anlık bir bakış attığınızda çok kötü görünmeyebilir. Sigara içenler, “Günde birkaç sigara nedir ki? Rahatlamama yardımcı oluyor. Bende hırıltı veya öksürük yapmıyor.” der.* Ancak günler geçer ve yirmi yıl sonra doktorun muayenehanesindeki röntgen filmi açıktır. Şunu düşünün: Yirmi yıl boyunca günde on sigara içerseniz,

* Tütün kullanımı önde gelen önlenebilir ölüm nedenidir. Ortalama sigara içen yetişkinler sigara içmeyenlere nazaran on dört yıl daha az yaşarlar. Kaynak: CDC

toplamda yetmiş üç bin sigara eder. Yetmiş üç bin sigaranın akciğerlerinize etki eder mi? Tabii ki! Hatta sonuçlar ölümcül olabilir. **Bu nedenle, kendi zararlı alışkanlıklarınızı incelediğinizde, uzun vadeli etkileri göz önünde bulundurun. Tamamen dürüst olun. Hayatınız risk altında olabilir.**

2. Yeni Başarılı Alışkanlığınızı Belirleyin

Genellikle bu, kötü alışkanlığınızın tam tersidir. Mese-la sigara içenlerde “sigarayı bırakmak” olurdu. Gerçekten ne yapacaksınız? Yeni başarılı alışkanlığınızı benimsemek konusunda kendinizi motive etmek için tüm faydalarını ve ödülleri düşünün. Böylece bu alışkanlığın size kazandıracak-larının net bir resmini oluşturabilirsiniz. **Yararları ne kadar açık ifade edebilirsiniz, harekete geçme ihtimaliniz o ka-dar yüksek olur.**

3. Üç Kısımdan Oluşan Bir Eylem Planı Oluşturun

Bu, lastiğin yolla buluştuğu yerdir. Sigara içme örneğinde çeşitli seçenekler bulunmaktadır. Sigarayı bırakmayla ilişkin literatürü okuyun. Hipnoz terapisine başlayın. Bir sigara arzusu ortaya çıktığında yerine başka bir şey koyun. Kendinizi sorumlu hissetmeniz için bir arkadaşınızla iddiaya girin. Açık havada bir egzersiz programı planlayın. Nikotin bandı kullanın. Sigara içenlerden uzak durun. Önemli olan şey, uygulamak istediğiniz hususlar hakkında karar vermektir.

Şimdi harekete geçin. Gerçekten değiştirmek istediğiniz bir alışkanlıkla başlayın. Bunu hayatınızın herhangi bir alanına uygulayabilirsiniz. Hemen uygulayacağınız üç aksiyon

adımına odaklanın ve uygulamaya geçin. **Unutmayın, siz değiştirmeden hiçbir şey değişmeyecektir.**

Kazanımlar

Yaşlandıkça, dünya ve onunla birlikte alışkanlıklarımız da gelişmeye devam ediyor. Dünya çapında yaygınlaşarak günlük normal hâle gelen bazı davranışlar şunlar: Metin mesajları, internetten alışveriş, müzik ve film indirme, ihtiyacımız olan her şey için kullandığımız uygulamalar vb.

Bununla birlikte, anladığımız şey, elektronikle ilişkimiz ne kadar fazlaysa, fiziksel ve duygusal olarak bağımız o kadar az oluyor.

İleriye görecekt kadar akıllı değilsen, bu bağın bazı ciddi sonuçları olur. Kendi kariyerimiz boyunca gördük ki iletişim en önemli yaşam becerilerinden biridir. Mükemmel iletişim alışkanlığı, işletmelerin ve kişilerin gelişmesi için gereklidir. Grup konferans görüşmeleri ve video toplantıları, kuşkusuz seyahat konusunda önemli miktarda tasarruf sağlayıp, ekipler arasında daha hızlı bir iletişim yaratsa da; tam anlamıyla yüz yüze görüşmenin yerine geçemezler. Bu durum, özellikle ürününüzü veya hizmetinizi ilk sergilediğinizde daha açıktır. Ekranda görülemeyecek çok ince ayrıntılar vardır.

Yüz yüze görüşmede, sunum yapan her zaman doğrudan duygusal enerji yaratma avantajına sahiptir. Beklenmedik itirazlara derhâl, güvenle yanıt verebilme ve sonuçta satışı tamamlama kabiliyeti, genellikle odada “canlı” yaratılmış dinamik enerjiyle ilgilidir. Kişisel sunuların gücünü teknolojinin

aldatıcı konforu için terk ettiniz mi? Bu, özellikle önemli bir anlaşma üzerinde çalışıyorsanız veya inşalar arasında ağlar kuran etkili bir insan ile ilişki kurmanız durumunda geçerlidir.

Ev cephesinde ise istatistikler; özellikle akşam yemeğinde birlikte yemek yeme alışkanlığı olan ailelerin, daha iyi iletişim kurduklarını ve ilişkilerini derinleştirdiklerini ispatlıyor. Bölünmüş ve kutuplaşmış aileler zıt alışkanlıklara sahiptir.

Genellikle yalnız yemek yer ve elektronik cihazlarının önceliği almasına izin verirler. Çoğu çocuk, aile konuşmaları yerine bilgisayarda oyun oynamayı tercih eder. Bu kötü alışkanlığın gelecekteki sonuçlarını hayal edebilirsiniz.

Daha önce de söylediğimiz gibi: Başarılı insanlar ve aileler, başarılı alışkanlıklara sahiptir.

En önemli ilişkilerinizin önüne takoz koymuş olanlar başta olmak üzere, şu anki alışkanlıklarınızdan bazılarını değiştirmenizin zamanı geldi mi?

Gerçekten anlamanız gereken şeylerden biri, iyileştirmek istediğiniz şeylerin; sağlığını, ilişkileriniz ve hatta golf oyununuz gibi ölçülmesi kolay, harekete geçirebilecek alışkanlıklar gerektirdiğidir. Ulaşmak istediğiniz sonuç kafanızda netleştiğinde, artık bu ikinci bir mizaç hâline gelene kadar en iyi aksiyonları her hafta tekrarlama ve kendinizi bunlara adama meselesidir. Sonuçlarda ve yaşam biçiminizde bir dönüşümü tecrübe etmenizi istiyoruz. Bir sonraki bölüm alışkanlıklar hakkında öğrendiklerinize odaklanacaktır. Unutmayın, her şey kendi gücünüze odaklanmakla ilgilidir.

Artık bazı atılımlar yapma zamanı!

“Güç, hareket için gerekli beceri veya kapasite, bir şeyi tamamlamak için gerekli kuvvet ve etkidir. Tercihler yapmak ve kararlar vermek için gereken temel enerjidir. Dahası kökleri derinlerdeki alışkanlıkların üstesinden gelmek ve daha etkili, daha üstün yenilerini ortaya çıkarmak için gereken kapasiteyi de içerir.”

—Stephen R. COVEY

AKSİYON ADIMLARI



Görüşme Yapmak İstediğim Başarılı İnsanlar

Başarılı Alışkanlıklar Formülü

A. Görüşme Yapmak İstediğim Başarılı İnsanlar

Hâlihazırda oldukça başarılı olmuş ve saygı duyduğunuz kişilerin bir listesini yapın. Her birini bir kahvaltı veya öğle yemeğine davet etmek veya ofislerinde bir randevu almak konusunda bir hedef belirleyin. En iyi fikirlerini kaçırmamak için yanınıza bir dizüstü bilgisayar veya kayıt cihazı almayı unutmayın.

İsim

Telefon Görüşme Tarihi

- | | | |
|----|-------|-------|
| 1. | _____ | _____ |
| 2. | _____ | _____ |
| 3. | _____ | _____ |
| 4. | _____ | _____ |
| 5. | _____ | _____ |

B. Başarılı Alışkanlıklar Formülü

Aşağıdaki örneklere bakın. A, B ve C şeklinde üç bölüm var. Bölüm A'da sizi engelleyen verimsiz alışkanlığı tanımlayın. Açık olun.

Daha sonra bu davranışı tekrar ettiğinizde olabilecekleri düşünün. Yaptığınız her şeyin bir sonucu vardır. Kötü alışkanlıklar (olumsuz davranışlar) olumsuz sonuçlar doğurur. Başarılı alışkanlıklar (olumlu davranışlar) ise fayda ve ödül sağlar.

Bölüm B'de yeni başarılı alışkanlığınızı tanımlayın. Genellikle burada yapmanız gereken tek şey, Bölüm A'da sahip olduğunuzun tam tersini yazmaktır. Kötü alışkanlığınız hafta sonlarında evde çok fazla işle meşgul olmaksa, yeni alışkanlık hafta sonlarınızı eğlenceye ve aileye ayırmak olabilir. Bölüm C'de, yeni alışkanlığınızı gerçeğe dönüştürecek üç aksiyon adımını listeleyin. Açık olun. Bir başlama tarihi seçin ve uygulayın!

A. Beni Kısıtlayan Alışkanlık

Örnek:

Hafta sonu eve çok fazla iş getirme

Sonuçları:

Aileye ayrılan zamanın kısıtlanması, suçlu hissetme, önemli ilişkilerden ayrışma, evliliğin bozulması.

B. Yeni Başarılı Alışkanlık

Örnek:

Hafta sonlarını işten tamamen uzak tutma

Faydaları:

Zihinsel olarak rahatlama, canlanma, yenilenme, stres düzeylerinde düşme, benzersiz aile deneyimleri.

Yeni Alışkanlığa Ulaşmak için Üç Adımlı Aksiyon Planı

1. İşimi kapasitemi aşmayacak şekilde daha iyi tasarlamak.
2. Boş zaman yaratmak için ikincil görevleri devretmek.
3. Ailemin beni sorumluluk sahibi görmesini sağlamak. Ciddiye almayacağım bundan sonra golf yok!

Başlangıç tarihi: 3 Şubat

A. Beni Kısıtlayan Alışkanlık

Örnek:

Kolay zengin olma planları veya çok riskli stoklar yapmak gibi kötü yatırım kararları verme.

Sonuçları:

Utanç, azalan net değer, yükselen aile içi stres, zararı telafi etmek için yıllarca fazladan çalışma.

B. Yeni Başarılı Alışkanlık

Örnek:

Bildiğim alanlara yatırım yapma

Faydaları:

İç huzur, emniyet hissi, onarılmış özgüven, daha iyi odaklanma, sağlıklı net değer, gelecekteki özgürlük.

Yeni Alışkanlığa Ulaşmak için Üç Adımlı Aksiyon Planı

1. Tavsiyelerine güvenebileceğim mükemmel bir mali danışman bulmak.
2. Yeni risk tolerans seviyemle uyumlu sağlam bir mali plan yaratmak.
3. Aylık gelirimın yüzde 10'unu otomatik olarak yatırıma çevirecek bir tasarruf planı uygulamak.

Başlangıç tarihi: 19 Mart



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP ETME

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL,
TAMAMEN FOKUS (ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

İlk aşamayı tamamladınız. Tebrikler!

ODAKLANMA STRATEJİSİ 2



Hokus-Pokus Değil, Tamamen Fokus (Odaklanma)

“Küçük şeyler ile büyükleri birbirinden nasıl ayırt edeceğinizi öğrenin. Çoğu insan bunu basitçe yapamıyor çünkü büyük şeyleri küçüklerin arasında arıyorlar.”

—Jim ROHN

Girişimcinin İkilemi

Kendi işinize sahipseniz veya yakın gelecekte kurmayı planlıyorsanız, “Girişimcinin İkilemi”nden haberdar olmanız gerekir. (Yönetimde yer alıyorsanız veya herhangi bir denetim görevindeyseniz, bunu siz de uygulayabilirsiniz.) İşte senaryo: Yeni bir ürün satmak veya benzersiz bir hizmet sunmak için harika bir fikre sahipsiniz. Bunu herkesten daha iyi yaptığınızı gösterecek ve elbette çok para kazanacaksınız.

İlk olarak, bir işletmenin temel amacı yeni müşteriler bulmak ve eski müşterilerini korumaktır. İkincisi, adil bir kazanç sağlamaktır. Başlangıçta, birçok küçük ölçekli girişim sermaye açısından yetersiz kalıyor. Sonuçta girişimci özellikle ilk yılda birçok şapka giyiyor, yeterince rahatlatma fırsatı olmadan uzun günler ve geceler boyunca vaktini harcıyor.

Aynı zamanda bu dönem, fırsatları bir araya getirmek, potansiyel müşterilerle buluşmak ve ürün hattını veya hizmetini geliştirmek için heyecan verici bir periyottur.

Bir temel inşa edildiğinde, istikrar yaratmak için insanlar ve sistemler yerleştirilir. Girişimci gün geçtikçe, günlük işlemler ve idari görevlerde daha çok yer alır. Heyecan verici bir girişim olarak başlayan şey, çıkan krizleri bitirme, insanların sorunlarıyla uğraşma, vergi zorlukları ve aylık nakit akışıyla meşgul olma ile günlük bir rutin hâle gelir.

Bunlar size tanıdık geliyor mu? Evet, yalnız değilsiniz. Bütünleşik 109 yıllık iş tecrübemizde bu çok yaygın bir durum. Birçok girişimci ve yönetici, kontrolü elde tutmak istediği için ikilem daha da büyümektedir. Başkalarının yükü omuzlamasına izin vermek zor geliyor. Yetki devri onları gücü değildir ve tabii ki duygusal olarak işlerine bağlıdırlar. Sonuçta, onu yaratır, besler ve büyütürler. Her detaydan anlarlar ve kendilerine göre başkaları onların yaptıkları bu günlük önemli görevleri onlar kadar yapamazlar.

Bu tam bir “Catch-22”^{*}dir. Ufukta çok fazla fırsat ve daha yakında daha büyük anlaşmalar vardır, ancak onlara ulaşamaz-

* İng. “Kısır döngü”

sınız çünkü günlük rutine sıkışsınız. Sinir bozucu. Böylece, “Belki çok çalışırsam ve zaman yönetimi kursu alırsam, her şeyi halledebilirim.” diye düşünürsünüz. Bu yardımcı olmaz. Daha fazla ve daha uzun saatler çalışmak ikileminizi çözemez. Bize güvenin, bir kereden fazla tecrübe ettik. Peki çözüm nedir? İşte burada sadece bir cümlede: **Her hafta vaktinizin çoğunu en iyi yaptığınız şeye harcayın ve başkalarının en iyi yaptıkları şeyleri yapmalarına izin verin.**

Olay kısaca budur.

Zekice yaptığınız ve olağanüstü sonuçlar ürettiğiniz etkinliklere odaklanın. Aksi takdirde, daha yüksek stres seviyelerine ve nihayetinde tükenmişliğe neden olursunuz. Arzu edilen bir durum değil. En iyi yaptığınız şey size enerji verir, heyecanlandırır ve yeni fırsatları kovalamak için sizi özgür bırakır. Ancak muhtemelen daha önce yaptığınız tüm şeylerin nasıl yürüyeceğini merak ediyorsunuz. Haklısınız. Birdenbire yok olmayacaklar. Bu bölümün ilerleyen safhalarında, bunlarla nasıl başa çıkacağınızı ve sırtınızdan nasıl atacağınızı öğreneceksiniz.

Doğal Kişisel Yeteneklerinize Odaklanın

Bunu anlamanız oldukça önemlidir. Anlamanıza yardımcı olmak için, “Rock and Roll” müzik dünyasına bir göz atalım.

Rolling Stones, tarihteki en üretken ve uzun süreli “Rock-and-Roll” gruplarından biridir. Kariyerleri neredeyse elli yıla ulaşmış durumda. Mick Jagger ve üç arkadaşı artık altmışlı yaş-

larında ve hâlen dünya çapında tüm biletlerin satıldığı stadyum konserlerinin keyfini çıkarıyor. Müziklerinden hoşlanmayabilirsiniz, ancak başarılarını inkâr etmeniz mümkün değil.

Hadi konserin hemen öncesinde sahne arkasına gidelim... Sahne kurulmuş. Bu devasa, birkaç katlı ve bir futbol sahasının yarısı boyundaki yapıyı inşa etmek için iki yüzü aşkın insan çalışmış. Buraya getirmek için yirmiden fazla yarı römorktan oluşan bir konvoy kullanılmış. Grubun da içinde yer aldığı önemli kişiler, şehirler arasında iki özel uçakla yolculuk etmiş. Bu çok büyük bir operasyon. Bir dünya turu, 80 milyon dolardan fazla kâr getiriyor, yani açıkçası bu çabayı harcamaya değer!

Bir limuzin sahnenin arkasına geliyor. Dört grup üyesi limuzinden çıkarak sahne çağrısını bekliyor. Sinir ve heyecan karışımı duygular sergileyen yetmiş bin seyirci, adları söylendiğinde kulakları sağır eden bir kükreme ortaya çıkarıyor. “The Stones” sahneye çıkıp aletlerini alırlar. Sonraki iki saat boyunca, hayranlarını mutlu ve tatmin olmuş bir şekilde evlerine gönderecek mükemmel bir performans sergiliyorlar. Son tezahüratların ardından seyirciyle vedalaşarak bekleyen limuzine biniyor ve stattan ayrılıyorlar.

Onlar *Öncelikli Odaklanma* alışkanlığını uygulayan ustalardır. Bu, sadece en yetenekli oldukları şeyleri; sahnede çalma ve plak çıkarma yapmaları demektir. Dikkat edin. İlk planlamanın ardından, ekipmanı taşımak, karmaşık güzergâhı belirlemek, sahneyi kurmak veya turu sorunsuz şekilde devam ettirmek ve nihayetinde karlı kılmak için gereken yüzlerce diğer görevle ilgilenmiyorlar. Başka kalifiye insanlar

ayrıntılarla uğraşıyorlar. “The Stones” sadece en iyi yaptıklarına, yani kısaca şarkı söylemek ve performans sergilemeye konsantre oluyorlar.

İşte tam burada sizin için bir mesaj var sevgili okuyucu: **Gerçekten de zamanınızın çoğunu ve enerjinizi en yetenekli olduğunuz şeyleri yapmaya odakladığınızda, nihayetinde büyük ödüller elde edeceksiniz.** Bu temel bir gerçektir ve gelecekteki başarınız için kritiktir.

Uygulama, Uygulama, Uygulama

Birkaç örnek daha inceleyelim. Spor iyi bir örnek olabilir. Her şampiyon sporcu, kendine özgü yeteneklerine odaklanır ve her geçen gün daha yüksek bir performans seviyesine ulaşır. Hangi sporu seçerseniz seçin, en başarılıların ortak bir özelliği vardır: Zamanlarının çoğunu kendi güçlü yanlarına ve doğal olarak iyi oldukları şeylere odaklanarak harcarlar. Verimsiz faaliyetlerle çok az zaman ayırırlar. Her gün genellikle birkaç saat uygulama, uygulama ve uygulama yaparak becerilerini geliştirirler.

NBA’de şimdiye kadar 9000 sayı barajını aşan en genç basketbol oyuncusu LeBron James, profesyonel kariyerinde çok sayıda ödül kazandı. LeBron her gün yüzlerce atış yapar; bu onun rutini. Barselonalı futbol yıldızı Lionel Messi, şu anda dünyanın en iyi oyuncusu, top çalma tekniklerini sürekli uygular. Cüsse olarak küçük olsa da tekniğini o kadar kusursuz hâle getirdi ki, koşarken topun ayaklarına sıkıştığını düşünürsünüz. Gol atmak konusunda ise, dar alanlarda bile olayı çok kolaylaştırdığını görürsünüz. Sadece yirmi dört yaşındayken, kulüplerin kazanabileceği tüm kupaları kazandı ve üst üste üç yıl Dünyada Yılın Futbolcusu seçildi.

Becerilerini sürekli geliştirmek için doğal yetenekle birleşen günlük disiplin, bu yıldız sporcuları diğerlerinden ayıran şeydir.

Bu st düzey uygulayıcıların zayıf yönlerine ne kadar az zaman harcadıklarına dikkat edin. Okul sistemlerimizin birçoğu bundan ders çıkarabilir.

Çoğu zaman, çocuklara zayıflıklarına odaklanmaları ve iyi durumda oldukları konulara ise fazla vakit harcamamaları söylenir. Gerekçesi, az sayıda konuya odaklanmak yerine pek çok konuda geniş bir yetkinlik seviyesi geliştirmektir. Yanlış! İş dünyası koçu Dan Sullivan, “Zayıf yönleriniz üzerinde çok fazla zaman harcarsanız, sonuçta elinize geçen çok daha güçlü zayıflıklardır.” der. Böyle yaparsanız ne piyasada rekabet avantajı kazanırsınız ne de zenginlik elde edersiniz. Sizi sadece vasat kılar. Gerçekte, küçük şeyler arasında büyükleri aramak kesinlikle btnlğnze zarar verir.

Harikulade alanlarınızı zayıf noktalarınızdan ayırt etmek önemlidir. Muhtemelen çok şeyde iyi, hatta bazılarında mkemmelsiniz. Diğer bazılarında yeterli ve dürüst olursak, başka bazılarında ise yararsızsınız. 1 ile 10 arasında yapacağınız bir değerlendirmede, yeteneklerinizin tüm profilini çıkarabilirsiniz; 1 sizin en zayıf, 10 ise en stnnz. Yaşamdaki en büyük dlleriniz, yetenek leğinizde 10 puan alan alanlara zamanınızın büyük kısmını harcamaktan geçmektedir.

Harikulade alanlarınızı açıkça tanımlamak için kendinize birkaç soru sorun. abasız neler yapıyorsunuz, çok fazla çalışma ya da hazırlık yapmaksızın? Başkalarının zor bulduğu

başka ne yapıyorsunuz? Hangi yeteneğinize hayret ederler ve kıyas kabul etmediğini düşünürler? Günümüz piyasasında üstünlükleriniz için hangi fırsatlar mevcut? Benzersiz yeteneklerinizi kullanarak ne yaratabilirsiniz?

Üstünlüklerinizi Keşfedin

Hepimiz Tanrı tarafından verilen bir kaç yetenekle kutsandık. Hayatınızın büyük bir kısmı bunları keşfetmek, onlardan yararlanmak ve yeteneklerinize göre en iyi şekilde kullanmaktır. Bazı insanlar en büyük yeteneklerinin ne olduğunu tam olarak kavrayamazlar. Dolayısıyla hayatları daha az tatmin edicidir.

Bu insanlar çırpınıp dururlar çünkü zamanlarının çoğunu, kendi üstünlüklerine uymayan işler veya mesleklerde geçirirler. Yuvarlak bir deliğe bir kare yerleştirmeye çalışırlar. İşe yaramaz, çok fazla stres ve hayal kırıklığı yaratır. Başkaları için, keşif süreci üstünlükleri ortaya çıkana kadar yıllar sürer. Gord Wiebe bu kategoriye girer.

Gord, 1977'de Manitoba, Winnipeg'de demiryollarındaki işinden ayrılır ve yeni bir hayata başlamak için batıya gider. O zamana kadar gerçek yeteneklerini ve kapasitesini keşfetmemiştir.

Hızla bugüne gelelim. Elli sekiz yaşındaki Gord, geçen yıl 190 milyon dolar ciroya ulaşan ulusal bir imalat şirketinin en büyük hissedarı. Bu dramatik dönüşüm nasıl gerçekleşti?

Birincisi, büyük bir danışman ve birkaç yıldır pencere işinde çalışan Harry Amcası, tarafından sağlanan destek ve fırsat sayesinde. Harry tutkulu bir girişimci olarak kendi ko-

nut camı şirketini kurmaya karar verdi. O zamanlar Gord, yirmili yaşlarının başındaydı ve iş eğitimi en az düzeydeydi, ancak bazı satış becerileri geliştiriyor, Güney Alberta civarında dolaşmaktan ve insanlarla yüz yüze görüşmekten keyif alıyordu. İlk iş planı kıt kaynaklara ve sadece umuda bağlı olsa da şirket büyüyordu. Genç Gord'un keşfettiği gibi, tutku ivme sağlıyor ve ivme satış yaratıyordu. Ayrıca "önce müşteri" odaklanması, mutlu müşteriler için güçlü bir temel oluşturuyordu.

İlerici ve hünerli bir başkan yardımcısının işe alınması, Gord'u hızla önüne çıkan virajları aşmasını sağladı. Yıllardır pencere işini tekelinde tutan en büyük rakibini geçmek konusunda içinde bir tutku büyüyordu. Nihayetinde savaş patladı ve Gord zorluklardan zevk almaya başladı. Gerçek yetenekleri ön plana çıkıyordu. Daha fazla ofis açıldı, daha fazla kişi işe alındı ve yerleşim yerlerini tamamlamak için yeni bir hafif ticari bölüm oluşturuldu. "All Weather Windows" şu anda rekabette önde kalmak için yenilikçi teknolojiyi kullanan önemli bir oyuncu.

Gord Wiebe, geride bıraktığı demiryolu günlerinin ardından başarısına üç temel değer katkı sağladığını söylüyordu.

1. Tanrı'ya güçlü bir inanç,
2. İşe karşı sürekli bir tutku,
3. Her işte karşısına çıkan tüm iniş ve çıkışlarda, ona bağlı kalmak için tam bir adanmışlık.

Şirkete binden fazla kişi katıldıktan sonra sahilten sahile uzanan ekipte ve ofislerde, doğru insanları seçmek başka bir önemli strateji hâline gelmişti. "İşe alırken aradığımız ilk be-

lirti şudur: Bu kişi yaptıklarına karşı bir tutku gösteriyor mu? Birisinin tutkulu olup olmadığını çok çabuk öğrenirsiniz.”

Sektördeki otuz dört yıldan sonra Gord Wiebe’nin bugünkü tutkusu, işi yeni nesillere aktarma açısından heyecan vericidir. Hiç şüphesiz şu anda, en çok ihtiyaç duyduğu zamanda ilgili bir amcanın hayatını değiştirdiği fikri ile rehber rolü oynamaktan hoşlanıyor. Zaman içinde, doğasındaki yetenekleri nasıl ortaya çıkaracağını keşfetmişti. Gereken tek şey, onları ifade etme fırsatıydı.

İşte yaptığınız şeyler üstünlükleriniz ve tutkularınızla uyumlu mu? Öncelikli odaklanmayı yaratan şey budur.

Bunu günlük planınızın bir parçası hâline getirin, sonuçta üretkenlik ve gelir konusunda çarpıcı sıçramalar yaşadığınızı göreceksiniz. Bunu sizin için kolaylaştıracak pratik bir yöntemimiz var ve aynı zamanda eşsiz yeteneklerinizi de netleştireceksiniz. Buna Öncelikli Odak Çalışması denir ve sayfa 97’de özetlenmiştir. Sıradan bir hafta boyunca gerçekten neler olup bittiği hakkında kesin bilgiye sahip olmanız gerekir. Bu gerçeklik kontrolü genellikle çoğu şeyi açığa çıkarır. Temel olarak, sıradan bir haftada işyerinde yaptığınız tüm etkinliklerin bir listesini yaparsınız.

Çoğu kişi, toplamda 10 ila 20 arasında bir rakama ulaşır. Müşterilerimizden biri altmış dokuzaya ulaşmıştı! Her hafta altmış dokuz şeyi yapamayacağınızı ve gerçekten odaklanamayacağınızı düşünmek için dâhi olmanız gerekmez. Yirmi faaliyet bile çok fazladır. Her konuya dağılarak bölünmelere ve dikkat dağınıklıklarına daha meyilli hâle gelirsiniz.

Birçok kişi haftalarının çoğunun parçalandığını gördükle-

rinde şok geçiriyor. “Ezici”, “kontrol dışı” ve “stresli” çok duyduğumuz tipik ifadelerdir. Bu bölümün sonundaki Öncelikli Odak Çalışmasını tamamlamak iyi bir başlangıç noktası olacaktır. En azından zamanınızın nereye gittiğini bileceksiniz. Çalışmayı tamamladıktan sonra, bir sonraki adım işinizde yapmanız gereken üç şeyi listelemektir. Harikuladenin tanımını hatırlıyor musunuz? Bunlar zahmetsizce yaptığınız, size enerji veren, işletmeniz için en iyi sonuç ve geliri üreten faaliyetlerdir.

Bu arada, gelir artıran etkinliklerle doğrudan ilgili kişi siz değilseniz kimler? Müthiş bir iş mi çıkarıyorlar? Öyle değilse, muhtemelen yakın gelecekte büyük kararlar almak zorunda kalacaksınız. Unutmayın, gelirler satışlar sayesinde oluşur!

Şimdi bir sonraki önemli soru: Sıradan bir haftada, harika etkinliklerinize ne kadar zaman harcıyorsunuz? Tamamen dürüst olun. Genellikle cevap yüzde 15 ile 25’tir. Zamanınızın yüzde 60 ile 70’i kârlı bir şekilde kullansanız bile, iyileştirme için hâlâ çok yer var. Ya bunu yüzde 80 veya yüzde 90’a kadar yükseltebilirseniz? Unutmayın, toplam geliriniz üstün alanlarınıza harcandığınız zaman ile doğrudan orantılıdır.

***Tam Kapasiteye Ulaşmak için
Doğal Hediyelerinizi Kullanın.***



Onlar gelecekteki başarınız için katalizörlerdir.

karmaşadır. Başkalarının hepsini temizlemesi gerekir. Onlara bitiren denir. Bitirenler projeleri tamamlamaktan çok memnun olurlar. Genellikle projeyi başlatmada iyi değildirler (Başlatanlar bunu en iyi şekilde yapar.) ama yapılması gerekenleri organize etme ve ayrıntıların etkili bir şekilde işlenmesini sağlama konusunda büyük rol oynarlar.

Bu yüzden kendinizi çözün. Doğal eğilimlerinizin ne olduğunu bilmek gerçekten faydalıdır. Eğer bir başlatansanız, bitiremediğiniz için hissettiğiniz suçluluk duygusundan kurtulabilirsiniz. İşte anahtar:

Detayları halletmek için yetenekli bir bitirici bulun, ikinizin arasında çok sayıda proje başlayacak ve bitecektir.

Size pratik bir örnek verelim. Okuduğunuz bu kitap bir fikir olarak başladı. Kitap yazımı; bölümlerin özetlenmesi, içeriğin geliştirilmesi ve tümünün düzgün bir akışta ilerlemesi önemli ölçüde başlatıcı işidir. Üç ortak yazar da bu konuda önemli bir rol oynadı. Bununla birlikte, tamamlanmış bir ürünü çoğaltmak; düzenleme, baskı, yayım ve dağıtım kanalları kurma gibi işler içinse çok sayıda bitirici gerekir. Onlar olmasa orijinal metin yıllarca bir yerlerde tozlanacaktı. İşte düşünmeniz gereken sıradaki soru bu: Yapmaktan hoşlanmadığınız görevleri kim yapabilir?

Örneğin, defter tutmaktan hoşlanmıyorsanız mükemmel bir muhasebeci bulun. Randevu ayarlamayı sevmiyorsanız, deneyimli bir asistandan yardım alın. Satış yapmaktan ve insanları “motive etmekten” hoşlanmıyor musunuz? Belki satış ekibinin sonuçlarını her hafta değerlendirecek, onları eğitecek ve takip edecek mükemmel bir satış müdürünü işe alabilirsi-

niz. Vergi zamanı sizi üzüyorsa bir vergi uzmanının hizmetlerini kullanın.

Şimdi, “Ben bütün bu insanları karşılayamayacağım, çok pahalıya mal olacak.” diye düşünmeye başlamadan önce tekrar düşünün. İlk etapta yapmaktan hoşlanmadığınız şeyleri etkin bir şekilde devrederek, zamandan ne kadar tasarruf edersiniz? Devretmezseniz, durgunluğa gireceksiniz. Bu yardımı zaman geçtikçe planlayabilir veya aşırı mali yükü düşük tutmak için yarı zamanlı hizmetler kullanarak sözleşme yapmayı düşünebilirsiniz.

Evinde çalışan müşterilerimizden biri benzersiz bir kombinasyon buldu. Çarşamba sabahları defterlerini düzenlemesi için bir kadın tuttu. Aynı kişi öğleden sonra da evini temizliyordu. Çalışan, her iki görevinden de memnundu, iyi iş çıkarırdı ve çözüm gayet maliyet etkindi.

Batağa Saplanmış Hissediyorsanız Yardım Alın!

Hayatınızdaki “İvır Zıvır”lardan Kurtulmayı
Öğrenin

İşiniz büyüyor ve şirketteki rolünüz daha iyi odaklanmanızı gerektiriyorsa, genişleyen iş yükünü idare etmek için kişisel bir asistan işe almak mükemmel bir yoldur. Doğru kişiyi bulursanız, hayatınız önemli ölçüde daha iyi yönde değişecektir, garanti ediyoruz! Hadi bu kilit stratejiye daha yakından göz atalım. Birincisi, kişisel asistan; resepsiyonist, sekreter veya diğer 2-3 kişiyle görevlerini paylaştığınız kimse değildir. Ger-

çek bir kişisel asistan tamamen size adanmıştır. Yapmaktan hoşlanmadığınız veya ön planda görünmemeniz gereken görevleri yapmakta hünerlidir. Bu kişinin başlıca rolü, haftanızı tıka basa dolduran sıradan işlerden ve “ıvır zıvır”lardan sizi kurtarmaktır. Rollerinin amacı, en yetenekli etkinliklerinize tamamen odaklanabilmek için sizi korumaktır.

Bu kilit kişinin dikkatli seçilmesi, gelecekteki sağlığınız açısından kritik önemi haizdir. Doğru insanı seçin, hayatınız çok daha basitleşsin, stres seviyeleriniz belirgin bir şekilde azalsın ve çok daha fazla eğlenin. Yanlış kişiyi seçin ve mevcut sorunlarınıza yenisini ilave edin.

İşte size birkaç ipucu: Öncelikle asistanınızın tamamen sorumlu olmasını istediğiniz görevlerin bir listesini yapın. Bunların çoğu kendi haftalık listenizden atmak istediğiniz etkinliklerdir. Görüşme esnasında, önde gelen üç adaydan kişisel özgeçmişlerini isteyin. Piyasada çok iyi olanlar var. (Bkz. Kaynak Kılavuzu, sayfa 415’te!)

Seçiminizi yapmadan önce ideal bir adaya ilişkin kafanızda bir özgeçmiş olabilir. Önde gelen üç adayla yaptığınız görüşmede, özgeçmişlerini kafanızdaki ideal adayla karşılaştırın. Genellikle ideale en uyumlu olan kişi en iyi işi yapacaktır. Elbette tavır, dürüstlük, uyum, önceki geçmiş sicili gibi diğer faktörleri de hesaba katmalısınız.

Size benzeyen birini seçmemeye dikkat edin. Unutmayın, bu kişinin becerilerinizi tamamlamasını istiyorsunuz. Benzer özelliklere sahip olduğunuz birini işe almak muhtemelen daha büyük bir karmaşa yaratacaktır.

Diğer dikkate değer noktalar: Eğer işlerin rahat akması-

na müsaade etmeyecek kadar kontrolünüzde tutmaya düşkünseniz, kişisel asistanınıza teslim olmanız çok önemlidir! Teslim sözcüğü hakkında panik yapmadan önce, yakından inceleyin. Kontrol altında tutma düşkünlerine, kimsenin onlar kadar iyi yapamayacağını söyleyen bir zihinleri vardır. Bu doğru olabilir. Peki, asistanınız başta bu görevlerin yüzde 75'ini yapabilirse? Her hafta düzgün bir eğitim ve iyi iletişim kurduğunuzda, iyi seçilmiş asistanınız bu faaliyetleri sizin kadar yapacak ve hatta birçoğunda daha iyi performans gösterecektir. Bu yüzden tam kontrol ihtiyacından vazgeçin, sizi engelliyor. Daha iyi organizasyon kabiliyetine ve ayrıntılara bakmak için bir tutkuya sahip olan birine sevinçle teslim olun.

Hâlâ her şeyi kendi başınıza yapabileceğiniz fikrine sahipseniz, kendinize şu soruyu sorun: “Saatim ne kadar ediyor?” Bunu daha önce yapmadıysanız, şimdi yapın. Aşağıdaki tabloya göz atın.

Gerçek Geliriniz Ne Kadar?

Yıllık Geliriniz	Saat Başı Gelir	Yıllık Geliriniz	Saat Başı Gelir
\$50000	\$25	\$140000	\$70
\$60000	\$30	\$150000	\$75
\$70000	\$35	\$160000	\$80
\$80000	\$40	\$170000	\$85
\$90000	\$45	\$180000	\$90

Yıllık Geliriniz	Saat Başı Gelir	Yıllık Geliriniz	Saat Başı Gelir
\$100000	\$50	\$190000	\$95
\$110000	\$55	\$200000	\$100
\$120000	\$60	\$500000	\$250
\$130000	\$65	\$1000000	\$500

Yılda 250 gün, günde 8 saat çalışma esas alınmıştır.

Umarız dolar rakamınız yüksektir. O hâlde neden düşük gelirli faaliyetlerde bulunuyorsunuz? Onlardan vazgeçin!

Kişisel asistanlarla ilgili son yorum: Gündeminizi kişisel asistanınızla görüşmek için her gün veya en azından haftada bir kez zaman ayırmanız kesinlikle şarttır. İletişim, iletişim ve iletişim! Büyük potansiyele sahip ilişkilerin parçalanmasının birinci nedeni, basitçe iletişim eksikliğidir. Asistanınızın zamanınızı ne üzerine harcamak istediğini bildiğinden emin olun.

Ayrıca, yeni ortağınızın sistemlerinizi öğrenmesi için makul bir süre tanıyın. Birlikte zaman geçirmek istediğiniz kilit insanları belirtin.

Asistanınızla potansiyel oyalanma ve kesilmelere karşı sizi koruyan izleme yöntemleri oluşturun, böylece en iyi şekilde odaklanabilirsiniz. Tüm girdilere ve geribildirime açık olun. Genellikle, asistanınız ofisinizi organize etmenin daha iyi yollarını bulacaktır. Eğer böyle olursa tadını çıkarın çünkü gerçek bir kazanan buldunuz.

Şimdi, Öncelikli Odak alışkanlığını kişisel yaşamınıza nasıl uygulayacağınızı düşünelim; böylece aileniz ve arkadaşlarınızla rahatlamak, belirli bir hobi veya sporun keyfini çıkarmak için daha fazla zamanınız olacaktır.

Nerede yaşarsanız yaşayın, birinci sınıf bir ev bakım gerektirir. Çocuklarınız varsa, yaşlarına ve yok etme kabiliyetlerine bağlı olarak sorunuz üç veya dört katına çıkar! Sıradan bir haftada zaman alan yemek pişirme, temizleme, yıkama, tamir etme, çimleri kesme, arabaya bakım yapma, getir götür işleri yapma vs. gibi şeyleri düşünün. Bunun sonunun olmadığını fark ettiniz mi? Bu faaliyetlerin sürekli tekrarlanma alışkanlığı vardır. Süreklilik arz ederler. Ruh hâlinize bağlı olarak hoşlanıyorsunuz, katlanıyorsunuz ya da gücünüze gidiyor.

Eğer bunları en aza indirgemenin bir yolunu bulabilirseniz ya da daha iyisi ortadan kaldırırsanız, nasıl hissederdiniz? Özgür, daha rahat, yapmayı tercih ettiğiniz şeylerden daha fazla keyif alabilen? Tabii ki!

Önümüzdeki birkaç dakika içinde okumanız gereken şey, yeni bir düşünme şekli, bir dereceye kadar bir inanç değişikliği gerektirebilir. Ancak, başlangıç bedeli yerine ödüller ve kazanımlara odaklanın. Yaptığınız yatırımlardan çok daha ağır basarlar. Basitçe söylemek gerekirse, zamanınızı boşaltmak isterseniz yardım alın. Her çeşit iyi yardım bulunur. İhtiyacınız olan yardımların çoğu yarı zamanlı olacaktır. Örneğin, bir ya da iki haftada bir temizlik yapması için birini tutun.

LES:

Karım Fran, tesisatçı olduğumu düşünüyordu. Mutfaktaki musluk sızıntı yaptığında, tamir etme-

mi istedi. İki saat sonra zemin sular altında kalınca ve boruların parçaları her yere yayılınca, bu kitapta yazmanın uygun olmayacağı sözlerle düşüncesinin yanlış olduğunu fark etti. Şimdi ne yaptıklarını bilen ustalar tutup gerektiği kadar ödüyoruz.

Semtinizde emekli, tamir etmeyi seven ve elinden her iş gelen biri var mı? Birçok deneyimli yaşlı insanın müthiş becerileri vardır ve onları meşgul edecek küçük yarı zamanlı işler aramaktadırlar. Bu faaliyetler onlara bir rahatlama hissi verir. Genellikle, para birincil ihtiyaçları değildir.

Evde bakıma, tamire veya yenilenmeye ihtiyaç duyan her şeyin bir listesini yapın. Biliyorsunuz, o küçük işler bekler durur çünkü zamanınız yoktur. Stresinizi giderin ve birini tutun.

Bir başkasının becerilerini kullanmaya devam edebilmesi için katkıda bulunacaksınız. Ayrıca, çok da iyi olmadığınız bir konuda, gerekli aletlere de sahip olmadan, tüm tamir işlerini yapmaya çalışarak uzun saatlerinizi heba edebilirsiniz. Belki de bir tesisatçı, elektrikçi, marangoz veya elinden her şey gelen biri olmamanız gerekiyor.

Ya bahçe? Çimleri kesme, yabani otları temizleme, düzeltme, bitki ve çalıları sulama, çakıl taşlarını toplama. İşte sizin için harika bir fırsat. Komşulara bakın. Yeni bir bisiklet, bilgisayar oyunu veya son model bir iPod satın alabilmek için biraz para kazanmak isteyen, girişken bir genç arayın. Yaygın görüşün aksine, sıkı çalışan ve işini doğru dürüst yapan çok sayıda genç var. Bir tane bulun. Onların değer sağlamalarına yardımcı olun. Ucuza kaçmayın. Güzel yapılmış bir iş, adil bir ücreti hak eder.

Eğer bu fikre karşıysanız, tekrar düşünün. Sahip olabile-

ceğiniz fazladan zamanı aklınıza getirin. Tasarruf ettiğiniz değerli saatleri en iyi para kazanma etkinliklerinizle yeniden yatırıma çevirirsiniz veya aileniz ve arkadaşlarınızla rahatlamak, yeniden enerji kazanmak için gerçek vakit kazanırsınız. Belki de haftalık “ıvır zıvır”lardan kurtuluşunuz, her zaman takip etmek istediğiniz hobi veya spora başlamanıza ve daha fazla vakit ayırmanıza izin verir. Lütfen bunu kendinizi suçlu hissetmeden yapın. Nihayetinde, kendinize zaman ayırmayı hak ediyorsunuz, değil mi?

Unutmayın, her hafta çok vaktiniz olacak. Oldukça verimli ve az bakım gerektiren bir programla çalışırsanız, hayat daha da keyif verici bir hâle gelecek. Şimdi evin çevresindeki bu görevlerden bazılarını yapmaktan gerçekten zevk alıyorsanız, (Bu konuda tamamen dürüst olun.) o zaman devam edin. Ancak sadece bu gerçekten rahatlatıcıysa veya size zevk veriyorsa.

4 “-ET” Formülü

Acil görevleri en önemli önceliklerinizden etkin biçimde ayırmanız hayati önem taşır. Gün boyunca ofisinizde çıkan yangınları söndürmek, zaman yönetimi uzmanı Harold Taylor’ın dediği gibi: “Ofiste aciliyetin sultasına boyun eğmektir.” Bu, her telefon çaldığında cevaplamamız demektir. Bilgisayarınızda bir e-posta görüldüğünde, acil bir cevap gerektirmese bile hemen cevaplamak istersiniz.

Bunun yerine, önceliklerinize odaklanın. Bir şeyi yapmak ya da yapmamak için bir seçim yapılması gerekiyorsa, öncelik vermenize yardımcı olması için 4 “-Et” Formülü’nü kullanın. Aralarında seçim yapabileceğiniz dört seçeneğiniz var:

1. Reddet:

“Hayır, bunu yapmamayı seçiyorum.” demeyi öğrenin. Kararlı olun.

2. Devret:

Bunlar yapılması gereken görevler, ancak bunları yapacak kişi siz değilsiniz. Suçluluk ya da pişmanlık duymaksızın başkasına yönlendirin. Basitçe sorun: “Başka kim yapabilir?”

3. Tecil et:

Bunlar üzerinde çalışmak zorunda olduğunuz konular fakat o sırada değil. Gerçekten ertelenebilirler. Bu tarz işleri sonraki bir zamana planlayın.

4. İcra et:

Şimdi yapın. Önemli işler ilginize ihtiyaç duyar, bugün başlayın. İlerleyin. Bu işleri tamamlama konusunda kendinize ödül verin. Mazeret bulmayın. Unutmayın, derhâl harekete geçmezseniz, tüm o kötü sonuçları kabullenmeniz gerekir. İyi bir son değil!

"Hayır"ın Gücü

Odaklanma, bir miktar günlük disiplin gerektirir. Bu, zamanınızı harcamak için seçtiğiniz günlük etkinliklerde daha bilinçli olmanız anlamına gelir. Odaktan uzaklaşmaktan kaçınmak için düzenli aralıklarla kendinize sorun: “Şu anda yaptığım şey, amaçlarımı gerçekleştirmem için bana yardım ediyor mu?” Bu durum pratikle oluşur. Aynı zamanda “Hayır”ı daha fazla kullanmak anlamına gelir. İnceleyeceğimiz üç alan var:

1. Kendiniz:

Her gün süregelen en büyük savaş kendi kulaklarınız arasındadır. Hadiselerin içinde ve dışında sürekli kendimizle konuşuruz. Buna bir son verin. Kafanızın arkasındaki o küçük negatif ses, dikkat çekerek düşüncenizin ön planına gelmeye çalışınca bir mola verin. Kendinize hızlı bir moral düzeltici konuşma yapın. Önceliklerinize bağlı kalmanın faydalarına ve ödülleri odaklanın, kalmazsanız ortaya çıkacak olumsuz sonuçları kendinize hatırlatın.

2. Diğer İnsanlar:

Birçok kişi, odaklanmanızı yok etmeye çalışabilir. Bazen sohbet etmek için ofisinize doluşurlar çünkü açık kapı politikası uyguluyorsunuz. Bunu nasıl düzelteceğiniz işte burada: Politikanızı değiştirin. Bir sonraki büyük projenize yoğunlaşmak için yalnız kalmak istediğinizde, günün en azından bir kısmında kapınızı kapatın. Bu işe yaramazsa, “Rahatsız Etmeyin, Davetsiz Misafirler Kovulacak!” yazan bir yazı asabilirsiniz.

MARK:

Odağımı kaybetmememi sağladığını fark ettiğim harika şeylerden biri, ne yapmak istediğimi tam olarak yazmaktı. Ne ve nasıl yapacağınıza ilişkin durum ne kadar açık olursa, o kadar çok odaklanırsınız. Bence Tanrı diğer güzel, kesinlikle ilgi çekici ve konuyla ilgili davetkâr saptırmacıları, tamamen yolumuzda olup olmadığımızı görmek için önümüze çıkarıyor. Ben buna tutkuyla sebat etmek diyorum. Her zaman diğerlerinin düşüncesini din-

leyemez ve söylediklerini yapmaya kalkışamazsınız. İnsanlar beni Dr. Evet olarak bildiği için artık çoğu zamanımı "Hayır." diyerek geçiriyorum. Toplantılara hâlihazırda odaklandığım konularla uyum içinde değilse "Hayır." diyorum.

Amaçlarınıza uygun, gerçek bir fırsat ile yalnızca zaman kaybı demek olan parlak ve ilgi çekici bir şeyi ayırt etmek zor olabilir. İnsanların bana gelmeden önce ortaya koydukları sonuçların kalitesine göre karar veriyorum. Başka bir deyişle, geçmiş kayıtlarını bilmek istiyorum. Ne elde ettiler? Onlar laklak mı ediyor yoksa gerçekten yapıyor mu? Sürekli olarak bir şeylerin olmasını sağlıyorlar mı? Büyük bir vizyonları var mı? Geçmişleri zayıfsa, onlarla buluşmamayı tercih ediyorum.

Dışarıda size yardımcı olabilecek çok yetenekli bir sürü genç var ve işiniz biraz bozulduğunda size yeniden enerji sağlayabilirler.

3. Telefon:

Günümüzde belki de en sinsi saldırgan, akıllı telefonunuzdur. İnsanlar bu küçük aygıtın günlerini kontrol etmesine nasıl izin veriyor, inanılmaz değil mi? İki saatlik kesintisiz zamana ihtiyacınız varsa, iPhone'unuzu, Blackberry'nizi veya neyi tercih ediyorsanız onu kapatın. Teknolojik yardımı akıllıca kullanın, elbette ihtiyaç duyulan zamanlar bulunmaktadır. Randevularınızı tıpkı bir doktor gibi önceden planlayın: Pazartesi 12.00-17.00, salı 09.00-12.00 arası gibi.

Ardından, telefon görüşmeleri için en verimli zamanı seçin, mesela saat 08.00-10.00 arası. Daha büyük sonuçlar almak istiyorsanız, dış dünyadan uzak durmanız gereken zamanlar vardır. Her telefon çaldığında otomatik cevap verme alışkanlığından vazgeçin. “Hayır.” deyin ve evde de sorumluluk alın.

Zaman yönetimi uzmanı arkadaşımız Harold Taylor, çalan telefona cevap vermeye “bağımlı” olduğu günlerdeki bir olayı hatırlatıyor. Olay cep telefonlarının yaygınlaşmasından önce meydana gelmiş. Bir gün eve girerken telefonun çaldığını duymuş. Kapanmadan önce yetişmek için acele ederken, paravanı parçalayıp o esnada bacağının derin şekilde kesilmesine neden olmuş. Yılmazdan, birkaç mobilyanın üzerinden geçerek kimin aradığını anlamak için kendini hızla telefonun yanına fırlatmış. Son çalışından hemen önce ahizeyi kaldırıp soluk soluğa, “Alo!” demiş. Karşıdaki ses, “Globe and Mail’e abone olmak ister misiniz?” diye cevap vermiş.

Başka bir alternatif öneri: Bu “telefonla pazarlama” aramalarından kaçınmak için yemek saatinden önce evinizin telefonunu kapatın. En çok o sırada arıyorlar değil mi? Ailenizle birlikte bu rahatsız edici müdahaleler yerine gerçek bir buluşmanın tadını çıkarın. Daha iyi geleceğinizin ve iç huzurunuzun sürekli kesintilerle engellenmesine izin vermeyin. Çok ilgilenmediğiniz konularda bir şeyler yapmaya başlayınca, farkına vararak kendinizi durdurun. Bundan böyle, vaktinizi çalan faaliyetler yasaklı. Artık onlara bulaşmıyorsunuz.

Sizi odağınızdan uzaklaştıran eski alışkanlıklarınızın farkında olun.

Mesela, aşırı TV izleme. Her gece üç saat boyunca kanepce-

de yatmaktaysanız ve tek egzersiziniz uzaktan kumandayı kullanmaksa, buna bir göz atmak isteyebilirsiniz. Bazı ebeveynler gelecekteki sonuçların farkında ve çocukları için TV izlemeyi hafta sonları birkaç saat ile sınırlamış durumda. Neden siz de aynısını yapmıyorsunuz? İşte sizin için zorlu bir deneme. Bir hafta boyunca TV izlemeyin ve ne kadarını becerebildiğinizi görün. Şaşıracaksınız.

JACK:

Hissettiğim en büyük kişisel kazanım, nasıl bu kadar sıkıştığımı fark etmemdi, bunun nedeni esaslı şekilde "Hayır" diyemememdi. Benim için gerçekten ağır olan şey, "Hayır" diyemediğim hâlde yapmadığım her şeyin koca bir yığın hâline geldiğini anlamamdı. İnsanlara okumayı vaat ettiğim kitaplar, yanıtlamam gerektiğini düşündüğüm mektuplar vb. Gözümde kendimi odamda otururken canlandırdım, odadaki her kâğıt parçası bana yalvaran gözlerle, "Lütfen, benimle ilgilen." der gibi bakıyordu. Yılda 20.000 talebe yanıt veremediğimi fark ettim. Bu mümkün değildi.

Artık çok daha iyi durumdayım. Fark ettim ki güzel bir adam olarak görünmek için buna ihtiyacım olduğunu düşünüyordum. Gerçek şu ki, ben iyi biriyim. Bunu kimseye ispatlamak zorunda değilim. Nihayetinde çok daha fazla şeye "Hayır" diyebileceğimi öğrendim, karar verme ve kendime kaldıracığımdan fazlasını planlamama konusunda daha iyi kriterlere sahibim. Ailem, kendim, sağlığım, eğlencem ve egzersizlerim için daha fazla zaman

ayırıyorum. Aylar boyunca sabah 5'te kalkıp, gece 11'de yatana kadar çalıştığım için hiç egzersiz yapmamıştım. Şimdi her sabah en az bir saat egzersiz yapıyorum.

Büyülü bir formül yok.

Umarız hayatta istediğiniz şeye ulaşmanın büyülu formüller veya gizli içerikler gerektirmediğı mesajını alırsınız. Mesaj basitçe, işe yaramayanlar yerine yarayan şeylere odaklanmaktır. Ancak, birçok insan yanlış şeylere odaklanır. Bunlar maaştan maşa yaşayarak finansal zekâ edinmeye çalışmazlar. Gelecek için güçlü bir varlık tabanı temini yerine harcamaya odaklanırlar.

Birçok kişi zevkleri olmayan bir işe veya kariyere sıkışmış durumda çünkü üstün yönlerini geliştirmeye odaklanmıyorlar.

Sağlıkla ilgili konularda da benzer bir bilinç eksikliği var. Amerikan Tabipler Birliği kısa süre önce, yirmi beş yaşından büyük Amerikalı erkeklerin yüzde 63'ünün ve kadınların yüzde 55'inin kilolu olduklarını bildirdi. Daha da endişe verici olan ise, yetişkinlerin üçte birinin obez, yani vücut kitle indeksinin (BKİ) otuz ya da daha fazla olması. Ancak esas kaygı, çocuklar ve gençlerle ilgili çünkü iki ile on dokuz yaş arasındakilerin 12,5 milyonu (yüzde 17) da obez. Açıkçası çok fazla yemek yiyip çok az egzersiz yapan bir sürü insan var!

Mesele şu: Hayatınızda neyin işe yaradığını, neyin yaramadığını dikkatlice inceleyin. En büyük zaferlerinizin temeli neydi? Zayıf sonuçlar esnasında odağınızda ne vardı? Bu açık düşünmeyi gerektirir.



***Daha Hızlı Sonuçlar ve Daha Az Stres İstiyorsanız,
Odağınızı Değiştirin.***

Kazanımlar

Bu kitabın orijinal baskısında, insanlara istediklerini elde etmelerini engelleyen bir numaralı sebebin odak eksikliği olduğuna ilişkin kuvvetli bir açıklama yapmıştık. Aynı ifadenin bu revize edilmiş baskıda da bulunduğunu fark ettiniz mi? Umarım meseleyi anladınız! Düşünün: Belirli bir hedefe ulaşmak için ilerlediğinizde, zihniniz, bedeniniz, ruhunuz ve kaynaklarınız sonuç üzerinde yoğunlaştığında mı, yoksa dikkatiniz dağınık olduğunda ve birkaç farklı konuya bölündüğünde mi bu hedefe ulaşmak olasılığınız daha yüksektir?

Cevap çok açık değil mi?

Önemli oranda CEO, girişimci, profesyonel, yönetici ve satış temsilcisi gibi şirket yönetimi kadrosunun, her hafta en üst önceliklerine odaklanmak için mücadele ettiklerini görüyoruz. Teknoloji bize kesintilerden ve dikkat dağınıklığından kaçınmak için daha iyi araçlar sunsa da, daha düşük seviyelerde odaklanabiliyoruz. Siz de bununla uğraşıyorsanız, bu bölümü çok dikkatli okuyun. Daha da önemlisi, bölümün sonundaki uygun *Aksiyon Adımlarını* tamamlayın.

Daha fazla kanıt istiyorsanız, sürekli başarılı olan insanları ve takımları yakından izleyin. Spor, odaklanmanın ve disipli-

nin mükemmel örneklerini sunar. Dünyanın en popüler oyun olan futbolda Manchester United, son olarak 2010-2011 sezonunda 19. Ligi Şampiyonluğunu kazanarak İngiltere'deki en başarılı takım oldu. Yıllar boyunca kazanmış oldukları diğer pek çok ödülün yanı sıra, sembol teknik direktörleri Sör Alex Ferguson tarafından harika bir şekilde güçlendirilmiş bir özellik ortaya çıkıyor.

Şu anda 17. yılında olan “Fergie” son yirmi beş yıldır takıma iyi şekilde hizmet etmesini sağlayan taze heves, odaklanma ve güdülere hâlâ sahip. Diyor ki:

“Her yıl tek şeye odaklanıyoruz: Kupaları kazanmak!”

Bir sonraki bölümde, “Olağan Dışı Berraklık” dediğimiz özelliğin nasıl geliştirileceğini adım adım göstereceğiz. “Büyük Resim” hedeflerini belirlemeyi de öğreneceksiniz. Ardından, bunlara erişmenizi sağlamak için sizi benzersiz bir odaklanma sistemi ile donatacağız. Bu stratejiler bizim için harika bir iş çıkardı. Sizin için de aynı derecede iyi çalışacaklardır.

“Şimdi odaklanın ve gerçekleştirin ya da daha sonra vicdan azabının yıkıcı ızdırabını tadın.”

—Les HEWITT

AKSİYON ADIMLARI



Öncelikli Odak Çalışması

Öncelikli Odak Çalışması

Kendinize ait zamanı ve üretkenliğinizi azami düzeye çıkarmak için altı adımdan oluşan pratik bir rehberdir.

A. İş yerinizde zamanınızı alan tüm faaliyetleri listeleyin.

Örneğin: Telefon görüşmeleri, toplantılar, evrak işleri, projeler, satışlar, takip işlemleri. Telefon görüşmeleri ve toplantılar gibi ana kategorileri alt bölümlere ayırın. Her şeyi, hatta beş dakikalık işleri bile dâhil edin. Açık, kısa ve öz şekilde belirtin. Eğer 10'dan fazla faaliyetiniz varsa ek kâğıt kullanın.

1. _____

6. _____

2. _____

7. _____

3. _____

8. _____

4. _____

9. _____

5. _____

10. _____

B. İş yerinizde en iyi yaptığınız üç şeyi tanımlayın.

1. _____
2. _____
3. _____

C. İşletmenize gelir getiren en önemli üç faaliyeti belirtin.

1. _____
2. _____
3. _____

D. Yapmaktan hoşlanmadığınız veya pekiyi yapamadığınız en önemli üç etkinliği belirtin.

1. _____
2. _____
3. _____

E. Bunları sizin için kim yapabilir?

1. _____
2. _____
3. _____

F. Zaman alan tek seferlik faaliyetlerinizden “Hayır” diyebileceğiniz veya devredebileceğiniz hangileri?

Bu sorulara cevap vermek için zaman ayırın. Ardından, en iyi yaptığınız şeyle daha fazla vakit geçirmek için birkaç pratik karar verin.



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

3. Bölüme geçerken ivmeleniyorsunuz!

ODAKLANMA STRATEJİSİ 3



Büyük Resmi Görüyor musunuz?

“Gelecek, hayallerinin güzelliğine inananlarındır.”

—Eleanor ROOSEVELT

Peter Daniels, hayatı Horatio Alger hikâyesi gibi okunabilecek sıra dışı bir adamdı.

Avustralya’da doğduğunda, ailesi yoksulluk içinde yaşayan üçüncü kuşaktı. Peter ilkokula Adelaide’da devam etti. Bir  ğrenme engeli nedeniyle, kelimeleri anlamakta ve bir araya getirmekte zorlanıyordu. Nihayetinde, fazlasıyla meşgul olan veya sorunun nedenini bulmak için yeterince ilgilenmeyen öğretmenler tarafından “aptal” olarak etiketlendi. Özellikle birisi, Bayan Phillips, Peter’ı sınıfın önünde, “Peter Daniels, kötü bir çocuksun ve hiçbir zaman hiçbir değer ifade etmeyeceksin.” diyerek azarlamıştı. Tabii ki bu, onda  zg ven adına bir şey bırakmadı. Bütün derslerinden kaldı. İlk meslek seçim-

lerinden biri tuğla ustalığıydı. Birkaç yıl sonra evlendi ve kendi işini kurmaya karar verdi. İlk girişim feci şekilde başarısız olarak bir yıl içinde battı.

Yılmadan, başka bir fırsata yöneldi ve başarılı olmak için enerjisini harekete geçirdi. Yine de ilkine benzer bir kader onu bekliyordu, on sekiz ay içinde battı. Bu aksiliklerin üstesinden gelmek için güçlü bir kararlılıkla Peter, üçüncü kez batmak için kendini rekabetçi dünyaya tekrar attı. Beş yıl içinde üç kez batarak inanılması zor bir rekora ulaştı.

Çoğu insan bu noktada vazgeçerdi ama Peter Daniels vazgeçmedi. “Öğreniyorum ve aynı hatayı iki kere yapmadım. Bu mükemmel bir tecrübe.” diyordu. Eşi Robena’dan bir kez daha destek vermesini rica ederek, konut ve ticari gayrimenkul satmaya karar verdi. Yıllar geçtikçe Peter’in ikna etme yeteneği keskinleşmişti. O doğal bir çözüm adamıydı. Bunun büyük bir kısmı ödeme isteyen alacaklılarla başa çıkma zorunluluğundan kaynaklanıyordu. On yıl zarfında Peter Daniels adı “emlakçılık” ile eş anlamlı hâle geldi. Dikkatli seçim ve zekice müzakere yoluyla birkaç milyon dolarlık bir portföy oluşturmuştu.

Bugün Peter Daniels, dünya çapında birçok ülkede başarılı girişimler ortaya koymuş, uluslararası çapta beğenilen bir işadamıdır. Arkadaşlarının arasında kraliyet üyeleri, devlet başkanları ve ticari dünyanın önde gelen oyuncularını bulmaktadır. Ayrıca, başkalarına yardım etmek konusundaki tutkusu ve cömertliğiyle birçok Hristiyan girişimi finanse eden bir hayırseverdir.

Hayatını üç dipten benzeri görülmemiş bir başarıyla dönüştüren şeyin ne olduğu sorulduğunda, “Düşünmeye vakit ayırdım. Aslında, haftada bir günü sadece düşünmeye ayırıyordum. En

büyük fikirlerimin, elde ettiğim fırsatlarımın ve para kazanma girişimlerimin hepsi düşünmeye tahsis ettiğim günlerde başladı.

Kendimi sığınağıma kilitleyerek hiçbir şekilde rahatsız edilmem gerektiği konusunda aileme sıkı talimatlar verir, onları kendimden uzak tutardım.” demişti. Aynı strateji, aynı işlemi düşünce sandalyesinde yapan Einstein için de işe yaramıştı.

Bu strateji, Peter Daniels'ın hayatını okul başarısızlığından milyonerliğe dönüştürdü. Bu arada, Peter çok sayıda çok satan kitaplar yazdı. Bunlardan biri de, eski öğretmenine öğrencilerinden hemen vazgeçmemesini öğütleyen: “Miss Phillips, you are wrong!” idi.

Olağan Dışı Berraklığın Geliştirilmesi

Peter Daniels'ın sürekli bir başarıya sahip olmasının bir başka nedeni, geleceğe ilişkin heyecan verici resimler yaratma yeteneğidir. Çoğu insan, istediklerini net bir şekilde tahayyül edemez. En iyi ihtimalle hayalleri bulanıktır. Ya sizinkiler?

Geleceğinizin nasıl daha iyi olacağına dair düşünmek için düzenli zaman ayırıyor musunuz? Muhtemelen, “Peter Daniels için sorun olmayabilir ama ben hafta düşünmek için bir gün ayıramam. Sadece mevcut sözlerimi yerine getirmek için fazladan bir güne ihtiyaç duyuyorum.” diyorsunuz.

Peki, beş dakika ile başlayıp zamanla bir saate çıkarabilir misiniz? Altmış dakikanızı harcayarak geleceğin heyecan verici bir resmini yaratmak, zamanınızı iyi kullanmak olmaz mı? Çoğu insan, iki haftalık bir tatil planlamak için yaşamlarını, özellikle finansal geleceklerini tasarladıklarından daha fazla zaman harcıyor.

Söz veriyoruz: Olağan dışı berraklık alışkanlığını geliştirmek için çaba harcarsanız, yolun sonunda çok büyük bir kazanç elde edeceksiniz. Arzunuz ister borçtan kurtulmak, isterse eğlenmek için daha fazla vakit geçirmek, sevgi dolu harika ilişkiler kurmak veya değecek bir meseleye katkıda bulunmak olsun; bütün bunlara erişebilir ve daha fazlasını, istediğinizi kristal netliğinde bir resme taşıyabildiğiniz zaman görebilirsiniz.

Önümüzdeki birkaç sayfada, gelecek yıllarınızın “büyük ekran” resmini ortaya koyacak kapsamlı bir strateji keşfedeceksiniz. Takip eden bölümlerde, belirli rehberleri kullanarak bu gelecek vizyonu nasıl güçlendireceğinizi ve destekleyeceğinizi öğreneceksiniz. Aslında, sizi destekleyecek, olumsuzluğa ve şüpheye bulaştırmayacak sağlam bir kale geliştireceksiniz.

Hadi başlayalım.

BU ARADA, ÇOCUKLARIN OLAĞAN DIŞI BERRAKLIĞA SAHİP OLDUĞUNU HİÇ FARK ETTİNİZ Mİ? İŞTE İSPATI:

“Öğrendim ki, aynı anda dört kızı birden sevebilirsin.”

9 yaşında

“Öğrendim ki, tam odamı istediğim hâle getirdiğimde, annem onu temizletirmiş.”

13 yaşında

- “Öğrendim ki, bir parça brokoliyi süt bardağının içine saklayamazsın.”

7 yaşında

Hedeflerin Amacı

Bilinçli bir hedef belirleyici misiniz? Eğer öyleyseniz, harika. Yine de, lütfen paylaşacağımız bilgileri okuyun. Güçlendirmelerden fayda sağlama şansınız olacak, ayrıca hedef belirleme hakkındaki bu geniş vizyon size yeni bilgiler verebilir.

Hedeflerinizi bilinçli bir şekilde ortaya koymazsanız, yazılı planınız ya da haftalık, aylık ve yıllık hedefleriniz olmaz. O zaman bu bilgilere çok önem verin. Hayat seviyenizi dramatik bir şekilde yükseltebilirler.

İlk olarak, hedef nasıl tanımlanır? Bunun cevabı sizde net değilse, daha başlamadan raydan çıkabilirsiniz. Yıllardır birçok cevap duyduk. İşte en iyilerden biri:

Bir hedef, değecek bir neticeye ulaşmak için başarılı olana kadar devam eden uğraşıdır.

Bu cümleyi oluşturan kelimeleri düşünün. “Devam eden” bir süreç olduğu anlamına gelir çünkü hedefler zaman alır. “Uğraşı”, bir mücadele olduğunu gösterir. Üstesinden gelmek için bazı mani ve engeller olması muhtemeldir. “Değecek”, mücadelenin verilen zahmete değer olduğunu, zorlu koşullara katlanarak sonunda büyük bir ödölün bulunduğunu gösteriyor. “Başarılı olana kadar”, işi bitirene dek ne gerekiyorsa yapmanızı söyler. Bu; her zaman kolay değildir, ancak olağanüstü başarılarla dolu bir hayat istiyorsanız mutlaka önemlidir.

Hedefleri belirlemek ve elde etmek, hayat sürecinizi ölçmenin ve olağan dışı berraklık yaratmanın en iyi yollarından

biridir. Tam tersini, bir gün iyi şansın, az ya da hiç çaba harcamadan kucağınıza düşeceğini umarak amaçsızca sürüklendiğinizi düşünün. Uyanın! Kum dolu plajda şeker taneleri bulma şansınız daha fazla.

Öncelikli 10 Hedef Kontrol Listesi

“Talk Show” programı sunucusu David Letterman, insanların para kazandığı, en kötü 10 listesini yaratmıştı. İşte çok daha fazla değeri olan bir liste; hedef belirlemek için başarılı bir çerçeve kullandığınızdan emin olmanız için bir kontrol listesi. Sanki bir açık büfe. Bu nedenle size en uygun görünen hangisiyse onu seçin ve kullanın.

1. En önemli hedefleriniz size özel olmalıdır.

Bu gayet açık. Ama binlerce kişinin ortak hatası, ana hedeflerinin başkası tarafından tasarlanmasına izin vermektir. Başkası; çalıştığınız şirket, mesleğiniz, patronunuz, bankanız, “mortgage” şirketiniz veya arkadaşlarınız ve komşularınız olabilir.

Çalışma gruplarımızda insanlara kendilerine “Gerçekten ne istiyorum?” sorusunu sormalarını öğretiyoruz. Bu oturumlardan birinin sonunda bir adam yanımıza geldi ve “Ben diş hekimiyim. Bu mesleğe yalnızca annem istediği için girdim. Nefret ettim. Bir gün bir hastanın yanağında delik açtım ve ona 475.000 dolar ödemek zorunda kaldım.” dedi.

İşte mesele: Başkalarının veya toplumun size ait başarı tanımını belirlemesine izin verdiğinizde, geleceğinizi sabote edersiniz. Bu yüzden hemen buna bir son verin.

Bu konuda biraz düşünün. Medya, karar verme konusun-

da tesir eden en güçlü etkenlerden biridir. Çoğu kişi sürekli müşterisidir. Gerçekte, oldukça büyük bir şehirde yaşıyorsanız, her gün en az 2700 reklam mesajıyla bombardımana tutulursunuz. Sabit radyo ve TV reklamlarının yanı sıra reklam panoları, gazeteler ve dergiler bu saldırıya katkıda bulunuyor. Düşüncemiz hem bilinçli hem de bilinçsizce kesintisiz olarak tesir altında. Medya başarıyı, giydiğimiz kıyafetler, sürdürdüğümüz arabalar, yaşadığımız evler ve çıktığımız tatiller olarak tanımlıyor. Bu kategorilerdeki ölçülere bağlı olarak başarılı veya başarısız şeklinde damgalanıyorsunuz.

Daha fazla kanıt mı istiyorsunuz? En popüler dergilerin kapağında neler var? Bir tane bile kırıksıklığı olmayan göz kamaştırıcı görüntüye ve mükemmel bir saç şekline sahip bir kapak kızı ya da mucizevi bir egzersiz makinesinde günde yalnızca beş dakika çalışarak, kaslı gövdesini şekillendiren iri kıyım bir erkek. Buradaki mesaj nedir? Bunlara benzemiyorsan, başarısızsın. Akran baskısı, vücut şekli vasat veya az da olsa bozulmuş olanlara hoşgörü göstermediğinde, birçok gencin bulimia ve anoreksiya gibi yeme bozukluklarıyla mücadele etmesi şaşırtıcı mı? Bu çok anlamsız!

Şimdi, kendi başarı tanımınızı yaratmaya karar verin ve dünyanın geri kalanının ne düşündüğü hakkında endişelenmeyi bırakın. Tarihteki en büyük ve en başarılı perakende mağaza zincirlerinden biri olan Wal-Mart'ın kurucusu Sam Walton, ülkedeki en zengin adamlardan biri olmasına rağmen eski bir Ford kamyonet kullanmanın keyfini sürüyordu. Kendisine neden daha uygun bir araç kullanmadığı sorulduğunda, "Şey! Sadece eski kamyonumu seviyorum." diye

cevap vermişti. Bu nedenle imajı unutun ve sizin için doğru olan hedefleri belirleyin.

Bu arada, gerçekten lüks bir otomobil kullanmak, güzel bir evde yaşamak ya da heyecan verici bir yaşam tarzı oluşturmak istiyorsanız, bunun için çalışın! Sadece ne istediğini ve doğru sebeplerden dolayı bunu yaptığınızdan emin olun.

2. Hedefleriniz anlamlı olmalıdır.

İlham veren konuşmacı “Muhteşem” Charlie Jones, kariyerinin ilk günlerini şu şekilde hatırlıyor: “İşimi yerden kaldırmak için uğraştığım zamanları hatırlıyorum. Ceketimi çıkartıp yastık yaparak masamda birkaç saat uyuduğum gecelerim vardı.” Charlie’nin hedefleri o kadar anlamlıydı ki, işinin büyümek için ne gerekiyorsa buna hazırdı. Ofiste birkaç gece geçirmesi gerekse bile.

Bu, mümkün olan en iyiye ulaşmak istiyorsanız çok önemli bir bileşen olan topyekûn adanmadır. Charlie, otuzlu yaşlarının başında yılda 100 milyon dolardan fazla gelir sağlayan bir sigorta aracılığı kurmuştu. Hem de bunu 100 milyon doların çok büyük para olduğu günlerde yapmıştı. Şimdi hükümetler trilyonları konuşuyor!

Gelecek hedeflerinizi yazmaya hazırlanırken kendinize şu soruyu sorun: “Benim için gerçekten önemli olan nedir? Bunu yapmamın amacı ne? Bunu yapmak için nelerden vazgeçmeye hazırım?” Bu düşünce süreci berraklığınızı artıracaktır.

Bunu yapmanız çok önemlidir. Yeni bir hareket tarzı geliştirmenizin gerekçeleri, kendinizi hazır hissetmediğiniz günlerde bile, sabah erkenden kalkmanıza neden olan enerjiyi verir.

Kendinize şu soruyu sorun: “Bu yeni disiplinin getirdiği avantajlar ve faydalar nelerdir?” Şimdi kendinizi tutarlı bir eyleme adayarak keyfini çıkarabileceğiniz heyecan verici yeni yaşam tarzına odaklanın.

Bu damarlarınıza adrenalin pompalamıyorsa, tersini düşünün. Hep yapmış olduğunuz şeyleri aynen yerine getirmeye devam ederseniz, bundan beş, on ve yirmi yıl sonra yaşam tarzınız nasıl olacak? Herhangi bir değişiklik yapmazsanız, gelecekteki mali durumunuzu hangi sözcükler açıklar? Ya sağlığınız, ilişkileriniz ve eğlenmek için ayırdığınız vakit? Daha fazla özgürlük mü istersiniz, yoksa her hafta uzun saatler boyunca çalışmak mı?

“Keşke” Sendromundan Kaçının!



Büyük filozof Jim ROHN, hayatta iki temel acı bulunduğunu fark etti. Biri disiplin, diğeri ise üzüntü kaynaklı iki acı. Acıların ağırlıkları ise çok farklı, disiplinin ağırlığı gram kadarken, memnuniyetsiz bir hayatta sürüklendiğinizde üzüntünün tonlarla ölçülür. Yıllar sonra geriye bakıp, “Keşke o iş fırsatını kaçırmasaydım. Keşke tasarruf etseydim ve düzenli yatırım yapsaydım. Keşke ailemle daha fazla vakit geçirseydim. Keşke sağlığımla ilgilenseydim...” demek istemezsiniz. Unutmayın, bu sizin tercihinizdir. Sonuçta, yaptığınız her seçimden siz sorumlusunuz, bu nedenle seçimlerinizi akıllıca

yapın. Gelecekteki başarı ve huzurunuzu garanti altına alacak hedefler yaratma konusunda kendinize şimdi söz verin.

3. Hedefleriniz açık ve ölçülebilir olmalıdır.

Bu konuda birçok insan kaybeder. Bireylerin sahip oldukları kapasiteyle, ulaşması gerekenleri asla başaramamasının temel nedenlerinden biridir. Ne istediklerini asla doğru tanımlamazlar. Belirsiz genellemeler ve yavan ifadeler yetersizdir. Örneğin biri, “Amacım finansal açıdan bağımsız olmak.” der, bu gerçekte ne demektir? Bazı insanlar için mali bağımsızlık elli milyon dolar değerinde varlığa sahip olmaktır. Öbürü için yılda 100.000 dolar kazanmaktır. Başka biri içinse borçsuz olmaktır. Peki, ya sizin için yeterli rakam nedir? Bu sizin için önemli bir hedeftir, çözümlemek için vakit ayırın.

Mutluluk tanımınız da aynı incelemeyi gerektirir. Sadece “ailemle daha fazla vakit harcamayı istemek” muğlak bir ifadedir. Ne kadar zaman, ne zaman, hangi sıklıkta, kiminle, ne yapacaksınız? Burada berraklığa erişmenize yardımcı olacak üç kelime var: **Daha açık olun.**

LES:

Odak Noktası Koçluğu Programı’ndaki müşterilerimizden birisi, daha sağlıklı olmak için hedefinin egzersiz yapmaya başlamak olduğunu belirtmişti.

Hâlsiz hissediyor ve daha fazla enerji istiyordu. “egzersiz yapmaya başlamak” bu hedef için çok zayıf bir tanımlamaydı.

Bu ifade çok genel ve bunu ölçmenin hiçbir yolu yoktur. Bu yüzden, “Daha açık ol.” dedik. “Haftada dört gün, günde otuz dakika egzersiz yapmak istiyorum.” dedi.

Bil bakalım ne diyeceğiz? Haklısın. “Daha açık ol.”

Bu soruyu birkaç kez daha tekrar edince sağlık hedefi aşağıdaki şekilde yeniden tanımlandı:

Pazartesi, çarşamba, cuma ve cumartesi günlerinde sabah 7.00-7.30 arasında otuz dakika egzersiz yapmak. Bunun 10 dakikası açma-germeden, 20 dakikası ise bisiklete binmekten oluşacak.

Farka bakın! Şimdi onun ilerlemesini kolayca izleyebiliriz. Planlanan zamanlarda gözlemlersek, söylediklerini yapıp yapmadığını göreceğiz. Artık sonuçlardan hesap verebilir.

İşte mesele: Bir hedef belirlediğinizde, “Daha açık ol!” diyerek kendinize meydan okuyun. Hedefiniz kristal netliğinde ve ölçülebilir olana kadar bunu tekrarlayın. Bunu yaparak, istediğiniz sonuca ulaşma şansınızı önemli ölçüde artıracaksınız.

Aklınızdan Çıkarmayın, Ölçme Kriterleri Olmayan Bir Hedef, Sadece Hüsnekuruntudan İbarettir!



4. Hedefleriniz esnek olmalıdır.

Bu neden önemli? Birkaç nedeni var. Birincisi, o kadar katı ve kaya gibi sabit bir sistem tasarlıyorsanız, boğulmuş hissedersiniz. Mesela, daha sağlıklı olmak için bir egzersiz programı tasarlarken, süresini ve egzersiz türünü zaman içinde değiştirebilirsiniz, böylece sıkıcı olmaz.

Deneyimli bir kişisel spor antrenörü, eğlenceli, çok çeşitli ve istediğiniz sonucu garanti eden bir program hazırlamanızda size yardımcı olabilir.

İkinci sebep; esnek bir plan, takip etmemenin delilik olacağı gerçek bir fırsat ortaya çıktığında, size planı değiştirme özgürlüğünü sağlar. Yine de dikkatli olun. Bu, kapınıza gelen her düşüncenin peşinden gitmeniz anlamına gelmez. Girişimciler dikkatlerini dağıtmak ve odaklarını kaybetmekle ünlüdür. Unutmayın, her yeni fikirle ilgilenmenize gerek yoktur, sadece bir veya ikisine odaklanmak sizi mutlu ve zengin edebilir.

5. Hedefleriniz zorlayıcı ve ilgi çekici olmalıdır.

Birçok işletme sahibi, yeni bir girişime başladıktan birkaç yıl sonra “fetret” dönemine girmiş görünmektedir. Belirsizlik ve ürün veya hizmetlerin piyasaya sürülmesinde karşılaşılan risklerle, başlangıçtaki erken heyecanı kaybederler. Kullanıcı ve yönetici hâline gelirler, yaptıklarının çoğu tekrar ve sönük görünür.

İlgi çekici ve zorlayıcı hedefler belirlediğinizde, sıkılmanızı engelleyen bir alan kazanırsınız. Bunu yapmak için kendi rahat köşenizden ayrılmalısınız. Bu biraz korkutucu gelebilir çünkü ayaklarınızın üstünde durup duramayacağınızı asla bilemezsiniz. İşte harekete geçmek için iyi bir neden, rahatsız hissettiğiniz sürece hayatınız ve başarılı olma kapasiteniz hakkında her zaman daha fazlasını öğreneceksiniz. Arkanızda büyük korku duvarları olduğunda, en büyük atılımlar gerçekleşir.

“Reader’s Digest” tarafından “Gerçek Indiana Jones” olarak kabul edilen ünlü kâşif ve maceraperest John Goddard, bu kavram için harika bir rol modelidir. On beş yaşında, başarmak istediği 127 zorlu hedefin listesini yapmıştır. İşte

bunlardan birkaçı: Nil, Amazon ve Kongo'nun arasında yer aldığı dünyanın en büyük sekiz nehrini keşfet; Everest, Kenya ve Matterhorn Dağı da dâhil olmak üzere en yüksek on altı dağa tırman; uçak kullanmayı öğren, devrialemler yap, ki o bunu dört kez yapar; Kuzey ve Güney Kutbuna git, Kutsal Kitabı baştan sona oku, flüt ve keman çal; Borneo, Sudan ve Brezilya dâhil olmak üzere on iki ülkede ilkel kültürleri incele. Elli yaşına geldiğinde, listesindeki yüzlerce hedefi başarıyla tamamlamıştı.

Bu büyüleyici listeyi yapmasına neden olan şey sorulduğunda, “İki nedenden dolayı. İlki, yetişkinlerin hayatıyla ilgili ne yapmam ve yapmamam gerektiğini söylemelerinden bıkmıştım. İkincisi, elli yaşına geldiğimde hiçbir şey başaramamış olduğumu fark etmek istemiyordum.” demişti.

Kendinizi John Goddard kadar zorlamak istemeyebilirsiniz, ancak sıradanlığa da razı olmayın. Büyük düşünün. Gece-leri uyutmayacak kadar sizi heyecanlandıran hedefler yaratın. Hayatın sunabileceği çok şey var; neden hakkınız olan payın tadını çıkarmayasınız?

6. Hedefleriniz değerlerinize uygun olmalıdır.

Sinerji ve akış, tamamlanmaya kadar zahmetsizce ilerleyen herhangi bir işlemi tanımlayan iki kelimedir. Hedefleriniz temel değerlerinizle senkronize olduğunda, bu uyum mekanizması harekete geçer. Temel değerleriniz neler? Güçlü hissetmenizi sağlayan her şey varlığınızın daha derin bir seviyesinde yankı buluyor. Bunlar iyi geliştirilmiş ve yıllardır karakterinizi şekillendiren temel inançlardır. Mesela, dürüst ve ahlaklı olmak. (Kendi listenizi 106. sayfada yapabilirsiniz.) Bu değer-

lerle çelişen bir şey yaptığınızda, sezgileriniz veya karın ağrınız bazı şeylerin doğru gitmediğini hatırlatır.

Çok miktarda borcunuz olduğunu ve geri ödemek için inanılmaz bir baskı altında olduğunu varsayalım. Gerçekte bu durum neredeyse dayanılmaz seviyededir. Bir gün bir arkadaşınız size yaklaşıyor ve “Kolay para kazanmanın bir yolunu buldum. Tek yapmamız gereken bankayı soymak! Ayın en büyük para yatırma işlemi yarın yapılacak. Kusursuz bir planım var. Yirmi dakika içinde girip çıkacağız.” diyor. Tam bir ikilem içindesiniz. Bir yandan, finansal endişelerinizi azaltmak için arzunuz güçlü ve bu kadar para sizi memnun edebilir. Nitekim dürüstlük değerinizi para arzunuzdan daha güçlü ise, bankayı soymayacaksınız çünkü bunu yapmak doğru değildir.

Hatta “arkadaşın” seni ikna etmeyi başarsa bile, sonrasında iç dünyanız çalkantılı hâle gelecek, dürüstlüğünüz peşinizi bırakmayacak ve suçluluk hissi sonsuza kadar beyninizi kemirecekti.

Temel değerlerinizi pozitif, heyecan verici ve maksatlı hedeflerle birlikte kullandığınızda, karar vermeniz kolaylaşır. Sizi engelleyen bir iç çatışmanız kalmaz ve bu sizi çok daha yüksek başarı seviyelerine çıkaracak bir enerji dalgalanmasına neden olur.

7. Hedefleriniz dengeli ve bütüncül olmalıdır.

Hayatınızı başa alabilseydiniz, neyi farklı yapardınız? Seksenlerini yaşayan insanlara bu soru sorulduğunda asla, “Ofiste daha fazla zaman geçirirdim.” veya “Daha fazla kurul toplantısına katılırdım.” demezler.

Bunun yerine açık şekilde daha fazla seyahat etmeyi, aileleri ile daha fazla vakit geçirmeyi ve daha fazla eğlenmeyi tercih edeceklerini belirtmişlerdir. Dolayısıyla hedefleri belirlerken,

hayatta daha ince şeylerden zevk almak ve rahatlamak için kendinize zaman tanıdığınızdan emin olun. Kendinizi her hafta hareketsiz bırakmak, tükenmişlik ve sağlıksız yaşam yaratmanın en açık yoludur. Hayat iyi şeyleri kaçırmak için çok kısa.

8. Hedefleriniz gerçekçi olmalıdır.

İlk bakışta bu, büyük düşünme konusunda önceki yorumlar ile çelişkili görülebilir. Ancak bir gerçeklik ölçütü daha iyi sonuçlar elde etmenizi sağlayacaktır. Çoğu insan hedeflerine ulaşmaları için gereken zamanı belirleme konusunda gerçekçi değildir. Bu anda şu önemli cümleyi hatırlayın:

**Gerçek Dışı Hedeflere Benzer Tek Şey,
Gerçek Dışı Zaman Çizelgesidir.**



Yılda otuz bin dolar kazanırken üç ay içinde milyoner olmayı hedeflerseniz, bu tamamen gerçek dışı olur. Yeni iş girişimlerine gelince, zaman konusunda iyi bir kural, ilk başta gerçekleştirmeyi düşündüğünüz zamanı iki katına çıkarmanızdır. Genellikle yasal engeller, hükümetin kırmızı çizgisi, finansman zorlukları ve sizi yavaşlatmaya meyilli birçok husus ortaya çıkar.

Bazen insanlar fanteziden ibaret hedefler belirler. Eğer boyunuz 1,5 metre ise, muhtemelen hiçbir zaman profesyonel basketbol oynamayacaksınız. Bu nedenle büyük düşünün ve geleceğin heyecan verici bir resmini yaratın. Tabii planınızın kaldırabileceğinizden ağır olmadığından ve hedefe ulaşmak için yeterli zaman ayırdığınızdan emin olun.

9. Hedefleriniz katkı içermelidir.

İncil’de iyi bilinen bir ifade vardır: “Bir adam ne ekerse, onu biçer.”

Bu temel bir gerçektir. Öyle görünüyor ki, iyi şeyler dağıtıp sürekli ekerseniz, ödüllerinizi garanti hâle gelir. Bu oldukça iyi bir anlaşma, değil mi?

Ne yazık ki; genellikle para ve eşya olarak tanımlanan başarı için çaba gösteren birçok kişi fırsatları kaçırıyor. Topluma bir şeyleri geri vermek için hayatlarında hiç boşluk yok. Basitçe söylemek gerekirse; verici değil, alıcılar. Sürekli almaya devam ederseniz, kesinlikle uzun vadede kaybedersiniz.

Katkı, birçok biçimde olabilir. Zamanınızı, uzmanlığınızı ve elbette mali desteğinizi verebilirsiniz. Bu nedenle, onu devam eden hedefler programınızın bir parçası hâline getirin ve koşulsuz olarak yapın. Hemen geri ödenmesini beklemeyin. Eninde sonunda, genelde en beklenmedik yollarla geri dönecektir.

10. Hedeflerinizin desteklenmesi gerekir.

Hedeflerinize ilişkin kontrol listesinin son kısmı tartışmalıdır. Üç ayrı görüş vardır. Bazı insanlar bütün dünyaya neler yapacaklarını söylemeyi savunurlar. Kendilerini daha fazla hesap verebilir hâle getirmek açısından haklılar. Dünya, gerçekten söylediğiniz şeyi yapıp yapmayacağınızı görmek için izlediğinde, geri adım atmanız zordur. Bu stratejiyi seçtiğinizde üzerinizde çok fazla baskı olur ve bazı kişiler bunun üstesinden gelerek başarılı olurlar.

Dr. Robert H. Schuller buna iyi bir örnektir. California, Garden Grove’da güzel bir “Kristal Katedral” inşa edeceğini dünyaya açıklamıştı. O dönemde öngörülen maliyet yirmi milyon dolardan fazlaydı. Birçok gözlemci fikrine gülerek

onunla dalga geçti ve yapamayacağını söyledi. O yılmadı ve başardı. “Kristal Katedral” borçsuz tamamlandı. Maliyet? Otuz milyon doların altında idi.

Schuller’in sözlerinden biri her şeyi açıklıyor: “Sanırım büyük hayalleriniz olduğunda diğer büyük hayalperestleri kendinize çekiyorsunuz.” Gerçekten de çok sayıda kişi projenin başarısı için bir milyondan fazla bağışta bulunmuştu.

İkinci seçenek ise, kendi hedeflerinizi belirleyin, kendinize saklayın ve işinize devam edin. Eylemler kelimelerden daha yüksek sesle konuşur ve bir sürü insan size şaşırır.

Üçüncüsü, ki bu en akıllıca strateji olabilir; hayallerinizi, güvendiğiniz bir kaç kişi ile paylaşın. Bunlar, özenle seçtiğiniz, durum gittikçe zorlaştığında sizi destekleyecek ve teşvik edecek önetkin bireyler olsun. Eğer büyük planlarınız varsa, yardımlarına ihtiyacınız olacak çünkü yol boyunca çok sayıda engeli aşarken zorlanacaksınız.

Asıl Planınız

Temeli attık, artık asıl planınıza başlamanın zamanı geldi. Bu heyecan verici bir bölüm; aslında daha iyi bir gelecek yaratma ve onunla birlikte daha net bir gelecek oluşturma. Bu sizin büyük resminiz. Altı büyük adım var. İlk önce altı stratejinin tamamını okumanızı, sonra her bir stratejiyi uygulamak için zaman ayırmanızı öneririz.

1. Öncelikli 10 Hedef Kontrol Listesini gözden geçirin.

Gerçek hedeflerinizi oluşturmak için oturduğunuzda, bu kontrol listesini referans çerçeveniz olarak kullanın. Kristal berraklığında bir resim tasarlamaya yardımcı olacaktır. Sayfa 106'da özetlenmiştir.

2. Neyi ve Niçin başarmak istediğinize karar verin.

Zihninizi açmak için, gelecek beş yıl içinde başarmak istediğiniz her şeyin bir listesini yapın. Bunu eğlenceye çevirin ve aklınızı tüm olasılıklara açın. Çocuksu bir heyecan yaratın ve düşüncenize herhangi bir kısıtlama koymayın. Açık olun ve her cümleniz “Yapıyorum.” ya da “Yapacağım.” ile bitirerek listenizi özel ve kişisel hâle getirin. Örneğin, “Her sene altı hafta tatil yapıyorum.” ya da “Her ay net gelirim yüzde 10'unu ayırıp yatırım yapacağım.” Odaklanmanıza yardımcı olacak birkaç önemli soru var:

- Ne yapmak istiyorum?
- Neye sahip olmak isterim?

- Nereye gitmek isterim?
- Katkıda bulunmak istediğim husus nedir?
- Ne olmak isterim?
- Ne öğrenmek isterim?
- Zamanımı kiminle geçirmeyi isterim?
- Ne kadar kazanmak, tasarruf etmek ve yatırım yapmak

istiyorum?

- Eğlenmek için ne kadar zaman ayırmak isterim?
- Optimum sağlık yaratmak için ne yapacağım?

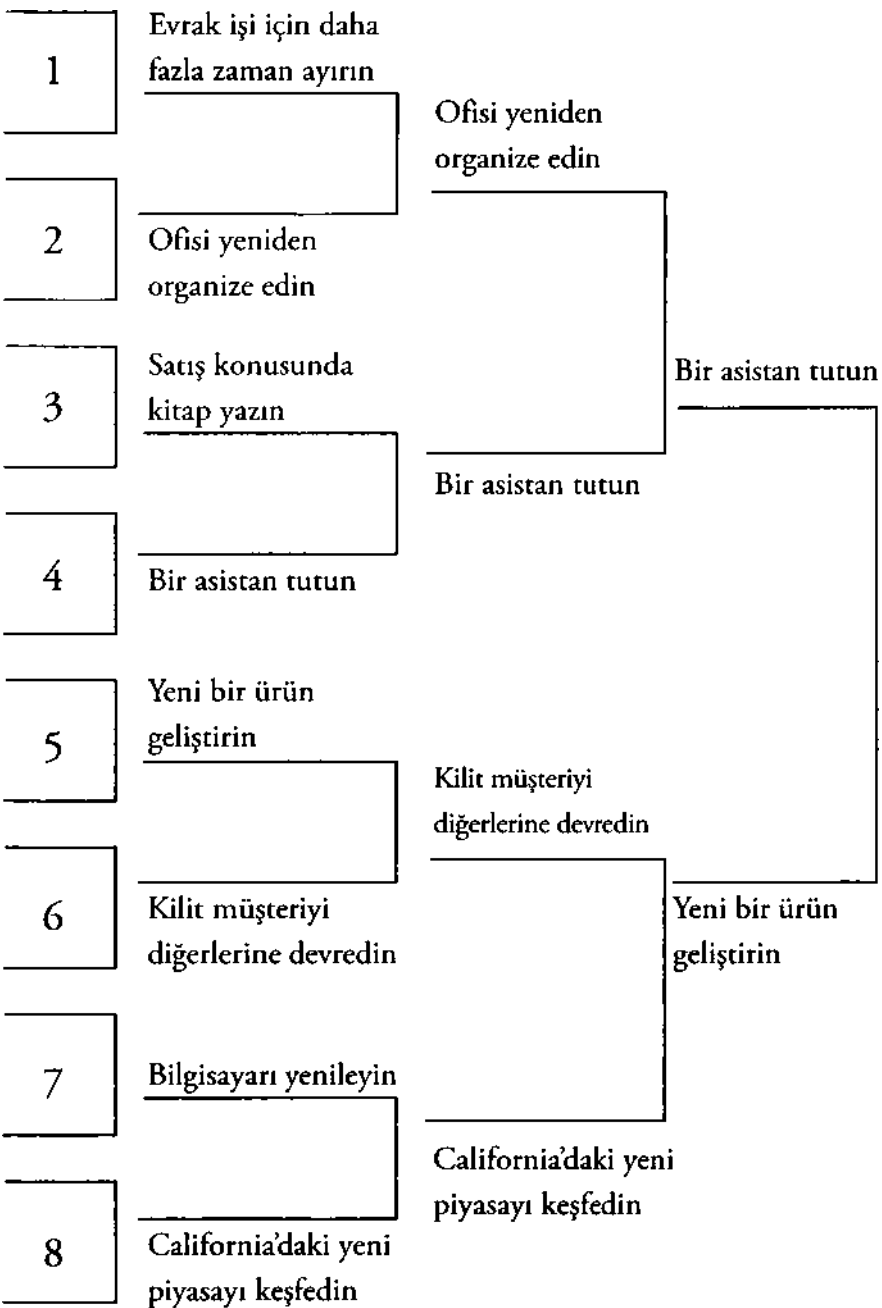
Sağlıklı bir entegre yaşam tarzından zevk almanızı sağlamak için, kariyer ve iş, finansal, eğlence zamanı, sağlık ve zindelik, ilişkiler, kişisel ve katkıda bulunma başlıklarına ilaveten; sizin için özel önemi olan diğer tüm alanlarda hedefler seçin.

Listenizi Önceliklendirin

Artık hayal gücünüzü genişlettiniz, bir sonraki adım önceliklerinizi belirlemenizdir. Hedeflerinizin her birine göz atın ve başarı için gerçekçi bir zaman çizelgesi belirleyin.

Her bir hedefin yanına; bir, üç veya beş yıl gibi bir sayı yazın. Bu size çalışmak için genel bir çerçeve verecektir.

Yazar Kevin W. McCarthy, harika kitabı “The On-Purpose Person”da öncelikleri belirlemek için size yardımcı olacak mükemmel bir teknik anlatıyor. O bunu turnuva kurası olarak adlandırıyor. Bu, heceleme yarışmalarından tenis turnuvalarına kadar her türlü yarışmada kullanılan bir formattır. Bir, üç ve beş yıllık hedefleriniz için ayrı kurallar yaparak tercihlerinizi önceliklendirirsiniz.



Ana Kura Tablosu

Bir yıllık hedeflerinizin her birini sayfanın sol tarafında listeyin. Tabloyu, listenizdeki tüm öğeleri barındıracak kadar büyük yapın. Örneğin, on altı veya otuz iki satır uzunluğunda. (Bir yıllık hedeflerinizin sekizden fazla olacağını varsayıyoruz.) Bu ön kuradır. Artık hangi hedeflerin daha önemli olduğuna, yani hangilerinin bir sonraki tura geçeceğine karar veriyorsunuz. Son sekize kadar bu işlemi tekrarlayın. Bunlar şimdi ana kura tablosu hâline geldi. Yine, bu sekizin içinden hangisinin nihai kazanan olacağını seçmelisiniz. Bu sizin en önemli önceliğiniz olacaktır. Karar vermenize yardımcı olmak için iç sesinizi duymaya çalışın. Seziler nadiren yanılır. Bu basit sistem, en anlamlı ile daha az önemli olanı ayırmanızı sağlar. Elbette, isterseniz daha az önemli hedefleri daha sonra tamamlayabilirsiniz. Şimdi bunu üç ve beş yıllık hedefleriniz için tekrarlayın. Daha uzun vadeli hedeflerin oluşturulmasının genellikle daha zor olduğunu biliyoruz. Ancak, fazladan çaba harcamaya değer. O yıllar sandığınızdan daha hızlı gelecek! En azından üç yıllık bir plana sahip olduğunuzdan emin olun.

İşte size bir başka hayati ipucu: Önceliklendirmeden önce, her bir hedefe ulaşmak isteğinizin en önemli nedenini ve tamamlandıktan sonra edineceğiniz en büyük faydayı yazın.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, büyük nedenler, şartlar zorlaştığında sizi ilerlemeye yönelten itici güçtür. Başlamadan önce sebeplerinizi açıkça belirlemek için zamanınızı iyi kullanın. Bu sayede *Ana Kura Tablosu* hedeflerinizin gerçekten listenizdeki en önemli hedefler olmasını sağlarsınız.

3. İlham Verici Resimler Yaratın.

İstediğiniz yeni yaşam tarzına odaklanmak için, en önemli hedeflerinize ilişkin ilham verici resimler yaratın. Bu eğlenceli bir süreçtir ve bütün aile katılabilir.

İnternet, resimleri bulmak için mükemmel bir kaynaktır. Gettyimages.com gibi web sitelerinde binlerce fotoğraf bulacaksınız. Aradığınız şeyi Google'layın ve size en uygun görüntüleri seçin.

Örneğin, Avustralya'ya ve Yeni Zelanda'ya bir seyahat “mutlaka yapmanız gereken” hedeflerinizden biriye; görmek istediğiniz yerlerin ve yapmaktan zevk alacağınız etkinliklerin harika fotoğraflarını bulun. Sizin için bir çerçeve olarak, önemli olan çeşitli hedef kategorilerini kullanarak bilgisayarınızda “Power Point” veya “Keynote” ile bir sunu oluşturun. Resimlerinize ek vurgulama için, “Avustralya ve Yeni Zelanda'da ailemle bir aylık tatilin keyfini çıkarıyorum.” gibi olumlu bildirimler de ekleyebilirsiniz. Gitmek istediğiniz tarihi de ilave edin. Bilinçaltınızı aktif şekilde devreye sokmak için resimlerinize sık sık bakın. İnanın, biriken tüm duygu ve tutkunuzla, hedeflerinize ulaşacaksınız.

Bakın-İnanın-Başarın!

MARK:

Amerika'daki En Zengin Çocuklar” adındaki en tutkulu projelerimden biri sayesinde vizyonunu takip eden birçok insanla tanıştım. Orada, başarıyla kendi yollarını ışıtan 101 akıllı ve kârlı genç girişimci ile röportaj yaptım. Hepsi, girişimcilik dünyasında önemli bir etkiye sahip olan, kendine güvenen ve ileriye düşünen hedef belirleyicilerdi. İşte bir örnek: 2003 yılın-

da Harlem Lyrics LLC isimli kendi şirketini on beş yaşında kuran bir şair ve söz yazarı Chauncey Cymone Holloman. Bugün şirketinin değeri 1,2 milyon dolar.

Chauncey, "Gençler için benzersiz tebrik kartları fikri, aklıma en yakın arkadaşım için bir tebrik kartı almak istediğimde geldi. On altı yaşına giriyordu. Ne kadar yakın olduğumuzu gösterecek ve benim için ne kadar değerli olduğunu hissettirecek özel bir kart istiyordum. Bir sürü karta baktım. Hepsi ya fazlasıyla yetişkin ya da fazlasıyla çocukçaydı. O gece tebrik kartlarındaki bu devasa eksikliği annemle konuştum. Gençler için, özellikle de kentli gençler için özel tebrik kartları yoktu. Bana bunun iyi bir fikir ve konsept gibi geldiğini, kendisine bir iş planı göndermemi istediğini söyledi. O zaman on beş yaşındaydım, elbette bir iş planının ne olduğunu bilmiyordum ama tanımlamaya baktım ve daha sonra bir tane hazırlayıp ona gönderdim. Böylece Harlem Lyrics kuruldu."

Harlem Lyrics, gençlerin dünyayı nasıl gördüklerini tam olarak anlatmak için yaratılmıştı. Kartların içeriğindeki popüler kültür ve argo, günümüz gençliğinin "fikrini" veya dilini çekiyordu. Chauncey, "Karakterlerimin ifadeleri sayesinde daha fazla genç kızın, kendilerini bulmalarını sağlamak için ilham ve güç vermek benim hayalim." diyor. Chauncey, tarzları ana akım kentsel gençlik kişiliklerini yansıtan beş genç karakter yarattı.

"Harlem Lyrics, adını Siyah Amerika'nın "sesi"ne dünya çapında bir ışık tutan Harlem Rönesans Dönemi'nden aldı. İfadeler, hip hop döneminin lirik ya-

zılarından yola çıktı; o ruhun içinde kendimiz, başkaları ve ilişkiler hakkındaki bakış açımızı içerecek şekilde devam etti. İçeriğimiz ve resimlerimiz ile hip hop'un göz ardı edilemeyecek kadar geniş bir yelpazesini sunuyoruz."

Arkansas'da kurulan şirket, Afro-Amerikalıları merkeze alan bir tebrik şirketi olarak başladı. Bugün ise, trendlere ve kentsel temalı ürünlere odaklanan bir hediye, moda ve eğlence işi hâline geldi. Chauncey Holloman, hareketli ve renkli www.officialharlemyrics.com isimli web sitesine sahip; iş dünyasındaki net prensipleri ve stratejilerine kadar ne istediğini bilen, aynı zamanda bunu gerçekleştiren genç bir kadın. Sloganı: **"Cesur olun, kendinizi ifade edin. Tanrı tarafından verilen yeteneğinizi bulun ve onu kârlı kılın."**

Chauncey, bir fırsatla karşı karşıya kalındığında daha büyük resmi görebildi. Bir tüketici olarak ihtiyaç duyduğu veya istediği şeyi bulamadı. Bu onun için bir sorun oluşturdu ve diğer gençler için de durumun benzer olduğunu düşündü. Onu çözmek isteyen bir bakış açısıyla baktığı anda, aklına harika bir fikir geldi ve kendisi çözüm oldu.

Yeni bir problem çözme konsepti, ürünü veya işletmesi kamuoyuna açıklandığında birçok insanın, "Ben de aynı şeyi düşünmüştüm." dediğini duydum. Bense her zaman, "Eminim sen de düşündün ama bunun bir problem olarak kalmasına izin verdin. Neden?" diye karşılık verdim. Çoğu bir mazeret listesi hazırlayacak ve ben içimden güleceğim çünkü aydınlanmış bir düşünür ve problem çözücü olmak için neyin gerekli olduğunu biliyorum.

Olağan dışı berraklık oluşturmaınıza yardımcı olacak üç strateji daha var.

4. En İyi Fikirlerinizi Yakalama.

Dizüstü bilgisayarınızda, tabletinizde veya akıllı telefonunuzda en iyi fikirlerinizi ve bilgilerinizi kaydedebileceğiniz özel bir dosya oluşturun. “The Virgin” Şirketler Grubu kurucusu Richard Branson, düşüncelerini kaydetmek için küçük bir defter kullanıyor. Bu, farkındalığınızı artırmak için faydalı bir yöntemdir. Hiç gecenin ortasında aklınıza büyük bir fikir geldi mi? Birden yatakta otursunuz ve zihniniz koşturur. Genellikle bu fikri kaybetmeden yakalamak için yalnızca birkaç saniyeniz vardır; vücudunuz ise, “Uykuya geri dön. Saat sabahın üçü!” der. Sonuçta, uykuya geri dönüp saatler sonra uyanabilir ve harika fikrinin ne olduğunu tamamen unutmuş olabilirsiniz.

Eyleme Dönüşmeyen Parlak Fikir, Raketsiz Tenis Oynayan Roger Federer* Gibidir!

Bu yüzden fikirleri yakalamak çok değerlidir. En iyi düşüncelerinizi kaydettiğinizde artık belleğinize güvenmeniz gerekmez. Fikirlerinizi istediğiniz zaman gözden geçirebilirsiniz. İş fikirleri, satış ipuçları, sunum becerileri, para kazanma projeleri, okuduğunuz alıntılar veya bir şeyi daha iyi açıklamanıza yardımcı olacak hikâyeler konusunda bunu kullanın. Sadece kulaklarınızı ve gözlerinizi her gün açık tutun ve iç sesinizi dinleyin.

Örneğin, her şeyin tam planlandığı gibi gittiği ve büyük bir

* Roger Federer, Profesyonel Tenis Birliği’nin en fazla büyük turnuva kazanma rekorunu toplamda on altı ile elinde tutmaktadır.

anlaşma yaptığınız mükemmel bir satış sunumunu bitirdiğinizde, neyin en iyi olduğunu yakalayın. Ne söylediniz de işe yaradı? Belki satın alma kararını etkileyen özel bir soru sordunuz veya fayda ve hizmetleriniz hakkında daha iyi bir açıklama yaptınız. Sunuyu aklınızda tekrarlayın ve nelerin işe yaradığını yakalayın.

Sunumunuzu kaydetmek de faydalıdır. Gerçekten saygı duyduğunuz birisini, sizinle birlikte izlemeye davet edin ve daha sonra nasıl geliştirileceğinize dair beyin fırtınası yapabilirsiniz. Denemeye devam. Film yıldızı Robin Williams, performansından hem kendisi hem de yönetmen memnun kalana kadar her sahneyi ortalama otuz defa çekerti.

Hiç önemli bir sunumu mahvettiniz mi? Bu, neyi yanlış yaptığınızı tespit etmek için iyi bir andır. Bunları vurgulayabilir ve yanına, “Bunu bir daha asla söyleme!” ifadesini ekleyebilirsiniz. Her iki örnekte de, düşüncelerinizi aklınızda tazeyken yazarsanız, işe yarayan ve yaramayan şeyleri desteklersiniz. Bu size inanılmaz bir berraklık kazandıracaktır.

İşte farkındalığını artırmak için başka bir değerli öneri. Sabah ilk olarak beş dakika boyunca duygularınızı kaydedin. Endişeli, üzüntülü, mutlu, heyecanlı, sıkılmış, öfkeli, coşkulu, sinirli, enerjik vb. duygularınızı ifade edebilecek bazı kelimeler. Kendinizle bir konuşma yapıyormuş gibi şimdiki zamanla yazın. “Ben” dili kullanın: “Ben bugün endişeli hissediyorum çünkü kızım ilk defa tek başına araba kullanacak.” ya da “Ben heyecanlı hissediyorum çünkü bu sabah yeni bir işe başlıyorum.” gibi. Israrlı bir şekilde duygularınızla temas hâlinde kaldığınızda, günlük meselelerle daha fazla bağlantılı ve hayatınızda neler olup bittiğinin daha fazla farkında olacaksınız.

5. Canlandırın, Derinlemesine Düşünün ve Gözden Geçirin.

Canlandırmanın gücü çoğu spor dalında görülür. Olimpik atletler olayı gerçekleştirmeden hemen önce, birkaç kez zihinlerinde canlandırırlar. Tamamen olumlu bir sonuç üzerine odaklanırlar.

1992'de Barselona'daki Olimpiyat Oyunları'nda 200 metre sırtüstü yüzmede altın madalya kazanan Kanadalı Mark Tewksbury, yarış öncesinde madalyaların verildiği podyuma çıktı ve geriden gelerek kazandığı bir performansı hayal etti. Kalabalığın sesini duydu, ailesinin tribünlerde nerede oturduğunu gördü ve altın madalyayı aldığını hissetti. Ertesi gün tam da hayal ettiği gibi yüzerek yarışı parmak ucuyla kazandı!

Unutmayın, şampiyonların tekniklerini kopyalarsanız siz de bir şampiyon olabilirsiniz. Bu kazanan resimleri yaratmak için olumlu hayal gücünüzü kullanın.

Bu görüntüler ne kadar keskinleşir ve siz ne kadar yoğun hissederseniz, arzu edilen sonucu yaratma ihtimaliniz de o kadar yüksek olur. Bu güçlü süreci takip ederek berraklığınızla, piyasada ayrıcalıklı bir yer edineceksiniz.

6. Rehberlere danışın.

Üretkenliğinizde ve vizyonunuzda önemli sıçramalar sağlamak için diğer bir harika yol; en fazla yardıma ihtiyacınız olduğu alanlarda, engin deneyime sahip kişilerden yardım almaktır.

Dikkatlice seçilmiş bir ekip ile kendinizi çevrelediğinizde, öğrenme eğriniz hızla yükselir. Çok az insan bu konuda sebat eder. Tekrar edelim: Farklı olmaya cesaret ederseniz, yolun

sonunda ödülleri toplarsınız. Alternatifi düşünürsek, deneme yanılma yöntemini kullanarak her şeyi kendiniz çözebilirsiniz. Ancak bu yöntemde çok sayıda engel ve dikkat dağıtıcı sebep nedeniyle ilerlemeniz gayet yavaşlar. Diğer taraftansa, özel danışmanların öğüt ve bilgelikleri daha hızlı sonuç almanızı sağlar. Bununla ilgili her şeyi 5. Bölüm, “Mükemmel İlişkiler Kurma”da öğreneceksiniz.

Kazanımlar

Geleceklerini tasarlamak için hiç vakit harcamayan ya da az vakit harcayan bu kadar fazla insanın olması bizi şaşırtıyor. Esasen, birçoğu nasıl yapacağını bilmiyor. Onlara rehberlik edecek bir sürece veya sisteme sahip değiller. Meşgul olmalarının, ileride nasıl plan yapacaklarına dair zaman ayırmamalarının bahanesi hâline gelmesine izin veriyorlar. Eğer gelecekte işler kötü giderse, kesinlikle böyle olacak!

Bununla birlikte, daha yakınlarda gözlemlediklerimiz ise; net hedefler belirleyenlerin de sıklıkla takip etme konusunda yeterli arzu, eğilim ve sebata sahip olmadıkları gerçeğini gösteriyor.

Gerçek şu ki, bu önemli niteliklerin ortaya çıkması için ilham almamız gerekiyor. Dr. Wayne Dyer’ın söylediği gibi, “İlham, bir fikrin sizi yakaladığı ve olmak istediğiniz yere götürdüğünde ortaya çıkan şeydir. Motivasyon ise, bir fikriniz olduğunda sizi hedefe ulaşmak için zorlayan şeydir.” Bu çok önemli, ancak ince bir ayrım.

Hakikaten ilham geldiğinde, enerji neredeyse zahmetsiz akar. Mücadele ve icra esnasında keyif alırsınız. Yoldaki engel-

ler sıklıkla erir gider. O esnada doğru insanlar, size rehberlik etmek ve birlikte yardımcı olmak için ortaya çıkacaktır.

İlham gelmesinin kritik yönlerinden biri, sessiz bir zaman yaratmaktır. Yazar Fran Hewitt'in kadınlara armağan ettiği *The Ego and Spirit** kitabında söylediği gibi, "İçsel rehberlik, sessizliğin içinde oturup gürültüyü kapatmamızı bekliyor. Mükemmeliyetçi benliğinizi dinlemek yerine ruhunuzun söylediğini izleyin."

İster kariyerinizde veya işinizde başka bir düzeye erişmek isterse; daha iyi bir eş, arkadaş veya ebeveyn olmak için ilham gelmesini istediğinizde -kendi deneyimlerimizden edindiğimiz tecrübe ile- eğer alıcılarımızı açıp dikkat kesilerek dinlemeye hazır olursak; en değerli fikirler içimizden gelir. Gürültüden uzaklaşmak ve hareketsiz kalmak bu süreci hızlandırır.

Bu yeni farkındalık şeklini uyguladığınızda önemli "parıltılar" veya "iç sesler" hissetmeye başlayacaksınız. Bunların hemen harekete geçirilmesi gerekir çünkü bunlar genellikle istediğiniz şeyi elde etmede hayati adımlardır. Örneğin, en iyi arkadaşınızı aramak için güçlü bir arzu hissedersiniz, aradığınızda ciddi bir araba kazası geçirdiğini öğrenirsiniz, sesinizi duymak gerçekten rahatlatıcıdır. Başka bir misal, altı ay içinde iletişiminizin olmadığı bir müşteriyle irtibata geçmek için bir dürtü oluşur ve o anda, onlar da şirketinize büyük bir sipariş vermeye hazırdır. Bu iç sesleri aldığınızda tereddüt etmeyin. Berraklığın sıra dışı anları vardır ve ortaya çıktıkları kadar çabuk kaybolabilirler.

Bunu daha kolay hâle getirmek için, her hafta hayattaki

* İng. "Benlik ve Ruh"

yaygın gürültüyü azaltma alışkanlığı edinin. Meditasyon yapmak, derinlemesine düşünmek veya sessizlikte sadece sabit kalmak için bir zaman planlayın.

“Hedefleriniz üzerinde çalışırsanız, hedefleriniz sizin üzerinizde çalışacaktır. Planlarınız üzerinde çalışırsanız, planlarınız sizin üzerinizde çalışacaktır. İyi olarak her ne inşa edersek, nihayetinde bizi inşa eder.”

—Jim ROHN

AKSİYON ADIMLARI



Öncelikli 10 Hedef Kontrol Listesi

Neyi ve Niye İsteddiğini Bilmek

En İyi Fikirlerinizi Yakalama

Öncelikli 10 Hedef Kontrol Listesi

Sonuçlarınızı en üst düzeye çıkarmak için hedefleriniz:

1. Size özel
2. Anlamlı
3. Açık ve ölçülebilir
4. Esnek
5. Zorlayıcı ve ilgi çekici
6. Temel değerlerinizle uyumlu
7. Güzel dengelenmiş ve bütüncül
8. Topluma katkı sağlayan
9. Gerçekçi
10. Desteklenmiş

Aşağıya temel değerlerinizi listeleyin:

Dürüstlük, ahlaklı olma, güçlü aile, adalet, yaratıcılık, bağımsızlık vb.

Hedefleriniz mümkün olduğu kadar temel değerlerinizle uyumlu olmalı.

Neyi ve Niye İstedığınızı Bilme

Hedeflerinizi netleştirmenize ve öncelik vermenize yardımcı olması için aşağıdaki soruları kullanın.

- Ne yapmak istiyorum?
- Neye sahip olmak isterim?
- Nereye gitmek isterim?
- Katkıda bulunmak istediğim husus nedir?
- Ne olmak isterim?
- Ne öğrenmek isterim?
- Zamanımı kiminle geçirmeyi isterim?
- Ne kadar kazanmak, tasarruf etmek ve yatırım yapmak istiyorum?
- Eğlenmek için ne kadar zaman ayırmak isterim?
- Optimum sağlık yaratmak için ne yapacağım?

Sağlıklı bir entegre yaşam tarzından zevk almanızı sağlamak için, kariyer ve iş, finansal, eğlence zamanı, sağlık ve zindelik, ilişkiler, kişisel ve katkıda bulunma alanlarına ilaveten, sizin için özel önemi olan diğer tüm alanlarda hedefler seçin.

Bu kritik öneme sahip Aksiyon Adımları'nı tamamlamak için en az bir tam gün ayırmanızı şiddetle tavsiye ederiz.

En İyi Fikirlerinizi Yakalama

Dördüncü adımı gözden geçirin. Bunu yapmak için, PDA'nızı, dizüstü bilgisayarınızı veya özenle hazırlanmış bir defteri kullanın. En iyi fikir, düşünce ve iç sesinizi yakalama alışkanlığınızı geliştirin. Bu bir "Sevgili Günlük" değil. Bunu iş stratejileri, para kazanma fikirleri, bir meseleyi vurgulayan öyküler, pazarlama konseptleri ve önemli olduğunu düşündüğünüz diğer her şey için kullanın. Eğer yapmayı seviyorsanız, belirli konular için sekmeler oluşturun. En önemli şeyin yazmaya başlamak için kendinizi eğitmek olduğunu aklınızdan çıkarmayın. Bu hafta başlayın.

* "Personal Digital Assistant" yani "Kişisel Dijital Yardımcı" demektir.



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Sağlam bir temel inşa ettiniz. Aferin!

ODAKLANMA STRATEJİSİ 4



Aksilikleri Aşma

“Siz bir galipsiniz. Hayatın sınavları, sizi yenmek için değil, başarıya ulaştırmak için.”

—Norman Vincent PEALE

Hiç servetinizde ani veya beklenmedik bir gerileme yaşadınız mı?

Örneğin, yıl boyunca kazancınızı götüren sürpriz bir vergiye çarptınız ya da birkaç ödemeyi kaçırdığınız için panikleyen banka krediyi geri istedi.

Bazen borsa bir günde gökyüzünden yere düşer ve net servetinizin yüzde 25'i kaybolur. Hepimiz iş dünyasının herhangi bir noktasında çok sayıda engellerle karşılaştık. Uzun mesafelerde bunlar oyunun bir parçası. Piyasalar düşer ve yük-

selir. Ekonomiler küçülür ve büyür. Son yüzyıllık değişimleri ayrıntılı olarak izleyebiliriz.

Bu bölümde, çoğunluk vazgeçerken bazılarının aksiliklerle nasıl başarılı bir şekilde başa çıktığını öğreneceksiniz. Odaklanmanın farklı noktalarına derinlemesine ineceğiz ve aksiliklerle karşılaştığınızda, bunların sizi nasıl daha da kamçıladığını göreceğiz. Ayrıca kendi kişisel deneyimlerimizden birkaçını ve aksilikleri büyük zaferlere dönüştüren girişimci ruhları inceleyeceğiz.

Aksilik veya krizle karşı karşıya kaldığınızda yapabileceğiniz birbirinin zıttı iki seçenek vardır.

1. “Elinden geleni ardına koyma!” tavrı ile mücadeleye girişme.
2. Başınızı kuma gömüp hepsinin kendiliğinden kaybolmasını umut etme.

İlk yaklaşımdaki insanlar, kapasitelerini esnetmeye ve test etmeye zorlayan güçlüklerden hoşnut görünürler. Bunlar, bir krizle karşı karşıya kaldıklarında, tüm cevaplara ya da bir eylem planına sahip olmamalarına rağmen, en iyisini yapmaya karar verirler. Her seferinde bir adım atarlar ve bir sonraki adımın nereye gideceğini görmek isterler. İkinci yaklaşım ise, herhangi bir mücadeleye karşılık vermeyecek olanlar içindir ve ne yazık ki daha sonra sonuçlarından acı çekerler.

Arkadaşımız W. Mitchell, ünlü San Francisco tramvay sisteminde işini seyerek yapan genç bir adam olarak hayatının dramatik bir şekilde değişmesini kesinlikle beklemiyordu. Yirmi sekiz yaşında, iyi görünümlü ve bekârdı; turistlerle günlük etkileşimi vardı. Mitchell’in üzerinde çalıştığı belirli hedefleri vardı. Biri pilot lisansı almak ve diğeri güzel büyük bir Honda

motosiklet satın almaktı. Sonunda, unutulmaz bir günde bu iki hedefin de gerçekleştiği noktaya ulaştı.

O gün, birkaç uçuş dersini tamamladıktan sonra eğitmen olmadan -sadece kendisi, uçak ve keşfetmek için büyük bir gökyüzü- yalnız uçmak zorunda kaldığı gündü. Mitchell, sorunsuz bir şekilde uçuşunu tamamladı ve başarılı bir inişten sonra coşku içindeydi. Sonra parlayan yeni motosikletiyle şehirde aheste aheste dolaştı. Tabii kim bilir gün neye dönüşecekti!

Bir kavşakta yeşil ışık yanarken ilerleyen Mitchell, kendisine şiddetle çarparak altına alan çamaşır kamyonunu görmedi. Saniyeler içerisinde benzin deposunun kapağı açıldı ve Mitchell yakıtla ısı karışımı bir ateş topunun içinde kaldı. Yangın söndürücüsünü kapıp gelerek alevleri söndüren köşedeki araba satıcısının cesur müdahalesi olmasa, büyük ihtimal ölmüştü. Mitchell ağır yaralı olarak hastaneye kaldırıldı. Yüzü yanmış, elleri yangınla tanınmayacak hale gelmişti. Çok umut verici görünen bir hayat saniyeler içinde hemen hemen tükenmişti. Mitchell çok acı verici ve yavaş bir rehabilitasyon süreci altında birkaç ay geçirdi. Yüzünü yeniden yapılandırmak için plastik cerrahi gerekiyordu. Vücudundaki yanıklar o kadar ağırdı ki, her türlü kıyafeti giymek hassas cildi için işkenceye dönüşüyordu.

Her şeye rağmen Mitchell yaşıyordu. Ancak okul civarında çocukların, “Canavar!” diye bağırıp ağlamaları gibi başka zorlayıcı koşullar da içeren asıl hayallerinden ve isteklerinden çok farklı yeni bir hayatı vardı.

Colorado’da Crested Butte adlı küçük bir kasabaya taşındı ve muazzam bir kararlılık ile özel pilot lisansını yeniledi. Hayat az da olsa iyileşiyordu. Mitchell iki arkadaşıyla birlikte

işe başladı, kurdukları “Vermont Castings” şirketi ironik bir şekilde odun sobası üzerine çalışıyordu! Çok başarılı oldular ve Mitchell Yönetim Kurulu Başkanı oldu. San Francisco’daki feci kazadan dört buçuk yıl sonra, soğuk ama berrak bir kış günü, Mitchell birkaç arkadaşı ile birlikte uçağa bindi. Uçak havalandıktan hemen sonra, Mitchell bir şeylerin yanlış gittiğini fark etti, uçak düzgün uçmuyordu.

Uçak birden durdu, yani kanatlar uçmayı bıraktı. Mitchell’e acil iniş imkânı tanımadı ve piste düştü. Yangın korkusuyla yolcuların çabucak dışarı çıkmasını istedi, yolcular hızlıca uçağı boşalttı fakat Mitchell’in sırtındaki acı onlara katılmasını engelledi. Felç olduğu ortaya çıktı ve bir daha asla yürümeyeceğı söylendi!

Mitchell’in durumunda olsanız nasıl tepki verirsiniz? Bu adil mi? Bir trajik kaza yeterince ağır, üstüne bir başka feci deneyimle karşılaşmak çoğu insana çok fazla gelirdi.

Mitchell bunun zordan fazlası olduğunu söyledi. İşte olay sonrasında yaptıkları: W. Mitchell, Crested Butte belediye başkanlığına seçildi. Yakasına taktığı kampanya kartında: “Sadece güzel bir yüz değil!” diye yazıyordu. Daha sonra, dünyanın en büyük maden şirketine karşı, kasabanın sırtını dayadığı güzel dağın tahrip edilmesini önleyen ünlü bir zafer kazandı. Ardından kendi radyo programını yapmaya başladı ve şimdi dünyayı gezerek izleyicilerine eskimeyen mesajıyla ilham veriyor:

“Önemli olan sana ne olduğu değil, senin ona karşı ne yaptığındır.”

Unutmadan, eğer “W”nin neyin kısaltması olduğunu merak ettiyseniz, Mitchell’in yanıtı: “Wonderful!”*

* İng. “Harika”

Şampiyon Zihin Yapısı Oluşturma

Mitchell'in inanılmaz öyküsünün ispatladığı gibi, acımasızca perişan edilmiş hissetseniz bile, hayatı yaşamamanın başka yollarını bulabilirsiniz. Mitchell hayata şu şekilde baktı: "Kazadan önce, 10.000 iş yapabiliyordum. Şimdi sadece 9.000'ini yapabilirim. Hâlen yapabileceğim 9.000'e odaklanmayı ve artık yapamadığımı 1.000'den vazgeçmeyi tercih ettim." Çoğu kişi daha küçük bir zorluk karşısında bunun tersini yapar. Yıllarına ve kaybettiklerine ağlayıp hâlen başka seçeneklere sahip olduklarını görmezler. Ticaretteki diğerleri de, beklenmedik durumların satıştaki ilerlemelerini bloke etmesine izin verir.

LES:

Bir zamanlar, iki iyi satışı neredeyse tamamlamış genç bir emlakçıyla ay sonuna doğru konuşmuştum. İşlemlerin başarıyla tamamlanacağından o kadar emindi ki, kâğıtlar imzalanmadan önce tahmini komisyon gelirini hesap ederek bol miktarda para harcıyordu. İyi bir plan değildi! Her iki anlaşma da bozuldu. Ona bu aksiliğin etkisinden kurtulmanın ne kadar zaman aldığını sordum. Cevabı beni şok etti: "Neredeyse tam bir ay."

Buna karşılık, aynı ofiste iki yıldır üst üste yılın emlakçısı unvanını elinde tutan meslektaşıyla konuştum. Bir ay içinde iki fırsat kaybetme hikâyesini aktardım ve ne kadar sürede iyileşeceğini sordum: "Doğal olarak hayal kırıklığına uğrayacağım, ancak yirmi dört saat içinde tekrar görüşme yapacağım." dedi. Fark ortada!

Benzer bir durumla karşı karşıya kalsanız, tipik tepki verme süreniz ne kadar? Çok uzun? Veya hemen ayağa kalkabilir misiniz? Kendinizi toparlama yeteneğiniz, gelecekteki başarılarınızla fazlasıyla alakalı. Kesin olarak bildiğimiz bir şey var. Büyük hayalleriniz ve hedefleriniz varsa, bazı büyük engellerle karşılaşacaksınız. Kendini toparlama yeteneği yüksek olan insanlar, şampiyonların zihniyet yapısına sahiptir. Diğer bir deyişle, ortalama insanlarla karşılaştırıldığında farklı düşünürler. Sonuçlar söz konusu olduğunda ise, ortalamaları oldukça geride bırakırlar.

Peki şampiyon zihin yapısını nasıl oluşturursunuz? Son bölümde incelediğimiz gibi başarılı olmak için büyük nedenlerin olması gerekir. Hedeflerin belirlenmesi önemlidir, ancak bu hedeflerin sizin için neden önemli olduğunu onlara ulaşmada önemli bir faktördür.

Kanserle başarıyla savaşan, dünyadaki en yorucu ve rekabetçi bisiklet yarışması olan Fransa Bisiklet Turu'nu art arda yedi defa kazanmayı başaran profesyonel bisikletçi Lance Armstrong'u düşünün. Bu tarihe kadar, bu rekor kıılamadı ve belki de asla kıılamayacak. Lance'a kanserden kurtulan mı, yoksa rekorlar kıran bir atlet olarak mı bilinmeyi istediği sorulduğunda; hızla büyümekte olan bir kanser üzerindeki zafe-rinin çok daha anlamlı olduğunu belirtmişti. Onun "nedeni", disiplin, kararlılık ve adanma ile hayatın hizmet ettiği en büyük zorlukların üstesinden gelebildiğini dünyaya kanıtlamaktı ve bunu yaparak, umarım başkalarına kendi zaferlerini gerçekleştirmeleri için ilham verir. Bu büyük bir NEDEN!

Rahip Andy Stanley'nin söylediği gibi, "Vizyonunuz engelsiz olduğunda, seçeneklerinizi sınırlarsınız ve kararlarınız ko-

laylaşır.” Başka bir deyişle; ilerlemek ve sonuçta başarılı olmak için çok az seçenek bırakmış olursunuz. Bir şampiyon zihin yapınız olduğunda, bir aksilik ile karşılaştığınızda; kararlar almak daha kolaydır çünkü hedefinizden vazgeçmenin imkânı yoktur. Şampiyonlar, kazanmaya kararlı oldukları bir yarışma-daymış gibi zorlukların üstesinde gelirler. (Bununla ilgili daha fazla stratejiyi 8. Bölüm *Devamlı* Israr’da öğreneceksiniz.)

Recessionitis’in* Üstesinden Gelme

Aksilikler pek çok biçimde oluşur. Sağlığınızı, ilişkilerinizi, finansal güvenliğinizi ve tabii ki kariyerinizi veya işinizi tehdit edebilirler. Odadaki fil, genellikle tam bir darbe vuracak durgunluk olarak ortaya çıkar. Ekonomi bozulmaya başlar ve tam güçte bir tsunami; aniden iş, gayrimenkul ve yetersiz sermayeli şirketleri vurur! Şaşırtıcı bir şekilde çok az sayıda insan uyarı işaretlerini görmüştür.

Bu kitabın yazarları ve risk alan girişimciler olarak, hepimiz zamanında kötü kararlar aldık. Bazen ekonomi, geleceğini görmediğimiz yumruğuyla bizi yere serdi.

LES:

1980’de uluslararası doğrudan satış yapan bir şirketi için bağımsız bir dağıtıcı olarak çalışıyordum. Şirketin satış rekorlarını kırmış ve üç ay üst üste ülkedeki en iyi dağıtıcı seçilmiştim. Sonuç olarak, eşim Fran ve ben; Fransa, Bahamalar ve Kaliforniya’daki egzotik yerlere birkaç gezi kazandık. Ayrıca para bir nimetti, son on sekiz ayda gelirim yükselmişti. Genel olarak, hayat çok iyiydi.

* İng. Baş edemeyeceği düşüncesiyle toplumsal hayattan çekilme.

İki yıl sonra beraber çalıştığım firma kötü gitmeye başlamıştı. Ekonomi küçülmeye başlamış, faiz oranları yıl sonuna doğru yüzde 22 seviyesine gelmişti. Dört yıllık kira sözleşmem daha olmasına rağmen ofisimi kapatmak zorunda kaldım, ayrıca mal sahibi ödeme yapmadan ayrılmama izin vermedi. Zorlukları teker teker aşmak için bir Yönetici Arama şirketinde komisyon ile çalışan danışman olarak işe başladım. Altı ay içinde şirket tasfiye edildi ve ben işimden oldum, tekrar sokaktaydım.

Karım da çalışmıyordu. Bakmak zorunda olduğumuz üç yaşında bir kızımız ve üç aylık bir oğlumuz vardı. Dünyanız çöktüğünde ne yaparsınız? Endişe duy-mak ve sürekli olumsuz duygularla mücadele etmek yerine pratik çözümlere odaklanırsınız. Endişe sadece daha fazla gerginlik yaratır ve asla tekrar ayaklarınızın üzerine durmanız için gereken yaratıcılığı üretmez.

Uzun yıllar boyunca bana büyük tavsiyeler veren harika akıl hocası Jim ROHN, hayatımı değiştiren bir strateji önerdi. "Durumunuzu iyileştirebilecek on seçeneğin bir listesini yapın. Kendinizi on tercih çıkarabilmek için zorlayın. İlk iki ya da üç seçenek yapmak istediğiniz şey olmayabilir, ancak devam edip sekiz ya da dokuza ulaştığınızda harika bir fikre sahip olabilirsiniz."

Bir gece geç saatlerde bodrumumda, birkaç sa-atimi harcayarak ve listeyi tamamlamak için beyni-mi harap ederek Jim'in tavsiyesini uyguladım. Tabii ki dediği gibi, listemin sonuna doğru büyük bir fikir çıktı. "Achievers Canada" adlı bir işti, o çaresizlik

anından sonra fikir büyüdü ve ülkedeki en büyük seminer şirketlerinden birini kurmayı başardım. Bu, bana ve aileme, çoklu gelir kaynaklarını ve bugün yaptığım iş için önemli bir basamak olan zengin bilgi birikimini sağladı. En iyi on seçenek listenizi oluşturmak için bu bölümün sonundaki aksiyon adımları bölümünü kullanın.

İşte öğrendiklerim: Hayal edebileceğinizden çok daha fazla kapasiteye sahibiz. Zor zamanlar, sizi adım atmaya ve sizin hayata geçirmenizi bekleyen yeni düşünceleri içeren, içinizdeki kutsal alana kadar derinlere inmeye zorlar. Hak ettiğiniz hayatı yaratmak için birkaç engelin sizi durdurmasına izin vermeyin. Mücadeleye başlayın ve onları ezip geçin!

Ekonomik Durgunluk Belirtileri

● Borsa, uzun süredir çok yüksek değere sahip ancak gerçek kazanç sağlamayan birçok şirketle canlanmış. Bir düzeltme olması gerekiyor. 2000-2001 yıllarındaki internet balonlarını düşünün.

● Siz ve ekibiniz kayıtsızlaştınız, yanlış bir güven hissine kapıldınız. Ürününüzü veya hizmetinizi batırabilecek ani değişimlerin farkına varamadınız. Dijital teknolojinin video-kaset ve DVD endüstrisini yutmasını düşünün.

● Borç yükleri, hem iş dünyası hem de hane halkı açısından makul olmayan ölçüde yüksektir. Son yıllarda yönetilemeyen borç, Yunanistan, İtalya, İrlanda ve hatta ABD gibi ülkelerin dizleri üstüne çökmesine neden oldu.

● Hükümetler uyarılara rağmen borç krizini dikkate almıyor. Trilyonlar ana akımca kullanılan bir sözcük olduğunda, aman dikkat! Otuz yaşındaysanız ve birisi size her saniyede bir dolar verse, bir trilyon dolara ulaşmanız elli iki yıl sürer. Zihin bulandırıcı!

● Büyük şirketler açgözlülüğe odaklandığında, bunun sonuçları kaçınılmazdır. Lehmann Brothers, WorldCom, Enron ve şirket mezarlığına kadar uzanan bir sürü diğeri; merhaba size. Maalesef kurbanlar genellikle konuyla ilgili çok az şey bilen ya da hiç bilmeyen günlük vergi mükellefleri.

Hepsini birlikte kaynattığınızda, odak eksikliğinin herhangi bir durgunluğun özünde olduğu açıktır. Odak noktanız yanlış nesneler; benlik, siyaset ve kendi cebini doldurma üzerine yöneldiğinde, gerçekte hizmet verdiğiniz insanlara gerçek değer katmak için odaklanmanız gereken şeyden koparsınız.

Durgunluk Dağıtıcılar

Bir sonraki durgunluğa daha iyi hazırlanmanız için birkaç fırtına önleyici strateji. Evet, başka bir durgunluk daha olacak, geçmişinizi kontrol edin.

● Rezervler oluşturun

Bolluğa ya da kıtlığa aldanmayın, siz çok daha akıllısınız! Ekonomik durgunluğun fırtınalarına maruz kalan insanlar, sağlıklı bir yüzdeyi -kazançlarının yüzde 20 veya daha fazlası- tasarruf veya yatırım için ayırma alışkanlığı edindiler. 3. Bölüm'deki Peter Daniel'in hikâyesini hatırlıyor musunuz? Beş yıl içinde üç kez batmıştı. Bu yeterliydi. Sağlam rezervler artık onun uluslararası iş kalesinde önemli bir dayanak noktasıydı. Siz de aynısını yapın.

● Hatalarınızdan ders çıkarın ve tekrarlamayın

Fırtınanın ortasında finansal geminiz dövölmüş ve hırpalanmışken almanız gereken derslere fazla odaklanmazsınız. Sadece hayatta kalmaya çalışırsınız. Bu durum kabul edilebilir. Ancak, daha sonraki bir tarihte, daha iyi ve daha akıllıca yapabileceğiniz şeyleri düşünün.

● Tetikte olun

Bir gemi kaptanı gibi, herhangi bir bela işareti için ileriye bakıyor olmalısınız. Titanik'in 1912'deki yolculuğu sırasında batmasına neden olan sebeplerden biri, buz dağlarına dikkat etmesi gereken gözcüde dürbün bulunmamasıydı. Hazırlıksız yakalanmayın. Tecrübeli insanlarla konuşun. Sektörünüzle ilgili makaleleri okuyun. 'Trendleri tartışın. İş dünyasındaki liderler, geleceği doğru bir şekilde tahmin edebilme yeteneklerine göre batır veya yüzerler.

● Olumsuz haberlerden kaçının

Medya ve bilgi paylaşımlar olumsuz haberlere bayılır. Onlar için durgunluk, sınırsız yiyecek kaynağı olan bir ziyafete gitmek gibidir. Peşlerine takılmayın! Durgunluğa odaklanmak sadece durgunluğun meydana gelmesine yardımcı olur. Bunun yerine, durgunluğa katılmamaya odaklanın.

● Sezilerinize güvenin

Bazen çok fazla fikir birliği, zayıf kararların alındığı ya da hiç karar alınmadığı noktalara götürür. Bu iyi değildir! Özellikle sorumluluk sizdeyken, gittiğiniz yolda düzeltme yapma ihtiyacı hissettiğinde sezilerinize inanın. Karar vericiyi ikna etmeniz gerekiyorsa, karşı koyulamaz kanıtlarla desteklenen ilgi çekici ve duygusal bir sunum hazırlayın.

● **Kendi işinize sadık kalın, etraftaki parlak nesnelerden kaçının!**

Çok hızlı büyüyorsanız veya çok fazla yayıldıysanız, esnedikçe öylesine incelmış olabilirsiniz ki çalkantılı bir ekonomide son derece savunmasız kalırsınız. Warren Buffet gibi en iyi bildikleri şeylere sadık kalanları düşünün. Karşınıza çıkan her fırsatın üzerine atlamanız gerekmez.

Bu girişimciler için zor bir durum çünkü kârlı olmasına rağmen yine de işletmelerde kısa sürede heyecanın kaybolmasına neden olur. Sonuçta bize neye mal olursa olsun, hepimiz mace-rayı ve limitlerde yaşamayı seviyoruz. Daha fazla konuşmayın!

Amerika’da, yılda 13,5 milyon günlük iş gücü; işe bağlı depresyon, stres ve anksiyete nedeniyle kaybediliyor.

Görünürde, durgunlukların strese neden olduğunu görmek kolaydır ama derinlerde başka ilave nedenleri de olabilir.

JACK:

Çalkantılı bir ekonomide yaşamak streslidir. Biliyorum. Birden fazla kez tecrübe ettim; gerçekten stresli!

Zihinsel stres genellikle olumsuz inançlar nedeniyle oluşur. Bunlar genellikle enerjinizin doğal akışını bloke eden stresli bir “gerekenler” veya “gerekmeyenler”dir. Size bir örnek vereceğim. Bir öğrencim vardı, çocukken babasının telefonda İngiltere’deki durgunluk nedeniyle ailedeki tüm çocukları besleyemeyeceğinden bahsettiğini duymuştu. Altı yaş, hâliyle beslenenlerden birinin kendisi olması gerektiğine karar verdi. Babası sadece içini döküyordu ama o duymuş ve “Aman Tanrım, eğer bütün çocukları besleyemeyecekse, beslediği

çocuklardan biri olmak istiyorum.” diye düşünmüştü. Böylece mükemmel, örnek çocuk hâline geldi. Derslerinden tam not aldığı gibi lisede öğrenci başkanlığı yapmak, gönüllü çalışmak, yatağını yapmak, mutfağı temizlemek, güzel giyinmek gibi bir sürü ders dışı faaliyet de yaptı ama iç dünyasında hep sinir krizi geçiriyordu! Eğer iyi olmazsa, her zaman kötü bir şey olacağından korkuyordu.

Bir süre önce ona danışmanlık yaparken, “Bu koçluk programından ne elde etmek istersin?” diye sordum. “Daha fazlasını yapmak istiyorum.” dedi. “Bana hayatını olduğu gibi anlat.” dedim. Üç farklı görevde çalıştığını ve beş yönetim kurulunda yer aldığını anlattı. “Senin için şaşırtıcı bir ihtimalim var.” dedim. “Hayatının daha çok şey yapmaktan ibaret olmadığını düşünüyorum. Bence ilk önce neden bu kadar çok şey yapmak zorunda olduğunu düşünmeni keşfetmelisin ve belki de böylece, bazılarını kesip atarak bir hayat yaşayabilirsin.” Ona geriye doğru gitme tekniği uyguladık, altı yaşına geri döndü ve durgunluk sırasında ailesi ile birlikte yaşadığı olayı hatırladı. Altı yaşındayken yapılan bir kararın ne kadar kötü olduğunu anlayabildi. Daha sonra dünyada başarılı olmak için mükemmel olması gerekmediğine karar verdi. Üç kuruldan istifa etti ve görevlerinden birini bıraktı. Şimdi çok daha mutlu ve çok daha dengeli.

Kim olmanız veya olmamanız gerektiğine ilişkin sınırlayıcı inançların terk edilmesi gerçekten önemlidir. Bazen ailemiz tarafından ne şekilde olmamız gerektiği dikte edilir. Bazen kendi kendimize verdi-

ğimiz bir iç karar. Şu anda dünyada çok fazla stres var. Ekonomi yavaşladığında, trafikteki öfkede veya kalabalıklar içinde görüyoruz.

Birkaç yıl önce New York'a gittim. Üç gün boyunca orada kaldım. Sürekli çalan kornalar ve birbirlerine bağırıp duran insanlar yüzünden gerçekten delirmeye başlamıştım! Güç bela bulduğun taksi bir türlü hareket edemiyordu ve her anlaşıma çok önemliyken, bir satış randevusu için geç kalıveriyordun. Üçüncü gün bir yoga dersine gittim. Toplamda on dakika boyunca meditasyon yaptık. Dışarı çıktığımda kornalar hâlâ çalışıyordu, ancak artık bana göre sadece arka plan gürültüsüydü. Otobüs şoförünü kucaklamak istemiştım, çok rahattım! Bunlar stres yapıcı değil, stres bizim onlara tepkimiz. Vaktinde oraya varmamız gerektiği veya kötü bir şey olursa düşüncesi stres yaratır. Gerçekten stres yaratan düşünce şeklini bırakmamız gerekiyor. Bryon Katie'nin Kitabı Loving What Is* bu konuda gerçekten yardımcı olur.

Hayatınızdaki türbölans çok ağır gözüküyorsa; durun, nefes alın, bekleyin ve şunu okuyun:

Tersine Hayat

Hayat zor.

Tüm hafta sonları dâhil çok zaman harcıyorsun ve sonunda ne elde ediyorsun?

...Ölüm, büyük bir ödöl.

Bence yaşam döngüsü geriye doğru.

Onu yolundan çekip önce ölmelisin.

* İng. "Olana Sevmek"

Sonra yirmi yıl huzur evinde yaşamalısın.
Çok gençken işten atılmalısın,
Altın saat alıp işe gitmelisin,
Emeklilikten faydalanacak kadar genç olana dek,
Kırk yıl boyunca çalışmalısın.
Üniversiteye gitmeli, liseye hazır olana kadar
parti vermelisin,
Küçük bir çocuk olmalı, oyun oynamalı, sorumluluk kabul etmemelisin,
Küçük bir oğlan ya da kız bebek olup ana rahmine geri dönmelisin,
Son dokuz ayını da yüzerek geçirmelisin.
Ve birinin gözündeki parıltı gibi tükenmelisin.*
—Norman GLASS

Şimdi gülümsüyor musunuz? Hadi, biraz gülümseyin. Hayata biraz mizah katın, stresiniz eriyip gidecektir.

Özel Not: Sizi zor durumlardan kurtaracak bu uyarı işaretleri ile stratejilerin; işinizde veya kariyerinizde olduğu kadar, kişisel ve aile yaşamınızda da geçerli olduğunu bilin. Her cephede ihtiyatlı olun.

MARK:

Birçok kişi 2008'deki Büyük Durgunluğun sebebini soruyor. Benim anladığım, kurumsal para ağacının en üstünde onunla ilgilenen kişilerin hiçbir sorumluluğu ve hesap verebilirliği yoktu. Inside Job ve Too Big to Fail gerçekten gözlerinizi açacak

* Kaynak: *Chicken Soup for the College Soul*

ve mutlaka görmeniz gereken iki film. Bu ekonomik sarsılmanın bazı iyi şeylerin gerçekleşmesine neden olduğuna inanıyorum. İnsanlar nihayet borç boyunu aşmış ve boğucu hâle gelmiş, yıkıma giden yolda ilerlediklerini fark ettiler. Arkadaşım Peter Daniels'in söylediği gibi: "Sağlıksız borç insanları bağlar ve inisiyatifi yok eder." Bu sebeple sorumluluk alın. Kendinizi mali açıdan eğitin. Nakit akışınızı nasıl yöneteceğinizi öğrenin. Gerçek deneyime sahip olmayan insanlardan kötü tavsiyeler alarak kötü kararlara kapılmayın.

Başka Bir Yolunu Bulun

Bazen bir aksilik, uçsuz bucaksız bir dağ gibi görünebilir ve tırmanmaya başlamak için donanıma veya dayanıklılığa sahip değilsinizdir. Mesela, şirketiniz kapanıyor veya aniden işinizi kaybediyorsunuz ve aylar sonra hâlâ işsizsiniz. Saplanıp kalmak kolaydır. Daha büyük tehlike, duygusal stresin daha da artması ve özdeğer konularının ön plana çıkmasıdır. Evde gerginlik artar, tartışmalar ortaya çıkar ve bariz bir çözüm bulunmaz; hayat çok perişan hâle gelir. Bu olayları bankadan gelen ev haczi ihbarıyla birleştirin ve şimdi hayat tamamen adaletsizdir. Burada sinir ve öfke, çözüm odaklı düşünciyi ortadan kaldıracaktır. Zaten yeteri kadarına sahipsiniz. Bunu hak etmediniz. Neden siz?

Bu durumda, gerçek şu ki başka bir yol bulmanız gerekiyor. Eğer gerekirse bir adım geri gidin, yeniden bir araya gelin, ye-

niden odaklanın ve başka bir fırsat için yeniden çalışın. Yeni bir yönde ilerleyebilmek için, önce üç adım geriye gitmek gerekebileceğini anlayın. Daha önce açıklandığı gibi on muhtemel seçeneğe bakın. Orası başlamak için harika bir yer. Ayrıca aksiliklerle baş etmek için başarıyla kullandığımız başka bir teknik daha var.

Sorun Çözücü

Bu, zorluklarınızı açıkça tanımlamayla başlayan ve zafer kutlamasıyla biten mantıksal bir düzende on adımlı bir süreçtir. Tanımı, adını tam olarak hak ettiğine ilişkin ne kadar güven duyduğumuzu gösteriyor.

Tüm adımlar, bu bölümün sonundaki *Aksiyon Adımları* adlı bölümde çalışmanız için hazırlanmıştır. Bu kitabı yazmamızın başlıca nedeni; iş hayatında ve gündelik hayatta, aynı zamanda gerçek dünyada test edilmiş pratik kaynaklar sunmaktır.

Dağa tırmanmaktan ziyade, size daireler çizdirip duracak bir deneme yanılma seferi başlatmak yerine, lütfen çözümlerimizi kendiniz test edin. Hepimiz daha önce bu oyunu oynadık. 5. Bölüm’de öğreneceğiniz gibi, işleri yapmanın daha akıllıca yolları illaki vardır. Başkalarının deneyimlerinden faydalanmak bunlardan biridir.

Daha Yüksek Bir Güç İçin Teslim Olun

LES:

Cerrahın yüzündeki bakış her şeyi anlatıyordu. Göz temasından kaçınarak yavaş yavaş, “Korkarım kanser.” dedi. “Prognoz iyi değil, pek çok lenf nodu

pozitif; iki ile beş yıl." Orada kayıtsız kaldım. Otuz üç yaşındaki muhteşem eşim Fran'a, o anda ölüm cezası verilmişti. Biyopsi sonuçlarının tartışılması mümkün değildi. Bu planda yoktu. Yeni başladığımız seminer işi yeni yeni gelişmeye başlamıştı, çocuklarımız üç ve altı yaşındaydı; yaşanacak çok şey vardı. Şimdi ne olacaktı? Benzer bir durumdaysanız, korkunun sizi oldukça çabuk yıkacağını bilirsiniz. Bilinmeyenden korku. Biz ne yaptık? Kim yardım edebilir? Bu gerçekten mi oluyor?

Takip eden aylarda Fran tam bir şampiyon oldu. Alternatif terapileri araştıran, radyasyon ve kemo-terapi ile uğraşan, umudunu söndürmeye çalışan zihinsel iblislerle savaşıyor biri hâline geldi.

Bir gün hepsine birden dayanmak ağır geldi. Yatak odasında uyumaya çalışırken neler olduğunu şöyle anlattı: "Ailemi bırakıp gitme düşüncesinden tam anlamıyla korkuyordum, gözlerim kapalıydı ama bilincim tamamen açıldı, dua etmeye ve yardım istemeye başladım. Ailemi en azından uzun süren ve zahmetli bir hastalıkla uğraştırmamalıydım. Beş dakika içerisinde, sanki birisi beni sıcak bir koruyucu battaniye ile ayaklarımdan başlayarak, vücudumun üstünü yavaşça örtüyormuş gibi güçlü bir şey hissettim. Sonra muazzam bir sükûnet geldi üzerime ve güçlendim. Sanki birisi bana, "Tamam, sen iyi olacaksın. Hayatına devam et." diye fısıldamış gibiydi. Ben de öyle yaptım."

İnançlı insanlar buna ilahi müdahale der. Tek bildiğim, mucizeler gerçekleşti ve biz de o zamandan

beri minnettar hayırseverleriz. Yirmi beş yıl önce meydana gelen bu olaydan bu yana, ikimiz de her yeni güne müteşekkirimiz.

Hazırlıklı Olun!

Bu ünlü izci sloganı; işe, kişisel ya da finansal hayata ilişkin bir türbülansın eşiğinde olabilecek herkese güçlü bir mesaj veriyor. Burada iki gerçek var. Daha açık olmak için, bir havayolu pilotunun örneğini kullanalım. Tüm pilotlar, kalkıştan önce veya uçuş sırasında hava durumu ikazlarını alırlar. Sık sık uçuyorsanız, bu mesajı uçuş güvertesinde duymuşsunuzdur. “Görünüşe göre biraz sallantılı bir yolculuk geçireceğiz, bu yüzden kemer ikaz lambası sönünceye kadar lütfen emniyet kemerlerinizi çıkarmayın ve masalarınızı kapalı tutun.”

Yolcular olarak, artık biraz türbülans için hazırız. Genellikle o kadar da kötü değildir ve bazen hiçbir değişiklik fark etmeyiz çünkü daha sonra pilot; birkaç ufak ayarlama ile fırtına bulutlarının üzerinde yükseldiklerini veya etraflarından dolaştıklarını açıklar. Tam önünüzde patlamak üzere olan bir fırtına olsa, pilotun potansiyel tehlikeyi önlemek için çabucak düşünerek yaptıklarından dolayı müteşekkirimiz oluruz. Bu durumlarda pilot kontrole sahiptir. Peki ya siz? Gökyüzündeki bu pilotlar kadar hazırlıklı mısınız? Evde veya işte, ufukta herhangi bir fırtına bulutunun olup olmadığını görmek için her hafta düzenli olarak durup kontrol ediyor musunuz? Böylece, gerekli ayarlamaları önceden yapabiliyor musunuz? Meşgul olmanın bahaneniz olmasına veya farkındalığınızı azaltmasına izin vermeyin. Hazırlıklı olun!

İkinci gerçek, bazen hayatta herhangi bir uyarı alamayacağımızdır. Hiçbirimiz tam kontrole sahip değiliz. Hiç uçtunuz mu ve uçağın aniden 10 metre irtifa kaybettiğini gördünüz mü? Panikten bahsedin! Uçak durdu mu? Düşüyor muyuz? Yapabileceğin hiçbir şey yok. İşte mesaj:

Beklenmeyi Bekleyin

Kontrol edebileceğiniz şeylere odaklanın ve kontrolünüz dışındakileri kabullenin.

İş dünyasında, engelleyemeyeceği şeylere endişelenen birçok insan görüyoruz. Bu, sebinin çevresinde çok tartışma yaratır. Zamanınızı ve enerjinizi boşa harcamayın. Patron değilseniz ve merkez ofisi sevmediğiniz değişiklikleri yapmaya devam ederse, ya kabullenin ya da daha iyi bir çevreye sahip başka bir fırsat bulun. Bazı durumlarda, bir kısım kişileri eski kuralları tersine çevirmeleri için motive eden aşırı hafifletici koşullar vardır.

Luan Mitchell, -daha önce okuduğunuz W. Mitchell ile ilişkisi yok- başına bol miktarda aksilik gelmiş dikkate değer bir kadın.

En küçük ile en büyüğü arasında on dokuz yaş bulunan, beş çocuklu bir ailenin en küçüğü olan Luan, on iki yaşındayken annesinin restoranlarından birinde garsonluk yapmaya başladı. Daha sonra yerel aşevinin mutfağında ve kilise etkinliklerinde düzenli olarak gönüllü olduğu gibi, hırslı bir jimnastikçi ve yirmili yaşlarının başında bir güzellik yarışmasının kazananı da oldu.

Luan, bir aile et paketleme şirketini işleten, kendisinden on dört yaş büyük bir işadamı olan Fred Mitchell ile tanıştı

ve evlendi. Fred'in şirketi genişletmek için büyük bir vizyonu vardı, ancak evlenmeden hemen önce Fred'e genç erişkinlerde genellikle ölümcül olan "kistik fibroz" teşhisi kondu. Bu yıkıcı bir haberdir ve çocuk sahibi olamayacakları bilgisi ile daha da kötüleşti. İlave olarak, Fred'in şirket başkanlığına devam etme yeteneği kısa sürede sona erecekti.

Bu, Fred'in ailesinde önemli kaygılar yarattı. Fred ölürse ne olacaktı? Tecrübesiz bir yabancı olan Luan, şirkete sahip mi olacaktı?

Düğünden önce, Luan kendini işin dışında tutan bir evlilik anlaşması imzaladı. Evlilik için pekiyi bir başlangıç değildi! Balayı gibi özel günleri hastanede geçti. Fred'in sağlığı hızla kötüye gidiyordu ama arada güzel haberler de vardı; Luan çok sağlıklı dört kiloluk bir bebeğe sahip oldu ve daha sonra iki çocuğu daha olacaktı. Diğer taraftan Fred'in ciğerlerini günde üç ya da dört kez temizlemek için gerekli olan vürmalı tedaviyi yapan hasta bakıcı hâline geldi. Bir gece oğluyla ilgilenirken, sağ omzunda sıcak bir şeyler hissetti; bu kandı. Fred'in fena şekilde kanaması vardı. Hastane personeli kollarını iki yana ayırıp "başaramayacağını" söyledi. Fred ise, "Hiçbir yere gitmiyorum. Yapacak işlerim var!" dedi, daha doğrusu haykırdı. Onun bu kararlılığı Luan'ın hayatını değıştirdi.

Mucizevi bir şekilde, Fred'e kalp ve çift akciğer nakli yapıldı. Sağlıklı kalbini ise elli iki yaşında bir kadına bağışladı ve daha sonra ise, Luan'ın dünyada kocasının kalbini başka bir kadına vermesine izin veren tek kadın olduğunu söyledi! Bu mizah duygusu ve irade, Fred ve Luan'a çok zorlu bir savaş sürdürmesine yardımcı oldu.

Bütün bunlar olurken, aile içinde de şirketin kontrolü üzerine başka bir savaş devam ediyordu. İki yıl boyunca süren çirkin bir dava ortaya çıktı. İlk yılın sonunda, ayağa kalkmasına rağmen, Fred battı ve işini kaybetti. O ve genç ailesi, iş aramak için karavanlarıyla umutsuzca eyaletler arasında dolaştılar. Nihayet, hukuki anlaşma Fred'e şirketin yarısını verdi ve hemen Luan'ı Yönetim Kuruluna yerleştirdi. Şirket iflasa sürükleniyordu. Fred yeniden inşa etmeye kararlıydı, ancak yeni bir aksilik uyarısız ortaya çıktı. Banka, 33 milyon dolarlık krediyi geri çağırıyordu!

Bir dakika duralım. Bu durumda ne yapardınız? Fred'in sağlığı hâlâ büyük bir meseleydi ve Luan'ın iş tecrübesi yoktu. Ve şimdi kurtlar kapılarında leş arıyorlardı.

Luan'ın ifadeleriyle, olanlar şöyleydi:

“Yola çıktık, hikâyemizi potansiyel yatırımcılara ve bize inanan herkese anlattık. Bir gün bankacı anahtarı almaya ve şirketi kapatmaya geldi.

Bizi ve çalışkan çalışanlarımızı mali bazukaları için hedef seçmişlerdi. Yine de o anahtarı hemen geri vermek zorundaydılar çünkü onları şok edecek şekilde 33 milyon dolarlık bir çek sunduk! Fred, “Ernst and Young” tarafından verilen “Yılın Geri Dönen Girişimcisi” ödülünü kazandı. Bu ödülü kabul etmeye hazırlanıyorduk ve sağlık kontrolüne gittik. Öldü, aniden öldü! Duvarı yumruk attım. Birinin gözlerimin ortasından geniş, kalın bir tahtayla bana vurduğunu düşündüm.”

Şimdi ne olacaktı? Havluyu atıp teslim olur muydunuz?

Savaşçılar bırakmazlar. Bilakis Luan, başka bir neden olmasa bile sadece Fred'in hayalini kurduğu şirketi hayata geçirmek

maksadıyla, başarıya ulaşmak için daha kararlı olmuştu.

Ve böylece diğer savaşlar başladı. Şimdi yedeğinde üç çocukla Luan, açık şekilde onu işyerinin yakınında istemeyen hissedarlarla kapışmak durumunda kaldı. Şuna bakın. Fred'in cenaze töreninin sabahında, kasıtlı olarak Yönetim Kurulu'nu toplantıya çağırdılar. Otuzlu yaşlarının başındaki Luan artık çoğunluk hisseye sahipti. Onlara şu cevabı verdi: "Eğer bu toplantıyı yaparsanız, ben de çocuklarımı getiririm. Sonra cenaze töreninde, neden bir hilkat garibesi gibi görüldüğümü, neden kendi saçlarımı yapacak ve çocuklarımı babalarının cenazesine götürecek vaktim olmadığını herkese açıklamak zorunda kalırsınız. Çünkü siz ahmaklar Yönetim Kurulu'nu toplantıya çağırdınız!"

Toplantı iptal edildi.

Hissedarların hisselerini satması için daha fazla baskı yapmasına rağmen, "Bir mezbahaya sahip bir et paketleme şirketini işletmek hakkında, senin gibi küçük kabarık sarışın ne bilir?" Luan direndi. Çalışanların tamamının desteğini aldı ve bir ekip olarak çalışmaya başladılar. Luan, tesisi 45 milyon dolarlık bir ilave ile büyüttü, Japonya'da ve Asya kuşağında yeni pazarlara açıldı. Personel sayısı 2.000 kişiyi aştı ve şirket iki buçuk yıl içinde iflastan yumuşak bir geçişle yarım milyar dolarlık gelire ulaştı. Luan Mitchell şimdi dünyanın en başarılı kadınlarından biri olarak tanınmaktadır, ayrıca rekabet gücü ve günümüzün zorlu iş koşullarındaki küresel baskılara dair samimi bir anlayışa sahiptir.

İş zekasıyla "Profit" ve "Chatelaine" dergilerince verilen Kanada'nın bir numaralı kadın girişimcisi ödülünü üst üste

üç defa olmak üzere, her türlü ödülü kazandı. 2005 yılında “American Biographic Institute” tarafından Yılın Kadını seçildi. Ayrıca çok satan bir yazar. Luan şimdi tüm dünyada, girişimcilik ve geri dönüş yeteneği konusunda talep gören bir konuşmacı hâline geldi. Genç güzellik yarışması katılımcısı hâlinde çok uzaklarda.

Bize söylediği birkaç ilave ders:

- Yaşınızın kafesiniz olmasına izin vermeyin.
- Kendinize öğrenme konusunda izin verin; acil durum frenlerinizi sürekli devrede tutmayın.
- İnandıklarınız için ayağa kalkın, yoksa kendinizi herhangi bir şey için düşmüş bulacaksınız.
- En önemlisi, kendinize ve başarılı olmak için inanılmaz kabiliyetinize inanın.

Bu hikâyeyi okuduktan sonra size ilham gelmediyse, bize geldi! Bu kitapta yer alan gerçek hayat örneklerinin hepsi özümsemeniz için burada, bunlardan hayat yolculuğunuzda size yardımcı olacak stratejiler çıkarabilirsiniz. İyi uygulanmış bir fikrin, farkındalığınızı ve başarınızı önemli ölçüde hızlandırabileceğinizi unutmayın. Bu yüzden geç kalmayın ve fırsatı yakalayın. Olumsuz fikirlerin sizi engellemesine izin vermeyin.

Kazanımlar

Aksiliklerin üstesinden gelmenin yürüyen bir süreç olduğunu öğrendiniz. Belki de bu gerçekliği engelleyebilecek tek yol inzivaya çekilmektir, ancak bunun bile zorlukları vardır. Hayat geniş yaşamak içindir, bir mağaraya çekilmek için de-

ğil. Tabii gerçek şu ki, bu aksiliklerin bir kısmı kontrolden çıktığında korkutucu olabilir. Tekrar etmeye değiyor; bunlar sadece münferit olaylardır, sizin hayatınızın tamamı değiller. Karışıklık ortadan kalktığında, deneyiminizden dersler çıkarın. Bunlar, karakterinizi güçlendiren önemli yapı taşları ve daha sonraki zorlukların üstesinden gelme becerinizdir. Her şeyden önce, üzerinde kontrolünüz olan şeyin tutumunuz olduğunu anlayın. Her gün üzerinde çalışın. Şampiyon zihin yapısı oluşturmak için elinizden gelen her şeyi yapın. 6. Bölüm'de güveninizi artıracak pek çok strateji bulacaksınız.

Ama daha önce nasıl mükemmel ilişkiler kuracağınızı ve çevrenizde nasıl gerçek bir destek kalesi inşa edeceğinizi göstereceğiz. Sayıca kuvvetli olduğunuzda, aksiliklere ele almak ve üstesinden gelmek kolaydır. Okumaya devam edin!

“Eleştirilince dağılmayın. Unutmayın, bazı insanlar sadece sizden bir parça kopardıklarında başarıyı tadarlar.”

—Zig ZIGLAR

AKSİYON ADIMLARI



En İyi On Seçenek

Sorun Çözücü

En İyi On Seçenek

Mücadelenizin ne kadar zor olduğundan bağımsız, en iyi on seçeneğin bir listesini yapın. İlk birkaçı sizin istediğiniz gibi olmayabilir ama yine de onları da yazın. Yaratıcı olun, kutunun dışında düşünün. Kendinize “farz edelim ki” soruları sorun. Beklenmedik durumlara açık olun. Çoğu zaman en iyi çözüm, sonlarda ortaya çıkan iç seslerinizden biri olacaktır. Listenizi gözden geçirmeden önce “on” a tamamlayın.

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

Şimdi en iyi görünenini seçin ve bir eylem planı hazırlamaya başlayın.

Sorun Çözücü

Önemli bir aksilikle yüzleşıyorsanız, çözmenizde size yardımcı olması için aşağıdaki Sorun Çözücü'yü kullanın. Bu, istediğiniz sonuca adım adım rehberlik edecek on sorudan oluşan bir seridir. En iyi sonucu elde etmek için, tüm işlemleri yazılı olarak takip etmek önemlidir. Sık sık kullanın. Karar verme beceriniz belirgin bir şekilde gelişecektir.

1. Benim sıkıntım nedir?

Durumunuzu doğru bir şekilde tanımlayın. Unutmayın; kısa, öz ve açık olmalı.

2. Soruna karşı koymaya karar verin ve onunla başa çıkın.

Korkunuza karşı gelmek için bir karar vermek, ileriye doğru atılmış büyük bir adımdır. Sağlığınız ve iç huzurunuz için şimdi karar verin.

3. Arzuladığım sonuç nedir?

Yine tercih edilen sonucu net bir şekilde tanımlayın. Kapanışı canlandırın ve bu aksiliğin üstesinden geldiğinizde, elde edeceğiniz başlıca avantajları tanımlayın.

4. Bir kelimeyle, bu aksilikten başarıyla kurtulduğunuzda nasıl hissedeceğinizi açıklayın.

5. Yardımcı olacak hangi bilgilere ihtiyacım var?

Okuyarak, araştırarak, sözleşmeleri gözden geçirerek veya diğer önemli belgeleri inceleyerek daha fazla bilgi edinin.

6. Kendi başıma ne yapabilirim?

İyi yapabildiğiniz özel eylemleri listeleyin.

7. Başka kim bana yardımcı olabilir?

Kendiniz gerçekleştirmek için gereken becerilere veya deneyime sahip değilseniz, başkalarının uzmanlıklarını göz önünde bulundurun.

8. Şimdi hangi özel adımları atacağım?

Bu sizin oyun planınız. Kapanışa kadar olan her adımı düşünün.

1. _____
2. _____
3. _____

9. Ne zaman başlayacağım? _____

Tarih: _____

Bu durumu kapatmak için ne kadar zaman gerekir?

Tarih: _____

Hadi başlayın!

Unutmayın, huzur korkunun diğer tarafında.

10. Sonuçlarınızı gözden geçirin ve kutlayın!



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Neredeyse yarısı bitti. Odakta kalın!

ODAKLANMA STRATEJİSİ 5



Mükemmel İlişkiler Kurma

“Bazı ilişkilerin neden sürdüğünü, bazılarının ise neden yürümediğini görmek epey hayat tecrübesi gerektiriyor. Ancak münferit bir ilişki hakkında fikir edinmek için bir kriz çıkmasını beklememize gerek yoktur. Günlük küçük olaylara karşı davranışlarımız bize çok şey anlatır.”

—Eknath EASWARAN

Chris Keating, otuz yaşında, dinamik ve aileler için unutulmaz bir eser yaratan bir girişimci. Şirketi “Towne Photography” Calgary’de aile fotoğrafları için en iyi yer kabul edilmektedir. İş dünyası ve pazarlama Chris’in doğal yeteneği. On yaşındayken, okul bahçesindeki zamanın boşa gittiği düşüncesindeydi. Büyük oyun alanında yapabileceği hiçbir şey yoktu. Böylece “Cherry Bombs” adlı bir oyun yaratarak ortamı can-

landırmaya karar verdi. Chris, soğuk havalarda oryantal kiraz ağaçlarının meyvesinin donduğunu, ısıtıldığında ise eriyerek ince bir kabuğun altında yumuşacık hâle geldiğini gözlemişti.

Kirazları toplayıp her pakette on tane olacak şekilde kilitli poşetlere koydu ve arkadaşlarına 25 sentten sattı. Kirazlar insanlara fırlatmak için mükemmeldi. Böylece “paintball”ın ilk versiyonlarından biri icat edildi! Çocuklar bu oyunu seviyordu. Eğlenceliydi ve herkes sürekli ya kaçtığı ya da kovaladığı için harika bir egzersizdi. Kirazlar giysiler üzerinde küçük kırmızı izler bırakıyordu, ancak çocuklar umursamadı ve böylece daha fazla kiraz aldılar.

Bazı ebeveynler kiraz lekelerinden şikâyetçi olunca, Chris’in gelişen küçük işi aniden sona erdi ve Chris’in annesi yatağının altında bu ilk işinden kazandığı 150 doları koyduğu karton kutuyu keşfetti. Onların kötü yoldan kazanılmış kazançlar olduğunu ve bu parayı almasının doğal bir nedeni olamayacağını düşündü. Açıkçası girişimcilik aile genlerinde yoktu, her iki ebeveyn de profesyonel akademisyenlerdi.

Ancak, Chris hiçbir zaman okulda iyi notlar almaya odaklanmadı. İdediği gibi: “Bu hiç bir zaman bende işe yaramadı.” Okuldan ayrıldıktan sonra, bir petrol şirketinde laboratuvar teknisyeni olarak çalışmaya başladı. İlk üç ay boyunca bu çalışma biçimi ilgisini çekti, ancak daha sonra tekdüze gelmeye başladı. Kayaların fotoğraflandığı görüntüleme bölümüne transfer edildi. Böylece kameralar hakkında daha fazla bilgi edinmek için fotoğrafçılık yapan bir arkadaşını aradı. İlk görevi, bir hafta sonu düğününde resmî fotoğrafçılık yapan arkadaşının “çantasını taşımak”tı. Bir hafta sonra, 80 dolar katılım ücreti ödeyerek arkadaşının düzenlediği bir günlük kursa ka-

tıldı. Kursun ardından hayatının geri kalanında yapmak istediği şeyin fotoğrafçılık olduğunu biliyordu.

Ertesi gün, bankaya gitti ve 500 dolar limite sahip bir kredi kartı aldı. 420 dolara kamera ekipmanı satın aldı ve geriye kalan 80 doları kendi kişisel kartvizitlerini basmak için kullandı.

Artık işin içindeydi! Birkaç yıl sonra, ilk günlerdeki bocalamanın ardından Chris, onu motive eden bir tarz keşfetti: Aile Fotoğrafları. Maalesef on yaşındayken, “Cherry Bombs Macerası” yılında; Chris’in ailesi boşanmış ve parçalanmış bir ailenin travmasını yaşamıştı. Bu ona çok ağır gelmişti. Kendisine, “Sevgi dolu, sıkıca kenetlenmiş bir ailenin ve onun yarattığı sevinci vurgulamak için ailelerin hayatında nasıl bir fark yaratabilirim?” diye sordu. Bu andan itibaren, aileler için unutulmaz resimler onun tutkusu oldu.

Chris, “Benim eşsiz avantajım, ilk ziyaretleri sırasında aileyle duygusal bir bağ oluşturmam.” diyordu. Chris, Dizayn Görüşmesi’nde herkes için güçlü ve unutulmaz bir deneyim yaratmak istediğini anlatıyor ve onları tamamen dâhil olmaya teşvik ediyor. Bu, alışılmış yaklaşımdan çok farklı. “Ne tür bir arka plan tercih edersiniz?” gibi sorular asla ortaya çıkmaz. Chris kendisini görevlendirilmiş bir sanatçı olarak görür ve ailenin almaktan çok heyecan duyacağı bir sonuç üretmek için hızlı bir şekilde güven duygusu aşılar. Her seferinde aynı hizmeti sunar.

Şu anki ücreti, okul binasında 25 sente sattığı kiraz poşetlerinden çok uzakta, aile başı iki ile on beş bin dolar arasında değişiyor! Bugün sektörünün lideri durumunda. Pratik içeriği ve eğlenceli stili onu tüm dünyadaki profesyonel fotoğrafçılar arasında konuşulan biri hâline getiriyor.

Chris, ayrıca dünya çapında büyük coşkuyla karşılanan 15 şehirde; tam katılımı ile düzenlenen fotoğraf çalışma grupları ile amatör fotoğrafçılar dünyasında da etkisini genişletti. Bunlar, Küba'nın Havana kentinde dört günlük fotoğraf festivaline neden oldu.

Öğrencileriyle yaptığı ilk gezi sırasında, hükümet binalarını fotoğraflaması nedeniyle tutuklandı ama o başka bir hikâye! Chris, öncelikle karısı Carolynn ve üç genç oğlu olmak üzere, kendi ailesi için iyi bir rol model olmaya odaklanıyor. Geçen yıl on altı hafta tatil yaptılar.

Başarılı bir genç girişimci olan Chris, sanatı konusunda mütevazı ve tutkulu: “Fotoğrafçılık son derece kolay. Tek yapmanız gereken hayatınızı ona adamaktır.”

Chris'in başarısının önemli bir faktörü, müşterileri ile mükemmel bir ilişki kurması ve bunu uzun vadede yenilenen iş hâline dönüştürme becerisidir: “Bana hayatlarına girme ve unutulmaz özel şeyler yaratmamı sağlama ayrıcalığı veren insanlardan gerçekten çok hoşlanıyorum.” diyordu.

Chris için, gayet beceriyle sergilediği gibi, işinde büyük ilişkiler kurmak temel bir stratejidir. Şimdi bazı ilişkilerin neden güçlü ve sürdürülebilir kaldıklarını, diğerlerinin ise tamamen çöktüğünü inceleyelim.

Çifte Sarmallar

İlişkiler çok kırılgan olabilir. Çoğu evlilik hayatta kalmaz, aileler ayrılır ve çoğu zaman çocuklar sadece bir ebeveyniyle birlikte yetişir. Başlangıçta o kadar çok neşe ve sevgi olduğu hâlde bu ilişkilerin dağılmasına sebep olan şey nedir?

Hayatınıza bir sarmal olarak bakmanız yararlı olacaktır. Bazen yukarıya uzanan bir sarmalın içinde olursunuz. O sırada işler iyi gidiyor, güveniniz yüksek ve hayat ödüllendiricidir. En önemli ilişkileriniz sağlıklı ve iyi gitmektedir.

Tam tersi aşağı uzanan sarmaldır. Bu sefer ise, işler bozulmaya başlamış, iletişim eksikliği oluşmuş, stres artmış ve hayat sürekli bir mücadele hâline gelmiştir. İlişkiler aşağı uzanan sarmal esnasında kutuplaşır.

Doğa bu sarmalların dramatik versiyonlarını bize sunar. Bir hortum buna çok güzel bir örnektir. Gökyüzünden aşağı doğru sarmalayan bu koyu renkli hortumlar, yeryüzüne çarpıp yıkıcı sonuçlar verirken her şeyi içine çekerler. Michael CRICHTON ve Steven SPIELBERG ortak yapımı “Twister” filmi, bu müthiş sarmalların ve içerdikleri inanılmaz enerjinin yakın plan görüntüsünü sergiler.

Aşağı uzanan sarmallar için bir başka örnek ise girdaplardır. Girdabın dış kenarındaki su çok tehlikeli görünmez ama merkezdeki güçlü çekim kuvvetinin farkında değilseniz, çok hızlı bir şekilde aşağı çekilebilirsiniz.

Aşağıya Uzanan Sarmalı Anlama

Aşağıya uzanan sarmalın gerçek hayatta nasıl ortaya çıktığına bakalım. Bunun mevcut ve gelecekteki ilişkileriniz üzerindeki potansiyel etkisini açıkça anlamak için, yürümeyen bir ilişkinizi düşünün. Bu ilişkinin dağılmasına neden olan tüm adımları tekrar aklınıza getirmelisiniz. Neler olduğunu açıkça canlandırın.

Mümkün olduğu kadar geriye gidin ve tekrar yaşayın. İlk olanlar neydi? Ondan sonra ne oldu? Sonra? Bunun tam etki-

sini anlamak için, bu bölümün sonundaki *Aksiyon Adımlarını* tamamladığınızdan emin olun. Aşağı uzanan sarmalınızı en düşük noktaya kadar her adımını kaydetmek şablonu anlamana yardımcı olacaktır.

Mesela, bir evlilikte koca benmerkezci olur ve evle ilgili konularda artık yardımcı olmaz. Ofiste daha fazla vakit geçirir, sabah erkenden ayrılıp akşamları eve geç döner. İletişim sadece iş ve finansla sınırlıdır.

Belki paraya sıkışmış ve konut kredisi, araba ödemeleri, çocuk dans dersleri ve diş tedavilerini karşılayamaz durumdadır. Yavaş yavaş gerginlik oluşur, tartışmalar sıklaşır ve mevcut durum yüzünden eşler birbirini sorumlu tutar. Aşağı uzanan sarmal, artık girdabın merkezine çekmek için ivme kazanmaktadır. Biri veya her ikisi, içki içerek, çocuklarla dışarı çıkarak, kumar oynayarak ya da en kötü seçenekte birbirlerine fiziksel ve zihinsel zarar vererek yalnızlık arayabilirler. Bu noktada, ilişki kurumaya başlar ve aşağı uzanan sarmal dibe ulaşmıştır. Sıklıkla ayrılık gerçekleşir, boşanmaya ilerlerler ve her yıl büyüyen yıkılan yuva sayısına başka bir aile olarak eklenirler.

İlişkilerin bozulmasına neden olan şeyleri dikkatlice düşünürseniz, onları iyileştirmek için gerekli önlemleri alabilirsiniz. İlişkiyi kaybetmiş olsanız da, bir sonraki için daha hazır olursunuz ve aynı kalıbın oluşmasını engelleyebilirsiniz. Farkındalık her zaman ilerlemenin ilk adımıdır. Bu sarmal tekniğini, en önemli ticari ilişkilerinizi gözden geçirmek için de kullanabilirsiniz. İşte ortak bir senaryo:

İki kişi bir ortaklık kuruyor. Yeni bir ürün veya hizmet için harika bir fikirleri var. Heyecan verici yeni girişimlerine çok

fazla zaman ve enerji harcıyorlar. İşleri yapmakla çok meşgul olduklarından, hiçbir yasal ortaklık belgesi hazırlamadılar ve de imzalamadılar. Onlar iyi arkadaşlar ve bunu ilerlerken yapmak istiyorlar. Ayrıca, ücretlendirme ve kâr paylaşımı için net bir iş tanımı veya yöntemi bulunmuyor.

Şimdi birkaç yıl ileriye bakalım. Ortaklık sallantıda çünkü biri kontrolü bırakmak istemiyor ve diğerinin kendi başına karar vermesine izin vermiyor. Mali imkânları sıkışmış durumda ve gelirlerin nasıl harcanacağıyla ilgili haftalık çekişmeler başlamış. Biri daha da büyümek için kazandıklarının şirkete yeniden yatırılmasını isterken, diğeri paylaştırılması taraftarı. Zamanla geri kalan personel çatışmada taraf oluyor ve iki farklı grup ortaya çıkıyor.

Kriz gitgide büyüyor ve bir ortak ayrılmak istiyor, ancak bir “Shotgun Clause” anlaşması veya bunu kolaylaştıracak bir uzlaşma bulunmaz. Ortaklar fikirlerinden vazgeçmez ve sonunda kendi yasal ekiplerini kurarlar. Savaş başlar. Genellikle, sonunda avukatlar paranın çoğunu alır, iş çöker ve iki kişi daha “Ortaklıklar asla yürümez!” der.

İşte bir ipucu: Şu anda bir veya daha fazla ortakla iş anlaşması yapıyorsanız veya gelecekte böyle bir şey yapmayı düşünüyorsanız; her zaman ilk önce, çıkış stratejinizi çok fazla dâhil olmadan önce planlayın. Yazılı olduğundan emin olun. Duygusallıktan uzak durun. Yeni ortağınızın iyi bir adam veya en yakın arkadaşınız olduğu tartışmasız bir gerçek olsa da, yazılı bir sözleşmeden

* Girişimi yapan ortaklardan birinin hisselerini satmayı istemesi durumunda, önceliği belirli fiyat üzerinden diğer hissedarlara tanıyan, onlar almaz ise; satmak isteyen hissedarı başkasına o fiyat üzerinden satmakta serbest bırakan anlaşma.

kadar olan önemli olayları tekrar yaşayın. Çoğu insan bunu yapmaz, dolayısıyla gelecekte birçok kez tekrarlayabileceğiniz doğru bir plan hazırlarken, piyasadaki muazzam avantajınızın keyfine varacaksınız. Güçlü ilişkiler güçlü sonuçlar doğurur.

İşte kazanmanıza yardımcı olacak olumlu bir örnek. Dave'in bir mühendislik firması vardı. Müşterilerden fikirler alır ve onlara yeni ürünler yaratmada yardımcı olurdu. Dave'in göze batan özellikleri; yenilikçi tasarım ve verimli işçilikti. Son yirmi iki yılda bu becerileri yüksek bir seviyeye taşıdı. Yol boyunca, insanlara düzgün davranmayı öğrendi. Sadık bir müşteri tabanına sahipti, telefon çağrılarına hemen geri dönme ve müşterilerinin isteklerini takip etme gibi basit şeyleri önemserdi.

Bir gün yeni bir müşteri, bir kauçuk ekstrüzyon* ürünü fikriyle ona geldiğinde yardım etmekten memnuniyet duydu. Genç adamın büyük bir vizyonu vardı. Benzersiz ürününün dünyadaki büyük müşterilerine tedarik sağlayacak kendi imalat tesisini hayal ediyordu. Dave uzmanlığını konuşturdu ve prototip üzerinde ince değişiklikler yaptı. Bu iyileştirmeler, ürünü daha az maliyetli ve daha sağlam hâle getirdi. Genç girişimci ve tecrübeli mühendis arasındaki bu yeni ittifak önümüzdeki yıllarda keyifli, karşılıklı mutluluk veren bir dostluğa dönüştü. Her biri kendi yollarıyla diğerine yüksek yaratıcılık ve üretkenlik seviyesine yardımcı oldu. Sonunda genç girişimcinin hayali gerçekleşti. Büyük vizyonu ve sabrı sayesinde, birkaç milyon dolarlık sözleşmeler imzaladı. Bütün bunlar boyunca Dave'le irtibatı devam ettirdi ve tavsiyelerini aldı.

* Çubuk, profil, boru, tel ve diğer kalın cidarlı profillerin biçimlendirilmesinde kullanılan önemli bir plastik şekil verme yöntemidir.

İşi büyüdükçe Dave de öyle yaptı. Bir gün, inanılmaz başarısı üzerine, özel ilişkilerini daha da zenginleştiren önemli bir telefon görüşmesi yaptı. Dave'e gelecekteki kârının bir kısmını teklif etti. Bu onun, "Bana inandığınız, başladığım zaman yardım ettiğiniz ve zor zamanlarda destek olduğunuz için teşekkürler." deme şekliydi.

Bütün mükemmel ilişkilerin bir başlangıç noktası vardır. Genellikle ilk birkaç etkileşim unutulmaz değildir. Ancak bir süre sonra diğeri hakkında iyi bir his geliştirirsiniz. Nedeni belki dürüstlüğü, coşkusu, olumlu tutumu ya da sözünü tutmasıdır. Bir bağ gelişir ve her yeni adım, ilişkiyi daha da güçlendirerek daha özel hâle getirir.

Resmi çekebildiniz mi? En iyi ilişkilerinizi nasıl geliştirdiğinizi ayrıntılı olarak incelediğinizde, gelecekte daha büyük ve daha iyi ilişkiler oluşturmak için eşsiz bir süreç sağlar. Neyin işe yaradığını ve neyin işe yaramayacağını bilmek, aşağı uzanan bir sarmal yaratan pahalı hataları önlemenize yardımcı olacaktır. İyi haber şu ki, bu şablonu hayatınızın herhangi bir alanında mükemmel ilişkiler kurmak için uygulayabilirsiniz. Kişisel ve aile hayatı için olduğu kadar, mesleki ve ticari ortaklıklar için de çalışır.

Çifte sarmalları sürekli gözden geçirme alışkanlığı elde edin, aşağı çekmelerden korunmak, gerçekten özel ve sevecen ilişkilerin olumlu dünyasına yönelmek için kullanın.

JACK:

İş ilişkileri kurmak hakkında yazar ve konuşmacı Ivan MISNER'den çok şey öğrendim. Ivan, Networ-

king Like a Pro* adlı bir kitap yazdı. Bana görünürlük, güvenilirlik ve kârlılık denen şeyi öğretti. Çoğu insan iş ilişkileri kurduklarında, onları çok hızlı bir şekilde kârlı ilişkilere dönüştürmeye çalışır. İlk önce insanlarla tanışacak bir durumda olmanız gerektiğini bilmeniz önemlidir. İletişim ağı kurmanın ve dernek toplantılarına, kulüplere, ticaret odalarına, kiliselere vb. yerlere gitmenin nedeni budur, hepsi de görünür olmanın mükemmel yollarıdır.

Larry Benet'in bana öğrettiği şey buydu. O bir iletişim uzmanı: "Kim olduğu önemli olmaksızın, biriyle tanıştığınızda ona sorun: Şu anda üzerinde çalıştığınız en önemli bir veya iki proje nedir? Karşılaştıkları en önemli iki inisiyatif veya zorluğun ne olduğunu da sorabilirsiniz. Size nasıl yardımcı olabilirim? Sonra size aslında yapabileceğiniz bir şey söylerlerse, adım atın ve söylediğini yapın. Bir makale gönderin. Onlara yardımcı olabilecek biriyle bağlantı kurmalarını sağlayın. Onlara koçluk vb. bir şey yapmak için zaman ayırın. Artık size güvenmelerini sağladınız. Üç ay sonra o kişiye yaklaşip ondan bir iyilik isteyin (Beni birisiyle tanıştırebilir misin? Bana bir destek vermeye ne dersin? Danışacaklarımın arasına seni dâhil edebilir miyim?), üstünü inşa edebileceğiniz bir ilişki temeli zaten kurulmuş durumda." diyor. Bunu on yıl önce bildiğimi sanmıyorum. Tavrım: "Hepimiz iş yapıyoruz. Hadi onunla devam edelim." idi. Önce bir ilişki kur-

* İng. "Bir Profesyonel Gibi Ağ Kurmak"

malısın. Bence bu çok önemli. “Neye odaklanıyorsunuz? Nasıl yardımcı olabilirim?” sorularını sorun ve sonrasında gerçek değer sunun. Bunu şu ana kadar yapmadıysanız, en kısa zamanda başlayın; aksi hâlde, en iyi iş fırsatlarınızdan bazılarını kaçırıyor olabilirsiniz.

Zehirleyen İnsanlara “Hayır” Deyin

Devam etmeden önce, lütfen bu önemli tavsiyeye dikkat edin: **Zehirleyen insanlardan kaçının!** Ne yazık ki, dünyayı büyük bir sorun olarak gören birkaç kişi var ve gözlerinde siz bunun bir parçasısınız. Nasıl olduklarını biliyorsunuz.

İşler ne kadar iyi olursa olsun, küçük olumsuz detaylara odaklanırlar ve bunu sürekli yaparlar. İlişkiyi tamamen yok eden bir alışkanlıktır. Dudaklarından dökülen negatif bir enerji patlaması, yüzünüzdeki gülümsemeyi kalıcı olarak silebilir. Bu insanlar sağlığınıza açısından zehirlidir. Her zaman sınırlarınızın dışında tutmak için uzun menzilli bir radara ihtiyacınız var.

Bu noktada şöyle düşünüyor olabilirsiniz: “Söylemesi kolay. Demek istediğim, yıllardır tanıdığım arkadaşım hep işinden şikâyet ediyor, mali açıdan ne kadar berbat durumda olduğunu ve kimsenin ona yardım etmesini istemediğini söylerken, yanından ayrılp gitmem gerektiğini mi söylüyorsunuz?” Hayır, koşarak kaçın! Elinizden geldiğince hızlı ve elinizden geldiğince uzağa. Sürekli olumsuzluğu, sizin hayatınızı da tüketir.

Şimdi lütfen anlayın, gerçek bir zorluk karşısında gerçek bir yardıma ihtiyacı olan biri hakkında konuşmuyoruz. Tüm

olumsuz çöpleri her fırsatta tabağınıza atmaktan büyük zevk duyan kronik mızızlardan bahsediyoruz. Ayrıca size, o kadar da kibar olmayan bir kinizmle, özellikle de iyi bir fikriniz olduğu zaman neyi yapıp neyi yapamayacağınızı söylerler. Pozitif balonlarınızı patlatmayı severler. Günlerinin en önemli vurgusu budur. Artık onunla uğraşmayın.

Gerçek güç şurada ki: Bu her zaman sizin seçiminizdir. Hayatınızda olmasını istediğiniz kişi tipini ve yeni fırsatlar aramayı seçebilirsiniz. Belki sadece daha iyi seçimler yapmanız yeterlidir. Bu kadar basit. Eğer birkaç kişinin gitmesine izin vermek demekse, tamam, yapın gitsin. Aslında şimdi, şu anki ilişkilerinize yakından bakın. Birisi sizi sürekli aşağı çekiyorsa, bir karar verin. Bırakın gitsin, siz yolunuza bakın.

İşte, Rahip Henry Schorr'dan duyduğumuz ilginç bir sesli mesaj:

“Aradığınız için teşekkürler. Hayatımda değişiklikler yapmaya karar verdim. Lütfen mesaj bırakın. Benden haber almazsanız, değişikliklerden birisiniz. İyi günler!”

Üç Büyük Soru

Artık çifte sarmalınızı anlama şansınız ve hayatınızdaki olumsuz insanları temizleme fırsatınız oldu. Size son derece fayda sağlayacak başka bir harika yöntem de “Üç Büyük Soru” stratejisidir.

İş dünyasının önemli temsilcilerinden Warren Buffet, bugün dünyadaki en tanınmış ve en başarılı yatırımcılardan biridir. Şirketi Berkshire-Hathaway, mütevazî holdinglerden

oluşan birkaç özel müşteriden multimilyarder bir işletmeye dönüşmüştür. Warren Buffet'in en meşhur özelliği, dikkatli analiz sonucunda uzun vadeli fırsatlara yatırım yapmasıdır. Bir yatırım yaptıktan sonra nadiren hisse senetlerini satar. Yoğun sayısal hazırlığı, şirketin bilançosunu merkeze alan kapsamlı bir analizi içerir. Eğer bunlardan hoşlanırsa, organizasyondaki önemli kişilere ulaşarak işi nasıl yürüttüklerini öğrenmek için epey zaman harcar. Onların felsefesini, aynı zamanda çalışanlarına, tedarikçilerine ve müşterilerine nasıl davrandıklarını gözler. Bunlar tamamlandığında Buffet, kilit insanlarla ilgili kendine üç soru sorar: "Onları seviyor muyum? Onlara güveniyor muyum? Onlara saygı duyuyor muyum?"

Bu soruların herhangi birinin cevabı "Hayır" ise, anlaşma iptal olur. Rakamların ne kadar iyi görüldüğü veya büyüme potansiyeli önemli değildir. Bu üç basit ama güçlü soru Warren Buffet'in ilişkilerinin temelini oluşturur. Soruları size ait sayın. Sonuçta ne kadar zengin olacağınızı belirlerler.

Birkaç yıl öncesine kadar Buffet Amerika'nın en zengin adamıydı. Kısa süre önce bu unvanı Microsoft'un kurucusu Bill Gates'e bıraktı. İlginçtir ki yaş farkına rağmen, bu olağanüstü başarılı girişimciler yakın arkadaşlardır. Kiminle takılırsan illaki bir fark yaratır.

Bir dahaki sefere, bilmediğiniz insanlarla önemli bir iş veya kişisel ilişkiye girmek üzere olduğunuz zaman, ilk önce ev ödevinizi yapın. Ahlak, dürüstlük ve tecrübesini gösteren ipuçları arayın. Başkalarına nasıl davrandıklarını izleyin. Küçük ayrıntılar, büyük anlamlar sunar: Özellikle hizmet eden görevlilere; örneğin garson, uşak ve taksi şoförü gibi insanlara "Lütfen" ve "Teşekkürler" deme alışkanlığı var mı? Onlar başkaları ile ko-

nuşurken vakur mu yoksa insanları etkilemeye mi çalışıyorlar? Bir taahhütte bulunmadan genel davranışlarını sindirmek için yeterince zaman ayırın ve daima “Üç Büyük Soru”yu referans alın. Sezgilerinize dikkat edin. Bu sezgiler size rehberlik edecektir. Kalbinizin beyninizi yönetmesine izin vermeyin. Fazla duygusal yaklaşırsak, sıklıkla kötü kararlar veririz. Herhangi bir ilişkiye girmeden önce düşünmek için kendinize zaman tanıyın. Başka bir yönden bakın: Neden güvenmediğiniz, saygı duymadığınız veya sevmediğiniz insanlarla ilişkiler kurmayı tercih edesiniz? İçgüdüleriniz size hayal kırıklığı ya da felaket için bir formül olduğunu söylemediğinde devam edin.

Orada değerli zamanlarınızın keyfini çıkarabileceğiniz bir sürü mükemmel insan var. İster evlilik isterse bir iş ortağı veya satış ekibi seçmek olsun, doğru insan gelecekteki sağlığınız ve zenginliğiniz için çok önemlidir. Dikkatle seçin.

Yaşamdaki gerçek sevinç, ruhunuzu sürekli yenileyen, besleyen ve ilham veren insanlarla vakit geçirmekten gelir.

Çekirdek Müşteriler ve “Kazan-Kazan”

Mükemmel İlişkiler alışkanlığı geliştirmedeki bir sonraki adım, en değerli ilişkilerinizi kazan-kazan atmosferinde beslemeyi öğrenmektir. Kazan-kazan felsefesi hakkında çok şey yazılmış ve konuşulmuştur. Deneyimlerimize göre, bunların çoğunluğu yüzeysel kalmıştır. Kazan-kazan, esas olarak hayatınızı nasıl yaşadığınıza dair bir felsefedir. İş dünyası boyutunda ise ister bir satış, isterse işçi sözleşmesi, pazarlık veya önemli bir stratejik ittifak olsun; diğer kişinin sizin kadar kazanması konusunda gerçek bir endişe anlamına gelir.

Ne yazık ki, iş dünyasındaki birçok insanın tavrı, her durumda son sente kadar öğütmek olmuştur. Bu “gerilla taktikleri” piyasada güven eksikliğine, kinizme, etiğin sorgulanmasına ve yüksek kaygı düzeyine neden olur. Sonuç; “kazan-kaybet” tir. Öte yandan, kazan-kazan, her anlaşmada her şeyi vermeniz anlamına gelmez. Bu da sizi sonunda işinizden alıkoyabilecek şekilde diğerrinin çok fazla almasına neden olacak “kaybet-kazan” dır.

Ayrıca bir de “kaybet-kaybet” vardır. Bu durumda her iki taraf da kazanan bir çözüm yaratmak için fazlasıyla inatçı ya da egoist olduğunda oluşur. Yaygın bir örnek; yönetim ve sendikalar arasındaki sürdürülen toplu sözleşme müzakereleridir. Bir çıkmaz olduğunda, nihai sonuç; kimsenin kazanamadığı, uzun süren ve yıpratıcı bir grev olabilir.

Kişisel hayatınızda kazan-kazan, sıcak ve sevgi dolu ilişkilerin temelini oluşturur. Eşi ve ailesi için kazanmak isteyen bir koca, ev işlerinde eşit pay sahibi olmaya ve özellikle de eşi tam zamanlı çalışırken çocukların ders dışı faaliyetlerine yardımcı olmaya hazırdır. Kazan-kazan, eşi yeni bir iş kurmaya ya da yeni bir kariyere başlamaya çalışırken kocasına sağlam bir destek veren kadındır ve yol boyunca fedakârlık yapmaya isteklidir.

Kazan-kazan, olağanüstü bir komşu olmayı ve benmerkezli olmaktan uzak durmayı isteterek topluluğunuza değer katar. “Kazan-kazan”ın gerçekten işe yaraması için her gün pratik yapmalısınız. Bu zaman alır ve ciddi bir kararlılık göstermek konusunda sizi zorlar.

Şimdi, işinizi geliştirmek konusunda diğer bir önemli unsura göz atalım: Mükemmel Çekirdek Müşteri İlişkileri kurma.

Çekirdek müşterileriniz, işinizin kalbinde olan insanlardır. Sizden sürekli olarak satın alan ana gelir kaynağınızdır. Ayrıca ilave satışlar için de referans olurlar çünkü gerçekten ürünlerinizden ve üstün hizmetinizden memnundurlar.

Şaşırtıcı bir şekilde, bugün birçok kişi çekirdek müşterilerinin kim olduğunu bile bilmez. Çekirdek müşteriler gelecekteki büyümeniz için pasaportunuzdur. Ne yazık ki, bu önemli ilişkiler sıklıkla göz ardı edilir. “Her zaman ayda iki binlik sipariş ediyor. Yenilerine odaklanmamız lazım.” tavrı bu durumda etkilidir.

Her Anlaşma Kurtarılmaya Değmez.

Yeni işler önemlidir ama en iyi müşterilerinizle temasa geçmek daha da önemlidir. Üstelik yeni müşteriler bulmak, eski müşterilerinizi korumak ve onlara hizmet etmekten çok daha zordur.

Periferinizdeki müşteriler için harcadığınız zamana dikkat edin. “Periferi” kelimesi dikkate değer. Dış kenarda önemsiz veya söz etmeye değmez demektir. Başka bir terim gerekli değildir. İşletmenizde herhangi bir periferi müşteriniz var mı? Emin değilseniz, onları nasıl izleyebilirsiniz? Çoğu durumda zamanınızı ve enerjinizi alır, karşılığında çok az sipariş verirler. Bazense hiç katkıları olmaz. Fakat her küçük ayrıntıyı sorup makul olmayan taleplerde bulunurlar. Tabii ki, herhangi bir işi kapıdan çevirmek istemeyebilirsiniz. Ancak küçük sonuçlarla uğraşmanın zaman ve enerji bakımından size maliyeti nedir? Bazı fırsatlar gösterilen çabaya değmez.

Çekirdek müşterilerinize geri dönelim. Bu insanlar hakkın-

da anlamanız gereken kritik bir husus var. Onları kaybetmeyi hiç istemezsiniz. İşte büyük soru: En önemli çekirdek müşterilerinize ne kadar zaman harcıyorsunuz?

Bunun üzerinde durmaya değer. Araştırmalarımız, çekirdek müşterilere çok az zaman ayrıldığını gösteriyor. Dolayısıyla, bu ilişkiler asla tam kapasitede olgunlaşmıyor. Bu da nihayetinde çok paranın israf edilmesi demektir.

Artık bu önemli insanların kim olduğunu biliyorsunuz, onlara daha fazla önem verin. Uzun vadede elde edeceğiniz ödüller, harcayacağınız çabaya değer. İşiniz artacak ve bu üst düzey müşterilerin herhangi birini rakiplerinize kaybetme olasılığınızı en aza indireceksiniz.

Hadi şimdi de en önemli kişisel ilişkilerinize bir göz atalım. Bunlara aile ve arkadaşlar, rehberler, manevi danışmanlar ve iş dünyasının dışındaki hayatınızda özel olan herkes dâhildir. Yine, sizin için çekirdek insanlardan oluşan bu eşsiz listede yer almayı kimin hak ettiği konusunda dikkatlice düşünün. Sonra adlarını not edin. Eğer bu egzersizi atlamak istiyorsanız, durun! Erteleme en büyük düşmanınızdır. Daha iyi bir geleceği bırakmayın. Bu bölümü okuduktan sonra her adımı yapın. Unutmayın, bu kitap süreklilik arz eden bir süreçtir. Bitirdiğiniz zaman, bu heyecan verici yeni alışkanlıkların çoğunu edinmeye başlamış olacaksınız. Hayatınız daha zengin ve daha tatmin edici olacak. Bu listeye yakından bakın ve bu insanlarla geçirdiğiniz süreyi gözden geçirin. Bu yeterli mi? Kaliteli vakit geçiriyor musunuz, yoksa sadece birkaç saniye telefonda mı görüşüyorsunuz? Kişisel zamanınızı başka kime harcıyorsunuz? Çekirdek ilişkilerinizi geliştirmek için gerekli zamanı sizden alıyorlar mı? Bu son so-

ruya “Evet” cevabını verdiyseniz, bunun hakkında ne yapacaksınız? Belki de sizi her gün rahatsız eden insanlara “Hayır” deme zamanı gelmiştir. Sizin en önemli kişiler listenizde değiller, peki neden zamanınızı çalıyorlar? Bundan böyle aile ve kişisel zamanınızı koruyun. Kibar ama kararlı olun.

Hayatınızdaki insanlarla ilgili olarak “kazan-kazan”dan kısaca bahsettik. Bunun ne anlama geldiğini gerçekten anlamak önemlidir. Çok satan yazar Stephen Covey güzel bir tasvir yapar. En önemli ilişkilerinizi bir banka hesabı gibi kullanmanız gerektiğini söyler. Örneğin, çekirdek ilişkilerinizin banka hesabına ne kadar çok para yatırırsanız, bu ilişkiler o kadar güçlü olur. Bu süreçte, bu insanlar için daha değerli hâle gelirsiniz.

Normalde para, bankaya yatırdığınız şeydir. Ancak çekirdek ilişkilerinizde başka şeyler de yatırabilirsiniz. İşteki çekirdek müşterilerinize, muhtemelen sizi onların gözünde benzersiz kılacak özel hizmetler ve küçük ekstralar sunacaksınız. Bunlara golf oyunu, akşam yemekleri veya özel geziler dâhildir.

Diğer uygun yatırımlar, fikir paylaşma veya belirli zorluklarla nasıl başa çıkılacağı konusunda zaman ayırma sayılabilir. Belki işlerini sürekli büyütebilmeleri için iyi tavsiyelerde bulunursunuz. Bazen harika bir kitaptan haberdar eder veya en sevdikleri hobi hakkında bir makaleyi e-postayla gönderirsiniz. Ayrıca, onların benzersiz bir hizmet veya ürüne sahip kişilerle irtibatını da sağlayabilirsiniz. Çekirdek müşteri ve kişisel çekirdek insanları; kısaca listenizdeki kişileri ne kadar çabuk ve çok tanırsanız, onlara daha fazla yardım edebilirsiniz. Kazanmanın gerçek ruhu, bunları koşulsuz yapmanız demektir.

Başka bir deyişle, bir şeyler geri almak için vermeyin. Sadece vererek safi sevinç yaşayın.

Hâlihazırda mevcut değilse, çekirdek müşterileriniz ve kişisel çekirdek insanlarınızın her biri için kişisel bilgi dosyası oluşturun. Bu bireyler hakkında elinizden gelen her şeyi öğrenin: Sevdikleri, sevmedikleri, favori restoranları, doğum günleri, yıldönümleri, çocuklarının adları, en sevdikleri hobileri, yaptıkları sporları vb.

Minnesota'daki 100 milyon dolarlık Mackay Mitchell Envelope Şirketi'nin kurucusu ve başkanı Harvey MacKay, bilgi dosyasını "MacKay 66" olarak adlandırıyor çünkü satış ekibinden her önemli müşteri hakkında derinlemesine bilgi edinmesini istediği 66 soru var. Çoğu kişi dosyaları böyle tutmaz çünkü "kazan-kazan" hakkında gerçekten ciddi değildirler. Oldukça başarılı ilişkiler kurmak için oldukça fazla zaman ve emek harcamanız gerekir. Bu, sıklıkla ilave yol yapmanız anlamına gelir. Ancak bu yaşam tarzı yavaş yavaş yeni normal davranışınız hâline gelir. Bunu düşünmeden yaparsınız. "Kazan-kazan" davranışı günlük yaşamınıza gerçekten yerleştiğinde, fırsat kapıları sizin için daha önce hiç olmadığı kadar açılacaktır. Gerçekten bu sayede daha zengin olacaksınız ve sadece maddi anlamı ifade etmiyoruz.

LES:

İşte hazırlığın sonuç getirdiğini gösteren, mizahi bir kazan-kazan hikâyesi:

Zengin ve sempatik bir Teksaslı, ilk kez Dublin'i ziyaret ediyordu, yerel sosyal ortama girmeye ve birkaç arkadaş edinmeye hevesliydi. Cumartesi ak-

şamıydı ve canlı görünen köşedeki bir bara ilerledi. Mekân, susuz yerliler tarafından kana kana içilen bir sürü Guinness ile doluydu.

İnsanlarla etkileşimde bulunmak ve onları da etkilemek isteyen Teksaslı, yüksek sesle, üst üste on büyük bira bardağı Guinness içilebilecek ilk kişiye bin euro vereceğini açıkladı. Kimse cevap vermedi. Hatta yanındaki bir adam bardan dışarı çıktı. Teksaslı, İrlandalıların içkiye dayanıklı olmalarıyla ünlü olduklarını bildiği için şaşkın durumdaydı.

On beş dakika sonra, barda yalnız oturduğu sırada omzuna birinin dokunduğunu hissetti. Arkasına dönüp baktığında yetmiş yaşlarındaki küçük bir İrlandalı: "Affedersiniz efendim, bahis hâlâ devam ediyor mu?" diye sordu. Teksaslı, "Elbette!" dedi. Konuşmaları hemen yayıldı, yaşlı kurt Mickey Malone'un bahsi kabul ettiği söyleniyordu. Barmen, tezgâhın üstüne on büyük bira bardağında Guinness hazırladı. Mickey ellerini ovuşturdu ve içmeye başladı. Bir, iki, üç, dört, beş, altı, yedi, arada hızlı bir nefes, sekiz, dokuz -İzleyiciler o anda ayakta ona tezahürat ile destek veriyordu.- ve sonunda on. Bitirmişti! Kalabalık iki blok öteden duyulabilecek bir uğultu çıkardı.

Etkilenen Teksaslı on adet 100 euro'yu saydı ama sonra birden durdu: "Demin bahsi söylediğimde bardan çıkan sen değil miydin?" Mickey ona baktı, süklüm püklüm, "Evet efendim." dedi. Turist, "Peki, neden ayrıldın?" deyince, "Ah, caddenin karşısındaki bara gittim ve bunu yapabilir miyim diye denedim!"

. . .Ve Sonra Biraz Daha Fazlası

“Kazan-kazan” yaşamının mükemmel bir yoludur ve gerçek dostlukların olgunlaşması zaman alır. Sahip olduğunuz şeyleri değerlendirin ve daha zengin hâle getirmek için ne gerekiyorsa yapın. İşte bunu kolaylaştıracak güçlü bir strateji. Adı: “Biraz Daha Fazlası” tekniği.

Eşinizle önemli bir kişisel ilişki geliştirmek istediğinizi varsayalım. Evli olmasanız bile uyarlayarak bu tekniği neredeyse tüm anlamlı ilişkilerde uygulayabilirsiniz. Daha derin bir arkadaşlığın tadını çıkarmak istediğiniz birini de seçebilirsiniz. Biz, nasıl çalıştığını göstermek için karı koca örneğini kullanacağız.

Haftanın sonunu düşünün ve iyi koca David işten eve gelir. Onun kadar iyi eşi Dianne akşam yemeğini hazırlar ve ikisi de mükemmel bir yemek yer. David ona övgüde bulunur ve sonra şu soruyu sorar, “Dianne, bir ile on arasında bir ölçekte (bir feci, on harika), son bir haftada kocan olarak gösterdiğim performansını nasıl değerlendirirsin?” Bu ciddi bir sorudur. Dianne bir süre düşünüp, “Sana sekiz veriyorum.” der.

David, cevabı yorumsuz olarak kabul edip, “Biraz Daha Fazlası” sorusunu sorar: “On almak için ne yapmam gerekiyor?”

Dianne, “Hmm, çarşamba günü ödevi konusunda John’a yardım etsen minnettar olurdum. Akşam 7’de bilgisayar sınıfında olmaya çalışıyordum, onunla düzgün ilgilenemediğim için kendimi suçlu hissettim. Ayrıca, bu hafta banyodaki musluğu onarmaya söz vermiştin. Hâlâ damlıyor. Tamir etmiş olmanı tercih ederdim, David.” deyince David basitçe, “Teşekkür ederim, bir dahaki sefere daha özenli olacağım” der.

Ardından roller tersine çevrilir. Dianne, David'den kendisine bir puan vermesini ister, David ona dokuz verir. Şimdi “Biraz Daha Fazlası” sorusu: “Nasıl on alabilirim?”

David samimi bir şekilde, “Harikaydın ama küçük bir şey vardı. Pazartesi ve salı günü ben dışarıdayken futbol maçlarını kaydetmek için söz verdiğinizi hatırlıyor musun? Aklından çıktığını biliyorum ama eve geldiğimde maçları izlemeyi dört gözle bekliyordum. Gerçekten hayal kırıklığına uğradım.” Dianne dinler, bir özür sunar ve günlük planlayıcısına bunun gibi istekleri kaydetmek üzere söz verir.

“Kulağa harika geliyor, ancak benim için hiç işe yaramaz.” demeden önce, durun ve düşünün. Haklısınız, çok az insan “Biraz Daha Fazlası” tekniğini kullanıyor ve hele haftalık bazda daha da nadir. En yaygın bahaneler; “Çok meşgulüm.”, “Aptalca...” veya “Gerçekçi ol, kocam (veya eşim veya arkadaşım) bunu asla kabul etmez.”

Geri Dönüşe Açık Olun

İşte bu klişe mazeretler gerçekte şunu söylüyor: “Ne eşim ne de ben, geri dönüşlere açığız çünkü ilişkimiz o kadar da olgun değil.” Düzenli olarak dürüst geri dönüşler vermek ve almak evliliğinizi, dostluğunuzu veya iş ilişkilerinizi zenginleştirmenin en iyi yollarından biridir. Bilinci yüksek ve başkalarının ihtiyaçlarına karşı duyarlı olan insanların ayırt edici özelliğidir. Bu olgunluk sayesinde, hayatlarındaki en önemli insanlarla dürüst, açık ve tatmin edici ittifaklara sahip oluyorlar. Bu tekniği çocuklarınız ve diğer aile bireyleri ile de kullanabilirsiniz. Çocuklarınız çekinmeden gerçek hikâyeyi anlatacaktır!

Her hafta birkaç basit soru sorarak hakkınızda dürüst geri bildirim verecek kadar sizinle ilgilenen insanlardan daha fazla bilgi edinebilirsiniz. Çoğu insan gibi savunmacı olmak yerine, bilgileri bir hediye olarak kabul edin. Daha orijinal ve güvenilir olmanıza yardımcı olacaktır.

“Biraz Daha Fazlası” daha fazla şey öğrenmek, daha fazla şey yapmak ve ilişkiye daha fazla katkı sağlamak demektir çünkü bu sizin için önemlidir.

Bu süreçte her iki taraf da ödüllendirilir ve güçlenir. Profesyonel yaşamınızda “Biraz Daha Fazlası” tekniklerini uygulamanın yararlarını göz önünde bulundurun. Şirkete sahipseniz, kilit personele “Bir ile on arasında bir ölçekte, beni patron olarak nasıl değerlendiriyorsunuz? On alabilmek için ne yapmalıyım?” diye sorabilirsiniz. Yöneticiler, satış veya idari ekipleriyle aynı şeyi yapabilirler. Ya çekirdek müşterileriniz? İşletmenizin güçlü ve zayıf yönlerini, iyi performans göstermeyen alanlarını nasıl düzeltebileceğinizi anlamanız için harika bir fırsat. Unutmayın, çekirdek müşterileriniz ve tedarikçiler ile dış destek ekibinizi de içerebilir.

Bu teknik sizin için yeni bir şeyse, ilk birkaç deneme tuhaf veya rahatsız edici olabilir. Bu normal. Herhangi bir yeni alışkanlık oturmadan önce, çok fazla pratik ve azim gerektirir. Gerçeği, saygı duyduğunuz ve sevdiğiniz insanlardan duymak alışmanıza yardımcı olur. Bazen gerçekler acıtır; gelecekteki avantajlardan yararlanmak için gururunuzu birkaç kez ezmeniz de gerekebilir. Burada bir başka not; eğer eleştirel bir geribildirim verecekseniz, bunu her zaman baş başa yapın. Öte yandan, övgülerinizi herkesin içinde söyleyin. İnsanlar her türlü daha iyi

tanınmaya ihtiyaç duyar ve bundan zevk alır. Basitçe belirtmek gerekirse; yalnızken eleştirin, toplum içinde övün.

MARK:

İşte aile hayatıyla ilgili düzenli olarak uygulamak için zor yolu seçerek öğrendiklerim:

Önemli ilişkilerin dağılmasını önlemek için, birlikte oturup, gözden göze, ruhtan ruha ve kalpten kalbe açık bir iletişim kurmanız gerçekten yardımcı olur. Her iki kişi de açık fikirli olmalı, ilişkiyi devam ettirmeye çalışmalı. İçinde olmak ve yürütmek istemeliler. İşte kararlı güç budur; ilişkiyi yürütmeye adanmak. Önceki evliliğimde, işkoliktim ve dünyadaki en önemli adam olduğumu düşünmeye başlamıştım.

Evlat, şimdi farklı mıyım? Ne kadar önemsiz olduğumu biliyorum. Yani, yumruğumu bir kova suyun içine sokup çıkarabilirim ama su yumruğumun orada olduğunu fark etmez bile! Egonuzun kalbinizi etkisiz kılmadığından emin olun. Aynı zamanda bu yaklaşım, özellikle ortaklık durumlarında onarıma ihtiyaç duyan ticari ilişkilerin çözümünde de yardımcı olur.

Unutmayın, Bir Şeylerin Değişmesi için



Siz Değişmelisiniz.

Bundan sonraki kısımda, sizin için yaşamı değiştirebilecek kadar güçlü bir formül sunacağız. Bu kitabın yazarları olarak iş dünyasındaki yolculuğumuzun yanı sıra; kendi kişisel iliş-

kilerimizde de bizi yönlendiren, ilham veren, düzelten büyük insanlarla kutsanmış durumdayız.

Başarılı bir hayat kurmak için iki yol var. Ya tek başınıza gitmeye ve her şeyi kontrol etmek zorunda kalan bir bireyci olmaya ya da başkalarından yardım almaya karar verebilirsiniz. Birinci seçenek çok fazla deneme yanılma gerektirir. Zor yoldan öğrenirsiniz, darbeler ve çürüklerden hakkınıza düşeni alacaksınız; sonuçta bir ihtimal istediğinizi alacaksınız... Ya da belki de almayacaksınız!

İkinci seçenek, yaşamın zor yönlerinin bir kısmından kaçınmanıza yardımcı olmak için stratejik kaldıraç kullandığınız durumdur. Peki nasıl? Akıl hocalığı yapmaya istekli insanlar bularak. Uzun yıllar boyunca, başarımız harika insanlar tarafından sağlanan 'uzmanlık sayesinde hızlandırıldı. Biraz sonra okuyacağınız kısma özellikle dikkat etmenizi öneririz. Sizi yıllarca deneme yanılma yapmaktan kurtarabilir.

Büyük Rehberler Nasıl Bulunur?

İyi seçilmiş rehberler ile kendinizi çevrelemek hayatınızı önemli ölçüde değiştirebilir. Bir rehber, fikirlerini sizinle düzenli olarak paylaşmaya istekli, engin tecrübeye veya benzersiz bir yeteneğe sahip kişidir. Siz, bu büyük bilginin alıcısı olarak, kariyer ve mali durumunuzu ilerleterek ya da kişisel, hatta aile hayatınızı güçlendirerek onu akıllıca kullanma sorumluluğunu taşırsınız. Birebir özel ders almanın yararı dışında, öğretmen ve öğrenci ilişkisi gibidir. En önemlisi artısı, normalde ders için herhangi bir para ödemezsiniz. Ne güzel bir anlaşma!

İşte rehberliğin önemli avantajlarından yararlanmanıza yardımcı olmak için denenmiş üç adımlı bir yöntem:

1. Hedefinizi belirleyin.

Yaşamınızda iyileştirmek istediğiniz belirli bir alanı seçin. Birkaç tane olabilir, ancak başlangıç için yalnızca birini seçin. İşte size birkaç öneri: İşinizi büyütme, satış, pazarlama, mükemmel insanlar istihdam etme, mali tablolar hazırlama, yeni teknolojiyi öğrenme, yatırım stratejileri geliştirme, servet biriktirme, borçları ortadan kaldırma, optimum sağlık için diyet ve egzersiz yapma, mükemmel bir ebeveyn olma veya mükemmel sunumlar yapma vb.

2. Rehber adaylarınızı seçin.

Geliştirmek için seçtiğiniz alanda son derece deneyimli veya yetenekli birisini düşünün. Kişisel olarak tanıdığınız veya sektörünüzde önde gelen kişilerden biri olabilir. Belki de bu konuda üst düzey bir otorite olarak meşhur, tanınmış bir yazar, konuşmacı veya ünlü biri bile olabilir. Her kimse, dolu bir geçmişe sahip ve gerçekten başarılı olduğundan emin olun.

3. Stratejik planınızı oluşturun.

Düşündüğünüz rehberinizin nerede olduğunu zaten bilmiyorsanız, bu eşsiz bireyi nasıl ve ne zaman bulacaksınız? Nasıl iletişim kuracaksınız? Fark etmeniz gereken ilk şey, yeni rehberiniz de dâhil olmak üzere, muhtemelen tanışmak istediğiniz herhangi birinden asla altı kişiden daha uzak olmadığınızdır. Bunu bilmek çok heyecan verici, bir oyun gibi. İhtiyacınız olan tüm bilgilere sahip olmak için açmanız gereken altı kapı olabilir. İlk kapıyı sizin için kim açabilir? Oradan ilerlemeye

Benzer bir işle uğraşan birini tanıdığı için hemen harekete geçti. Bu kişiyle iletişim kurmanın en iyi yoluna ilişkin küçük bir bilgi verdikten sonra, araması için cesaretlendirdim. Bu yeni potansiyel rehber, uzun yıllar boyunca çok başarılı bir iş kurup büyütürken Ashley'in şirketinin başına gelebilecek her durumu tecrübe etmişti.

Ayrıca yaklaşık bin kilometre uzakta yaşıyordu, bu yüzden birbirleriyle rekabet etme endişeleri yoktu.

Ashley aradığında, kadın hemen yardım etmekten memnun olacağını söyledi. Her ayın ilk çarşamba günü saat 13:30'da düzenli görüşmeye başladılar. Zaman kaybetmemek için, görüşmelerinden birkaç gün önce Ashley ona sorularını gönderiyordu. Etki hemen hissedildi. Ashley, "İlk görüşmeden sonra bir hafta uyuyamadım! Yeni rehberimden çok güzel fikirler aldım ve hepsini uyguladım. Bana satış ipuçları, sunum becerileri, işe alma, özel hesaplar, uygun ücret tarifeleri hazırlama, zor müşterilerle başa çıkma ve verimli bir ofis işletme gibi birçok konuda gerçekten yardımcı oldu. Üstelik bana tek kuruşa mal olmadı!" diyordu.

Birkaç ay içinde ilişkileri daha da yakınlaştı ve Ashley de değerli ve memnuniyetle karşılanan bazı fikirlerini ona aktardı. Gerçek bir "kazan-kazan" durumu oluşmuştu.

Her şey bir telefonla başladı. Hadi benzer başarının tadını nasıl çıkarabileceğinizi analiz edelim. En önemli şey samimi olmaktır. Samimiyet, hayatta istediğinizi elde etmenize yardımcı olan uzun bir yolu kat etmenizi sağlar. Ashley ilk aradı-

ğında telefonda şunları söyledi: “Merhaba, Bayan Armstrong (gerçek adı değil), rehberim olmayı düşünür müydünüz? Bu, benimle ayda bir defa telefonda on dakika geçirmeniz demek. Bu sayede size birkaç soru sorabilirim. Bundan çok memnun olurum. Böyle bir şeyi kabul eder misiniz?”

Son sorunun cevabı genellikle; “Evet” veya “Hayır” olur. “Evet” ise heyecanınızı kontrol edip başka bir soru sorun: “Önümüzdeki birkaç hafta içinde ne zaman müsaitsiniz?” ve sonra ilk rehberlik toplantısının zamanını teyit edin. Hemen el yazınızla bir “Teşekkür ederim.” notu hazırlayın.

Cevap “Hayır” ise, zaman ayırdığı için kibarca teşekkür edin. Reddetmenin katılığına bağlı olarak, isteğinizi tekrar gözden geçirmek için daha uygun bir saatte tekrar aramanızın uygun olup olmadığını sorabilirsiniz. Cevap olumsuzsa B planına geçin; listenizdeki bir sonraki kişiyi arayın.

Hadi, telefon görüşmesindeki ana unsurları gözden geçirelim. Önce, doğrudan konuya gelin. Meşgul insanlar bunu takdir ederler. Konuyu dağıtmayın. Rahat bir konuşma tonu kullanarak iyi hazırlanmış bir metne bağlı kalın. Sadece bir dakika sürer. Ayrıca konuşmayı kontrol etmek de önemlidir. Ne söylemek istediğinizi söyleyin, kapanış sorusunu sorun ve ardından susun. Bu noktada, potansiyel yeni rehberinizin konuşmasına izin veriyorsunuz. Bu sırayı izlerseniz, başarı ihtimaliniz artar. Sebebi: Öncelikle, birinden rehber olmasını istemeniz muhteşem bir iltifattır. İkincisi, nadiren istenir. Bütün samimiyetinizle yaparsanız, onlara eski sorunlarını hatırlatarak genellikle olumlu bir yanıt alırsınız.

Aramayı yapmadan önce, olabildiğince fazla bilgiye sahip olmak faydalıdır. Eğer kişiyi tanımıyorsanız, internete girin ve

biraz araştırma yapın. İşletmedeki rolü hakkında bilgi edinin. İleri düzey arama için de sosyal medyayı kullanın.

Unutmayın, birden fazla rehberle sahip olabilirsiniz. Hayatınızın iyileştirilmesini istediğiniz her alanı için bir rehber seçebilirsiniz. Başka bir şehirde, ülkede veya arabayla yarım saat uzaklıkta yaşıyor olabilirler. Artık başlayın ve faydalanın. Böylece benzersiz ilişkiler, ilerlemenizi önemli ölçüde hızlandırabilir.

Deneme yanılma, deneyim kazanmanın bir yoludur; ancak her şeyi kendi başınıza anlamaya çalışmak zor bir iştir. Başkalarının başarılı formüllerini almak ve fikirlerini adapte etmek çok daha akıllıcadır. Genellikle, daha büyük ve daha iyi fırsatlar için kapıları açarlar. Ona “noktaları birleştir” oyununu gibi davranın. Başarılı insanlar iyi iletişime sahiptir. Sadece hamlelerini takip edin. Bu bölümün sonundaki aşama aşama ilerleyen *Aksiyon Adımları* size daha fazla yardımcı olacaktır.

Kendinizi Kurşun Geçirmez Hâle Getirme

Şimdi, Mükemmel İlişki alışkanlığını geliştirmede sizinle bir başka önemli yapı taşını paylaşmak istiyoruz. Buna; “Kendi Kalenizi İnşa Etme” diyoruz. Bir kale, ele geçirilemez bir sığınaktır. Bir kalenin içinde iş ve yaşamdaki fırtınalardan korunursunuz. Sırada nasıl inşa edeceğiniz var.

Bu, şampiyon bir futbol veya hokey takımı kurmak gibi bir şeydir. Her oyuncunun bir rolü vardır ve takım sadece en zayıf üyesi kadar iyidir. Takım koç tarafından yönlendirilir. O, hareketin merkezindedir. Benzersiz yetenekte takım oyuncuları ve başarılı bir oyun planı oluşturup uygulayabilen bir antrenör kombinasyonu, galibiyete ve zafere uzanır.

Kendinizi koç olarak düşünün. Hayatınızın bu noktasında sormanız gereken iki önemli soru: “Takımınızda kimler var?” ve “Hayallerimi ve hedeflerimi gerçekleştirmek için gerekli seviyede performans gösteriyorlar mı?” Bu, yüksek standartlar belirlemekle alakalıdır. Böylece size tam bir özgürlük, sürekli bir refah ve eşsiz bir değer hissi veren bir yaşam tarzının keyfini çıkarabilirsiniz. Yardıma ihtiyacınız olduğunda, size yardımcı olacak en iyi kişilere sahip olursunuz. Bu, hızlı bir düzeltme değil; devamlı bir süreçtir.

Kalenizi İnşa Etme

Benzersiz Topyekûn Savunma Sisteminiz

Kalenizi inşa ederken aşağıdaki kategorileri rehberlik etmeleri için kullanınız. Sıralama herhangi bir önem gözetilmeden yapılmıştır.

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Aile | 7. Kişisel Beyin Takımı |
| 2. Özel Rehberler ve Koçlar | 8. Kişisel Gelişim Kütüphanesi |
| 3. Sağlık ve Zindelik Ekibi | 9. Ruhsal Danışman |
| 4. Dâhili İş Destek Takımı | 10. Diğer Stratejik İttifaklar (örn. Ağ Sağlayan Gruplar, Pasif Gelir Sağlayan Bağlantılar) |
| 5. Harici İş Destek Ekibi | 11. Sığınak (Kendinize özel inziva veya firar yeriniz.) (Örn. Bankacılar, Avukatlar, Tedarikçiler) |
| 6. Çekirdek Müşteriler | |

Şöyle işler: Önemli ilişkilerinize, yıl boyunca size destek olan ve yardım eden insanlara yakından bakın. Onları iş/kariyer ve kişisel olarak iki ana kategoriye ayırın. Bu önemli kişilerin bir listesini yapın. İş/kariyer listeniz için örnekler; bankacı, avukat, muhasebeci, vergi uzmanı, tedarikçi, mali danışman, yönetim personeli, satış ekibi, idari personel, kişisel asistan ve sekreter/resepsiyonist olabilir. Kişisel kategorisinde ise; doktor, tıbbi uzman, masöz/fizyoterapist, kişisel fitness eğitmeni, beslenme uzmanı, diş hekimi, dermatolog, mali müşavir, kuaför, kuru temizlemeci, tesisatçı, elektrikçi, seyahat acentesi, emlakçı, sigortacı, araba satıcısı, terzi, bahçıvan, bebek bakıcısı ve ihtiyacınız olan uzmanlığına sahip olan herkes olabilir.

Açıkçası, her hafta bu insanlarla etkileşime girmeyeceksiniz. Soru şu ki, onların yardımına ihtiyacınız olduğu her zaman, sizin için mükemmel bir iş yapıyorlar mı? Bazen seçtiğiniz kişi çok iyi bir iş çıkarmaz. Bunu önlemek adına, kişinin geçmişini kontrol etmek için zaman ayırın. Harika insanlar harika iş çıkarırlar. Zamanında ve hep aynı seviyede yaparlar. Kendinizi iyi hissettirirler ve uygun bir fiyat talep ederler. Bunlar, işin doğru yapılabilmesi konusunda her zaman güvenebileceğiniz insanlardır.

Kaçı performansı yetersiz olduğu için takımınızda olmayı hak etmiyor? Tamamen dürüst olun. Ekibinizde eksik var mı? Bunu tespit etmek kolaydır. Bunlar, internette son dakikada birisini bulmayı umduğunuz zamanlardır. Çoğu zaman, arka planlarını ve referanslarını kontrol etmek için vaktiniz olmadığından seçtiğiniz kişi çok iyi bir iş çıkarmaz.

Şu andan itibaren “koşuştururken” karar vermeyin. Yarım yamalak işçiliği, gecikmeyi, fahiş fiyatlandırmayı veya yaşamı-

nızda daha fazla stres yaratacak herhangi bir güçlüğü hoş görmeyin. Buna ihtiyacınız yok. İnternette referanslarına bakın veya arkadaşlarınıza sorun. Ödevinizi yapın. Araştırın. Sabırlı olun ve zamanla ölçülerin ötesinde, hayatınızı neşeli kılacak ve sizi zenginleştirecek birinci sınıf bir ekiple kendinizi kuşatın. Hemen başlayın. Bunun ilişkilerinizi nasıl değiştireceğine şaşıracaksınız.

Kazanımlar

İş dünyasında her zamankinden çok daha fazla fark ettiğimiz şey, ilişkilerin çiçek açması için zaman gerektiğidir. Birçok kişi bunu anlamıyor, anlaşılmaya odaklanıp satışı tamamlama ve ayrılma eğilimine sahip oluyorlar. Bunlar, avcı olarak sınıflandırılırlar. Avcılar önemlidir. Oradan çıkmak ve satışı garantiye almak için ellerinden gelen her şeyi yapmak konusunda isteklidirler. Besleyiciler ise, uzun vadeli bir iş geliştirmek istedikleri için uzun vadeli bir yaklaşımı benimser. İdeal olan ikisinin kombinasyonudur.

Bu arenada siz hangi şapkayı takıyorsunuz? Odak değiştirmeniz ya da herhangi bir ayar yapmanız gerekiyor mu?

İş dünyasında “şampiyon” yetiştirmek zaman alır. Bunlar, sizi şaşırtıcı fırsatlara yönlendirecek, size en büyük kapıları açacak insanlardır. Sabırlı olun, onlara değer katmaya devam edin; sonunda ödüller akacaktır. Bu bölümdeki “kazan-kazan” kısmını anladığınızdan emin olun.

Evde mükemmel ilişkiler kurmak için aynı ilkeler uygulanır. İşte bir ipucu: Eğer güçlü bir evlilik istiyorsanız, her gün

bunun için çalışın. İlişki yıllandıkça bu daha da önemlidir. Bozulan ilişkilerin temel belası umursamazlık konusunda her zaman tetikte olun. Eğer daha fazla teşvik gerekiyorsa, bugünlerde boşanmanın ne kadar pahalıya patladığını aklınızdan çıkarmayın. Duygusal izleri boş verin, bazı insanlar finansal açıdan hiçbir zaman iyileşemezler.

Hepsini toparlarsak, hayatınızdaki önemli insanlara daha fazla dikkat edin. Onlara düzenli olarak vakit ayırın, ihtiyaçları ve istekleriyle samimi olarak ilgilenin. Kazanç çok büyük ve para onun çok küçük bir parçası. Bir sonraki bölümde, uzun vadeli başarı için gerekli bir bileşen olan yüksek seviyede güven inşa etmek ve bunu sürdürmekle ilgili tüm bilgileri öğreneceksiniz.

“Güven hayatın yapıştırıcısıdır. Etkili iletişimde en zorunlu malzeme ve tüm ilişkileri birlikte tutan temel ilkedir.”

—Stephen R. COVEY

AKSİYON ADIMLARI



Çifte Sarmal

Çekirdek Müşterilerin Tanımlanması

Rehber İlişkileri Geliştirme

Bu egzersizleri tamamladığınızdan emin olun. Onları at-
larsanız, muhtemelen mükemmel ilişkiler geliştirme konu-
sunda ciddi değilsiniz. Kendinizi ucuza satmayın. Kendiniz
ve diğer insanlar üzerindeki etkisi hakkında bilgi edinmek için
şimdi çaba gösterin.

1. Çifte Sarmal

BAŞARISIZ İLİŞKİLER - Yürümeyen önemli bir ilişki-
ni tekrar gözden geçirin. Bir numaradan başlayarak, ilişkinin
mahvolmasına neden olan süreçteki her adımı tanımlayın.
Açık olun.

- _____
- _____

3. _____

4. _____

5. _____

MÜKEMMEL İLİŞKİLER - En büyük ilişkilerinizden birini tekrar hatırlayın. Bir numaradan başlayarak, mükemmel ilişkinin oluşmasına neden olan süreçteki her adımı tanımlayın.

5. _____

4. _____

3. _____

2. _____

1. _____

2. Çekirdek Müşterilerin Tanımlanması

İş ilişkinizin olduğu en önemli on kişinin adlarını yazın. Bunlar, satışlarınızın ve gelirinizin çoğunu sağlayan insanlardır. Ürünlerinizi ve hizmetlerinizi seviyorlar. Tekrar sipariş verirler ve size referans olmaktan memnuniyet duyarlar. (Not: Bir yönetici veya amirseniz; ilgilendiğiniz ekip, çekirdek müşteri listenizin parçası olacaktır.) Lütfen düşünmek için yeterli zaman ayırın. Bu insanlar daha iyi geleceğinizin yapı taşlarıdır. Onlara iyi davranın! En önemli insanlar çekirdek müşterilerinizdir. Çekirdek kelimesinin anlamına dikkat edin, değerli şeylerin kalbi veya özüdür.

Şimdi normal bir ayda bu insanlardan her biriyle ne kadar zaman harcadığınızı kaydedin. Bu size ne gösteriyor? Ne gibi ayarlamalar yapmalısınız?

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

Rehber İlişkileri Geliştirme

Hangi uzmanlık alanlarında gelişmek istersiniz?

1. En önemli olanı işaretleyin.

- | | |
|--|--|
| ☐ İşimi Büyütme | ☐ Stratejik İttifaklar Geliştirme |
| ☐ Satış ve Pazarlama | ☐ Borçtan Kurtulma |
| ☐ Sağlık ve Zindelik | ☐ Yeni Teknolojiler |
| ☐ Mükemmel İnsanları
İstihdam Etme | ☐ Ebeveynlik |
| ☐ Dengeli Yaşam Tarzı | ☐ Diğer _____ |
| ☐ Mali Stratejiler | ☐ Diğer _____ |
| ☐ İletişim Becerileri | |

2. Geliştirmek istediğiniz uzmanlığın ilk üç alanını listele- yin ve her biri için iki olası rehberin adını yazın.

- | | |
|----------|-------|
| 1. _____ | _____ |
| 2. _____ | _____ |
| 3. _____ | _____ |

3.Yukarıdaki listeden, üzerinde çalışmak istediğiniz en önemli alanı ve tercih ettiğiniz rehberi seçin.

4.Bir kâğıt alın ve ilk irtibatınız için kendi metninizi oluşturmak maksadıyla sayfa 193-194'deki örneği kullanın. Telefonda bir arkadaşınızla deneyin. Takılmadan yapana kadar bunu tekrar edin.

Şimdi bir saat ve tarih belirleyip arayın.

Kişiye hemen ulaşamadıysanız, irtibat kurana kadar aramaya devam edin. Israr sonuç verir. Unutmayın, yalnızca mükemmel bir rehber ilişkisi, yepyeni bir güven seviyesine ve farkındalığa sıçramanıza yardımcı olabilir.



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Bu da bitti. Devam edin!

ODAKLANMA STRATEJİSİ 6



Güven Faktörü

“Tüm insanlığın bizim bildiğimizden çok daha fazla yetenekle doğduğuna ikna oldum. Çoğu dâhi doğuyor ama hızlıca bunu kaybediyor.”

—Buckminister FULLER

1999’da Güney Afrika Cumhurbaşkanı Nelson Mandela sekseninci doğum gününü kutladı.

Hayatının neredeyse yirmi altı yılını “apartheid” rejim hakkındaki sözleri nedeniyle hapisane hücrelerinde geçirdi. Bu süre zarfında, Mandela’nın güveninin ciddi bir şekilde test edilmiş olması muhtemeldi. Zafere olan inancı ve azmi takdire şayandı; sonunda zafer kazandı ve ülkesinin en yüksek

* Afrika Dili. “ayrılık”

makamına seçildi.

Güven her gün keskinleştirilebilen ve güçlendirilebilen bir alışkanlıktır. Bu süreç boyunca korku, endişe ve belirsizlik sizi zorlar. Bu elementler cezri ve hayatın akışını oluşturur. Hayatın bollukla dolması için zihinsel bir savaş alanında kazanılması gereken devamlı bir mücadele gerekir.

Başlamak için, Nelson'un görevi devralırken yaptığı başkanlık konuşmasındaki sözlerini dikkatle okuyun. O, mücadeleyi seçen ve sonunda kazanan bir adamdı. Her cümleyi yavaş yavaş sindirin. Bir sonraki başarı düzeyiniz için onları güçlü bir temel olarak kullanın.

En derin korkumuzun sebebi, yetersiz oluşumuz değildir,

En derin korkumuzun sebebi, ölçülemez kudretimizdir.

Korktuğumuz şey karanlığımız değil, yaydığımız ışıktır.

Kendimize soruyoruz; "Ben kimim ki, parlak, harika, yetenekli ve etkileyici olabiliyorum?"

Esasen kimiz ki bu özellikleri reddediyoruz?

Sen, Tanrı'nın çocuğusun.

Kendini küçümsemenin dünyaya bir faydası olmaz.

Çevrendekilerin güveni sarsılmasın diye küçülmek, meziyet değildir.

Biz, Tanrı'nın içimizdeki gücünün yansımalarını göstermek için doğduk.

Bu güç sadece birkaçımızda değil, hepimiz de var.

Kendi ışığımızın parlamasına izin verdiğimizde, farkında ol-

madan bu şanssı başkalarına da veriyoruz.

*Kendi korkularımızdan kurtulduğumuz anda, varlığımız kendiliğinden başkalarını kurtarıyor.**

Bu bölüm, güveni şimdiye kadar görülmemiş seviyelere çıkaracak birçok pratik stratejiyi içerir. Bunları günlük olarak kullanmanız önemlidir. Güven, kendinizi olumsuzluğun sapanlarından ve oklarından korumak için ihtiyaç duyduğunuz tam öneme sahip faktördür. Yokluğunda, korku ve endişe kontrolü ele geçirmeye hazırdır; süreç kontrol altına alınır ve ivme durağanlaşır.

Öyleyse olumsuz güçleri bir kez ve herkes için ortadan kaldırmaya olan adanmışlığımızla ve zevkle, bu önemli alışkanlık için uğraşalım. İlk olarak, sizi tutan bitmemiş işlerinizi temizlemeniz gerekiyor. Bu başlangıç noktanızdır.

Bitmemiş İşleri Halletme

Bitmemiş iş, hayatınızdaki başa çıkmadığınız tüm karışıklıkları açıklayan bir terimdir. Yalnızca birkaç isim vermek gerekirse, yasal, mali, ilişkilere dair, örgütsel, sağlık konusunda veya mesleki karışıklıklarla uğraşıyor olabilirsiniz. Bunların oluşmasına izin verdiğinizde, sizi yenebilirler. Pek çok insanın bu bitmemiş işlerle uğraşamamasının nedeni korkudur. Korku kuşkulandırır ve kuşkular güven kaybına neden olur. Bu kısır bir döngüdür. Eğer kontrolsüz bırakılırsa, aşağıya uzanan bir sarmal oluşur ve az

* Kaynak: A Return to Love - Marianne Williamson. (Nelson Mandela'nın 1994'deki başkanlık konuşmasında söylediği şekliyle.)

sonra ivmelenir. Aniden hayat kontrol dışı kalır. Bu fazla bagaj, boynunuzun etrafındaki ağır bir yük gibidir. Sizi durdurabilir.

Sonuçta, enerjiniz üzerinde muazzam bir boşalma olur. Bazı insanlar yıllar boyunca çok fazla bitmemiş iş biriktirir, sanki arkalarında bir fil çekiyor gibi hissederek. Bununla baş etmenin üç yolu vardır:

1. Reddetme oyunu oynayabilirsiniz.

Bazı insanlar bunlar sanki yokmuş gibi davranır. Örneğin; borç yükünden endişe duyan bir adam, bir şekilde kaybolacaklarını düşünerek gerçek sayılara bakmayı reddeder. Kazandığından fazlasını harcamak gibi kötü alışkanlıklarını değiştirmek yerine, fantastik bir dünyada yaşamının kolay olduğunu düşünür. İnkârı genellikle çok çeşitli ve hoşunuza gitmeyecek önemli sonuçlar takip eder.

2. Arafta kalabilirsiniz.

Yaşam bir şekilde durur ve suya basarsınız. Ne geriye düşersiniz ne de ilerlersiniz. Sinir bozucudur ve tabii ki bitmemiş işler hâlâ orada, daha sonra ele alınmak için bekliyordur. Arafta kalmak sizi sıkıştırmaya devam eder.

3. Karşınızdaki sorunla yüzleşebilirsiniz.

Bu, apaçık yapılması gereken hareket tarzı, ancak birçok kişi önceki iki seçeneği seçer. Neden? Genelde yüzleşmeyi sevmiyoruz çünkü rahatsız edici ve belirli bir miktarda risk söz konusudur. Bazen acı verici olabilir ve istediğiniz gibi çalışmayabilir. İşte size yardımcı olacak bir ifade: **Korkunuza doğru bir adım atın.**

Çoğu zaman korku aklımızda oluşur. Hayal gücümüz güçlüdür. Küçük sorunlar çoğunlukla orantısız şekilde büyür ve gerçeklerle karşılaştırıldığında gülünç zihinsel resimler oluştururuz. Arizona'daki bir arkadaşımız, George Addair, bize kendi öz bilgi çalışma gruplarından birine katılan bir itfaiyeciden bahsetti: "İtfaiyeciler yanan bir binaya girmeye her hazırlandıklarında korkuyla başa çıkarlar. Harekete geçmeden hemen önce, az sonra hayatta kalıp kalmayacaklarını bilmeme konusundaki belirsizliği yaşarlar. Binanın içine girdiklerinde inanılmaz bir dönüşüm olur. Tam anlamıyla korkularının içine girerler ve korku kaybolur. Artık yüzde 100'e ulaşmışlardır. Daha sonra yangınla mücadele, insanları tahliye etme ve eğitildikleri her şeyi yapmaya odaklanabilirler. Korkularıyla yüzleşerek, acil duruma eğilip işi halledebilirler."

Bir başka önemli faktör, korku esnasında tüketilen enerjidir. Bütün canlılığın şişelenmesini göze alamazsınız. Kapasitenizi sınırlar. Eğer güven kazanmak, ilerlemenizi hızlandırmak ve enerjinizi azami seviyeye çıkarmak istiyorsanız; korkularınıza karşı koymanız gereklidir. Şimdi bitmemiş işlerinizi bir kez ve herkes için halletmek maksadıyla bir karar verin. En iyi atışınızı yapın. Tamamlayın ve devam edin.

Bunu alışkanlık hâline getirin. Bitmemiş işlerin süregelen bir gerçek olduğunu unutmayın. Her hafta çözümlenmesi gereken bir şey olacak. Bunların telaşa neden olmasına izin vermeyin. Onları derhâl ve güvenle halledin. Yaptığınızda hayatınız canlanacak, basit ve düzenli olacak.

Yaygın Korkular

Korkuya Karşı Koymak için Stratejik Plan

Çatışma

Korkunuza doğru adım atın. Bir “kazan-kazan” çözümü arayın. Çatışmanın hayatın bir parçası olduğunu kabul edin. Çatışma çözümüne yönelik ders alın.

Cahillik/Bilgi
Eksikliği

Her gün bir şeyler öğrenme alışkanlığını uygulayın. Okuyun, çalışın, daha bilinçli olun. Unutmayın: Bilgi kullanımı en büyük gücünüzdür. Daha fazla bilgi edinin. En iyi olduğunuz konuda uzmanlaşın.

Ailenizi Kaybetme

En önemli ilişkilerinizi sürekli besleyin.
Sonsuza dek güzel şekilde anabileceğiniz
ömürlük pozitif hatıralar inşa edin.

Toplum Önünde Konuşma

“Toastmasters”a katılın, bir Dale Carnegie¹ kursu alın, Ulusal Konuşmacılar Derneği’ne üye olun (Ayrıntılar için Kaynak Kılavuzuna bakın.), mükemmel bir rehber seçin, en sevdiğiniz konuyla ilgili on dakikalık bir konuşma yazın. Deneyin. Teklif edildiğinde konuşma fırsatlarını kabul edin. Bir konuşma koçu tutun.

Fakirlik

Para ve nasıl edinileceği hakkında öğrenin. İnanç sisteminizi kontrol edin. Mükemmel bir mali koç bulun. Kazandığının bir bölümünü biriktirmek ve yatırım yapmak için hedefler koyun. (Bkz. Bölüm 9, *Sonuca Ulaştıran Eylemi Yapma*)

Başarı

Başarının okuma, sıkı çalışma, iyi planlama ve risk almaktan geçtiğini fark edin. Bütün bunları yaparsanız hak edersiniz.

JACK:

Güveni arttırmak için sahip olmadığınız şeylere odaklanmayı bırakın. İsteddiğiniz şeye odaklanmaya başlayın. Beyniniz geçmişe, günümüze veya geleceğe odaklanma becerisine sahiptir. Araba kullanırken bir kamyonu çarpmamak için an itibariyle yeterince odaklanmak istersiniz ama asıl odak noktası; "Nereye gidiyorum?" ve "Nereye gitmek isterim?"dir.

Bozulan uçağını New York'taki Hudson Nehri'ne indirerek ünlenen Kaptan Chesley Sullenberger, motor gücünü kaybetmişti. "Elimde ne kalmıştı? Kanatlar, flaplar* ve aşağıda bir nehir vardı. Sahip olduklarım bunlardı. Bunlarla çalışacaktım." demişti. Uçağı emniyetle indirmek için istediğı sonuca odaklandı. Çarpmaya odaklanmadı! Sahip olduğunuz ve istediğimize odaklanırsanız; kendiniz için bir vizyon oluşturabilir, bir plan çıkarabilir ve onun için uğraşabilirsiniz.

Çekim Yasası, eğer bir iş sahibi olmamaya odaklanırsam, bu duruma uzun süre sahip olacağımı söylüyor. "Hey, işim olacak. Mükemmel bir iş geliyor. Fabrikam kapandığı için kasabada yüzde yirmi işsizlik olabilir, ancak halkın yüzde sekseni hâlâ çalışıyor. Meselem kasabadaki herkesi nasıl istihdam edileceği değil, kendimi istihdam ettirmek. Yüzde seksen dilimin bir parçası olmak istiyorum."

* Flaplar; uçakların genellikle kanat firar kenarında bulunan; kanat kamburluğunu artırarak öncelikle taşıma kuvvetini (L) ve kısmen de sürüklemeyi (D) artıran kumanda yüzeyleri.

25 Sent Mücadelesi

Dostumuz Wayne Teskey, diğer dört iş arkadaşıyla bir Beyin Takımı kurmuştu. Bunlar, fikirlerini paylaşmak ve birbirlerine destek sunmak için aylık olarak toplanan, dinamik bir grup girişimciydi. Bir toplantıda artık yaşam mücadelesinin zorluğunu kaybettiğine karar verdiler.

İşleri iyi gidiyordu fakat yeni bir tetikleyiciye ihtiyaçları vardı. Güvenlerini sınavıp hepsinin kendi rahat köşelerinden sıyrılmalarını sağlayacak bir fikir bulmuşlardı.

Plan, şehirleri Edmonton'dan 5000 km'den fazla uzaktaki Toronto'ya, ceplerinde yalnızca yirmi beş sentle tek yönlü bir biletle uçmaktı. Vardıktan sonra, her biri; kredi kartı, çek ya da onlara yardım edecek arkadaş olmadan eve dönmenin yollarını bulmalıydı. Daha ilginç hâle getirmek için, en az üç çeşit ulaşım metodu kullanmaya karar verdiler. Başka bir deyişle, eğer bir kişi eve bir uçuş ayarlayabilse de, yolculuğun bir kısmı tren, otobüs, araba, bisiklet veya yürüme gibi ulaşımın diğer iki formunu da içermeliydi. Ayrıca, kimseye yaptıkları anlaşmanın detaylarını söyleyemezlerdi.

Kendinizi bu durumda hayal edin. Siz ne yapardınız? Açıkçası, başarıyla eve dönmek için paraya olduğu kadar; yaratıcılığa, inovasyona, cesarete ve kabiliyetinize yönelik güçlü bir inanca ihtiyaç duyardınız.

Bu kaçık grubun haberi olmadan bir arkadaşları Edmonton'daki yerel medyanın yanı sıra, önemli radyo istasyonlarına ve gazetelere konu hakkında bilgi verdi. Toronto'ya vardıklarında, bu eşsiz maceraya ilgi duyan birkaç fotoğrafçı ve mu-

habir tarafından havaalanında karşılandılar. Artık üstlerinde büyük bir baskı vardı!

Grubun çoğu için eve ulaşmak yaklaşık bir hafta sürdü ve herkes hedefine ulaştı. İlginç hikâyeler vardı. Biri otostoplarla gayet uzun bir güzergâh izlemişti. Durakları arasında yer alan Minneapolis'deki bir kumarhanede krupiyer olarak çalışmıştı. Geri döndüğünde cebinde yedi yüz dolardan fazlası vardı. Diğerlerinden ikisi, Toronto'nun en güzel otellerinden birinde ücretsiz olarak kalmanın yollarını anlattı. Tuhaf işler bulmuşlardı.

İstedığınız Her Şey, Korkunun Diğer Yüzündedir.



Wayne sokakta iyi giyimli iş adamlarına, “Bugün harcamayı planladığınız bir miktar paranız var mı?” sorusunu sormuş, eğer cevap “Evet” ise büyük bir gülümseme ile devam ederek, “Birazını almam mümkün mü?” diye eklemişti. Bazıları gerçekten vermişti!

Edmonton'da hikâye manşetlere taşındı. Aslında grup, birçok pahalı reklam kampanyasından daha fazla tanınmıştı. Etrafta tanındıkları isimle “Masterminds” oybirliğiyle, gezinin en büyük öğrenme deneyimlerinden biri olduğuna karar verdiler. Ne kadar aza sahip olurlarsa olsunlar, hayatta kalmanın yanı sıra gelişmenin de mümkün olduğunu keşfettiler. Güven seviyeleri yükseldi ve yirmi beş sent mücadelesi, takip eden aylarda daha büyük ve daha iyi iş olanakları yarattı.

* İng. “Büyük Beyinler”

Affet ve Unut

Hayatın en büyük zorluklarını aşma konusunda inanılmaz bir kapasiteye ve kabiliyete sahipsiniz. Bu gerçeği kucaklayın ve bir dahaki sefere bir kriz meydana geldiğinde kullanın. Aslında, daha yüksek bir seviyede performans gösterme fırsatını kutlayın. Korku duvarını kırdığınızda ödüller çoğalır. Huzurun keyfine varacak, endişe ve suçluluk duymaksızın; heyecan verici bir gelecek hayal etme ve tasarlama becerisine sahip olacaksınız. Bitmemiş işlerinizi rutin olarak temizlediğinizde, hayat basitleşir ve düzenli hâle gelir. Bu, sizin için yeni enerji dalgaları demektir.

Bütün bunlar güveni besler. Bir şeyi anlamakta fayda var: Güven düşünerek değil, yaparak büyür. Sadece aksiyon sonuç verir. Sheryl Crow'un söylediği gibi: "Bir değişiklik size iyi gelir." Farklı bir sonuç elde etmek için bir şeyi değiştirmeniz gerekir. Her şey sizinle başlar. Siz değişene kadar başka hiçbir şey değişmeyecek. Erteleme, yerinizde saymak için tek yönlü bir bilettir. Yapmamak için bir bahanedir.

İşte size bitmemiş işler hakkında büyük bir tespit. Bunu gerçekten kavramalısınız, bu yüzden odaklanmaya devam edin. Kendinizi tamamen geçmişin yükünden kurtarmak için, affetmeyi öğrenmelisiniz. Tekrar okuyun: **Bağışlamayı öğrenmelisiniz.** Bunun iki tarafı var. Öncelikle, geçmişte size engel olan insanları affetmeniz gerekir: Ebeveynler, arkadaşlar, akrabalar veya öğretmenler. Aslında bunlar, güveninizi sözlü, fiziksel veya zihinsel olarak zayıflatan veya istismar eden herkeştir. Ne kadar travmatik olursa olsun, özgür olmak için

onları affetmelisiniz. Bu kolay olmayabilir, ancak iç huzurunuz ve daha mutlu bir geleceğiniz olmasını istiyorsanız çok önemlidir.

Bunu nasıl yaparsınız? Bir mektup yazın, telefon görüşmesi yapın, yüz yüze görüşün veya her ne gerekiyorsa yapın; ancak meseleyi öncelikle kendi içinde halledin. Sadece bırakın, git-sin ve devam edin.

İkincisi, kendinizi bağışlayın. Suçlu olma düşüncesinin olumsuzluğunu sonsuza kadar susturun. Geçmiş geçmişte kaldı. Bunu asla değiştiremezsiniz. Bunun yerine, ne yaptıysanız, seçimlerinizin o anki bilgi düzeyinize ve farkındalığınıza dayandığını kabul edin. Aynı şey aileniz için de geçerli. Onları sizi yetiştirmelerine ilişkin suçlamayın, ne yaptılarsa; koşullarına, inanç sistemlerine ve ebeveynlik yeteneklerine dayanarak yaptılar.

“Forgiveness” sözcüğüne bakın. Ortada dört harfte bir ipucu var. Özgür olmak için “ver” melisin*. Teklif edebileceğin en büyük hediye sevgidir. Unutmayın, sahip olmadığınız şeyleri veremezsiniz. Eğer içinde sevgi yoksa, nasıl vereceksiniz? Her şey kendinizi affetmekle başlar. “Benim hatam değil” ve “zavallı ben” sendromlarını geride bırakmalısınız, yoksa kalbinizdeki gerçek sevgiden asla zevk alamazsınız. Bu, özel bir farkındalık şekli gerektirir. Daha yüksek bir seviyede yaşanır. Bunu etkili bir şekilde yapmak için, yaşamınızdaki geçmiş olaylardan kendinizi koparmanız gerekir, böylece koşulsuz şartsız vermek konusunda özgür olabilirsiniz.

Çok fazla insan, içindeki gerçek kişinin hayatta kalması-

* İng. “Bağışlama”

** İng. “give”

na asla izin vermez. Dolayısıyla, huzursuz ve memnuniyetsiz bir varlığı yaşarlar. Görkemli biçimde kendilerini esnetmek ve olabilecekleri şey konusunda mücadele etmek yerine, günlük meselelerle debelenirler.

Farklı olabilirsiniz! Bu kısır döngüden kendinizi kurtarmak için şimdi bir karar verin ve bahsedilen benzersiz yeteneklerinizi keşfedin. Onlar içinizde, sadece sizin ortaya çıkarmanızı bekliyorlar.

LES:

Ödüllü yazar ve arkadaşım Annette Stanwick, erkek kardeşi Soren'in vahşice öldürüldüğü haberi üzerine hayatının en zorlu günlerinden biriyle karşı karşıya kaldı. Acıyla sarsıldı, bu genç adamın anlamsız bir şekilde hayatının başında neden vurulduğunu anlamaya çabaladı. Aynı şekilde acı veren şey, failin bulunamamasıydı.

Yaklaşık iki yıl sonra, polis nihayet katili tutukladıklarını açıkladı. Kısa süre sonra Annette'e duruşmada ifade vermek isteyip istemediği soruldu. Kabul etti. Annette'nin kardeşinin katili karşısında konuşacak olması nedeniyle, mahkeme salonunda bir gerginlik hissediliyordu. Adı Travis'ti. Annette, önünde sessiz ve korkmuş bir genç adamın durduğunu gördü. Cesaretini toplayarak, Travis'in Annette'te yarattığı yıkımı açıkça görmesine izin veren duygusal ve içten bir konuşma yaptı.

O gün mahkemede herkesi hiç beklemedikleri bir sürpriz bekliyordu. Annette Travis'in gözlerinin içine baktı ve "Yaptığın şey için seni affediyorum."

dedi. Bu muazzam bir cesaret gerektiriyordu. Annette daha sonra onu hemen kucaklayan özgürlük duygusu ile hayatının değiştiğini ve beklenmeyen fırsatlarla karşılaştığını söyledi. Bunlardan bir tanesi, ceza infaz kurumlarında ömür boyu hapis cezası alan mahkûmları ziyaret etmektir. *The Forgiveness: The Mystery and Miracle** adlı kitabı, binlerce kişinin affetmesini ve acılarından kurtulmasını sağladı.

Annette'in hikâyesi, duruma verdiğimiz tepkinin nasıl yeni enerji ve fırsatlar için bir hızlandırıcı ya da acınızla yaşayıp gitmenin bir yolu olabileceğini gösteriyor.

Kazanan Tavrı

Tavrınızın başarı ve istediğinizi elde etme yeteneğiniz ile çok ilgisi vardır. Muhtemelen farkında olduğunuz gibi, tavrınız hızlı bir şekilde değişebilir. Aslında, her gün ciddi derecede test edilir. Güven kaybetmenin en büyük örneklerinden biri; Georgia, Augusta'daki 1996 Büyükler Golf Turnuvası'nda gerçekleşti. Avustralya'nın önde gelen golf oyuncusu ve şampiyonayı kazanması beklenen favorilerden olan Greg Norman, parlak bir performans gösterdi. Üçüncü günün sonunda en yakın rakibinden altı vuruş öndeydi ve Norman, pazar günü öğleden sonra kazanana sunulan ünlü yeşil ceketi giyecek gibi görünüyordu. Liderliğini koruması için tek gereken vasat bir performanstı. Ancak açıklanamaz bir şekilde oyunun son turunda dağıldı. Yirmi dört saat içinde altı vuruşluk üstünlüğü buhar oldu ve peşinden sakın bir şekilde ilerleyen Nick Fal-

* İng. "Bağışlama: Gizem ve Mucize"

do'nun beş vuruş gerisine düştü. Nitekim Faldo'nun azmi ve güveni bu sonuca neden oldu. Aslında, Faldo bu turnuvayı daha önce (1989-1990) de benzer şekilde geriden gelerek kazanmıştı.

Son turun ilerlemesiyle, Greg Norman'ın tavrı belirgin bir şekilde bozuldu. Bir gün önce görülen emin duruşun yerinde çöken omuzlar vardı ve gözlerinde Büyükler şampiyonu olma ihtimalinin ortadan kaybolduğuna ilişkin boş bakışlar seçiliyordu. Aşağıya uzanan sarmalının ani düşüşü, güvenin ne kadar değişken olduğunun bir hatırlatıcısıydı. Güçlü, olumlu bir gün ve ardından tamamen dağılmış bir başkası. Bununla mücadele etmek için, güveninizi artıracak bazı pratik stratejilere göz atalım.

Güven Oluşturan Altı Strateji

1. Her gün kendinize bazı şeyleri iyi yaptığınızı hatırlatın.

İşe yaramayanlar veya bitmemiş görevler yerine yaptıklarınıza odaklanın. Bunları küçümsemeyin. Günün başında ve sonunda kendinizle bir konuşma yapın. Tıpkı bir başkasının sorununa yardım edermiş gibi kendinize koçluk yapın.

2. İlham verici biyografileri ve otobiyografileri okuyun.

Bunu bir kez daha vurgulamak istiyoruz. Kitapları, makaleleri ve dergileri okuyun. Size ilham veren hikâyelerden oluşan bir dosya oluşturun. Belgeselleri, e-kitapları, ses dosyalarını ve videoları indirin. Filmlere gidin, orada çok sayıda harika hikâye var. Elinde hiçbir şey olmadan yola çıkan veya yıkıcı

aksilikler yaşayan ama yine de kazanmanın bir yolunu bulan insanlar hakkında bilgi edinin. Unutmayın, kapasiteniz mevcut performans seviyenizin çok üstünde. Zorlukları olmayan bir hayat yanılsamadır. Aslında, herkes gibi, inişli çıkışlı olduğunuzu kabul edin. Yaşamın zorluklarını aktif olarak üstlendiğinizde özgüveniniz artar. Hepsini yenemezsiniz fakat doğru tutumla gerekenden fazlasını alt edersiniz.

3. Şükredin.

Durumunuz ne kadar kötü olursa olsun, muhtemelen senden daha kötü durumda olan biri var. Şüphe ederseniz, çocuk hastanesinde aşırı yanığa sahip hastalarla ilgilenmek için gönüllü olabilirsiniz. Elinizin altında olan şeylerin diğer ülkelerde mevcut olmadığını ve oradaki insanları düşünün. Her gün hoşunuza giden tüm faydaların anlık zihinsel görüntüsünü aldığınızda, karşılaştığınız sorunların çoğu solgunlaşacaktır.

4.Çevrenizde mükemmel bir destek oluşturun.

Teşvike ihtiyacınız varsa, 5. Bölüm *Mükemmel İlişkiler Kurma* bölümünü tekrar inceleyerek hafızanızı yenileyin.

5. Kısa vadeli hedefleri gerçekleştirmek için kendinizi zorlayın.

Bir şeyler yapmaktan daha fazla güven artıracak başka bir yol yoktur. Her hafta bir başarı ortamı yaratın. En önemli üç hedefinize odaklanın. Her gün sizi bir projeyi bitirmeye, bir satışı tamamlamaya veya bir ilişkiyi büyütmeye daha fazla yaklaştıran bir şey yapın. Dikkatinizin dağılmasına veya kesintiye uğramasına izin vermeyin. Böylece, suçluluk duygusunu ve başarısızlığı ortadan kaldıracaksınız. Her seferinde küçük bir adım atın.

Bu mini hedeflerin gerçekçi olduğundan emin olun. Kendi içinizde reddetme güveni parçalayabilir, bu yüzden her şey planlandığı gibi gitmezse bile kendinizi hırpalamayın. Esnek olun ve başkaları “Hayır” dediğinde şahsi algılamayın. Kazanabilmeniz için bazen kaybetmeniz gerektiği gerçeğini kabul edin.

6. Her hafta kendiniz için iyi bir şey yapın.

Haftalık başarılarınızı kutlamanın bir yolunu bulun.

Bunu hak etmiyor musunuz? “Hayır” diyorsanız, ilk adıma geri dönün ve baştan başlayın!

Güvene Giden Yol, Haftalık Başarılarla Döşelidir



Onları Alkışlamayı Öğrenin.

Kendi Kapasitenize İnanın

Kendine güvenen bir insan olmanın asıl kökeni, kendinize inanma kabiliyetinizdir. Şimdi buna daha ayrıntılı bir şekilde göz atalım:

JACK:

Çoğumuz, başarılarımızı sınırlayan inançlara sahibiz. İster kendi yeteneklerimiz hakkındaki inançlar, isterse diğer insanlarla nasıl ilişki kurmamız gerektiğine ilişkin inançlar veya günümüzde bilimsel araştırmaların uzun süre önce çürüttüğü yaygın ef-

saneler olsun. Sınırlayıcı inançlarımızı aşmak başarılı olmak için atılacak kritik ilk adımdır. Sizi sınırlayan bu inançların nasıl tanımlayacağınızı ve başarılarınızı destekleyen olumlu olanlarla değiştireceğinizi öğrenebilirsiniz.

Bugün en açık sınırlayıcı inançlardan biri, bir şekilde amacımıza ulaşma yeteneğimiz olmadığı fikridir. Elimizin altındaki en iyi eğitim materyallerine ve herhangi bir görevi nasıl yerine getireceğimiz konusunda yıllardır kaydedilen bilgiye rağmen, bir şekilde; "Bunu yapamam. Nasıl olduğunu bilmiyorum. Bana göstermek için kimse yok. Yeterince akıllı değilim." vb. deyip durmayı seçiyoruz.

Bu neden böyle? Çoğumuz için, bu erken çocukluk programlaması meselesidir. Belki farkındalar belki değiller ama ebeveynlerimiz, büyüklerimiz ve diğer yetişkin rol modellerimiz bize; "Hayır, hayır tatlım, bu senin için altından kalkamayacağın kadar fazla. Bunu senin için yapalım, belki önümüzdeki yıl bunu deneyebilirsin." der.

Bu yetersizlik duygusunu yetişkinliğe taşır, meslek hataları ve diğer "başarısızlıklar" ile pekiştiririz. Peki, bunun yerine şunu söylemeye karar verseydiniz: "Ben bunu yapabilirim, yetenekliyim, diğer insanlar bunu başarmıştı, eğer bilgiye sahip değilsem bana öğretebilecek biri var."

Yetkinliğe ve ustalığa geçiş yaparsınız. Düşüncedeki bu değişim, hayatta "yapabilme ihtimali" ile gerçekten istediğinizi yapma arasındaki fark anlamına gelebilir.

Sevilmeye Değer Olduğunuzu Bilin

Sevilmeye değer olduğunuza inanmak, saygı ve haysiyetle, iyi muamele görmeyi hak ettiğinize inandığınız anlamına gelir. Birisi tarafından bağrına basılmaya ve delicesine sevilmeye değerim. Samimi ve tatmin edici bir ilişkiye layığım. Hak ettiğimden daha azına razı olmayacağım. Bunu elde etmek için ne gerekiyorsa yapacağım.

En büyük hedeflerine ulaşmalarını engelleyen dış barikatları yıkmak zorunda kalan çok sayıda örnek var. Örneğin; Elvis Stojko. Annesi Elvis Presley'in büyük hayranlarından olduğu için adının Elvis konması, güven eksikliği olan bazı insanlar için yeterince zor olabilirdi. Tabii bu artistik patenci Elvis Stojko'yu durduramadı. Dört yaşında paten yapmaya başladı ve altı yaşında ilk kupasını kazandı. Ayrıca karate çalıştı ve on altı yaşında siyah kemer aldı.

Elvis Stojko'nun amacı, en üst düzeyde rekabet etmek ve sonuçta dünya şampiyonu olabilmek için Olimpiyat oyunlarında yarışmaktı. Dövüş sanatlarını buz üstündeki performansına dâhil etmesi, kendisini rakiplerinin çoğundan ayırdı. Ancak 1980 ve 90'lı yıllarda, performans sonunda puan veren hakemler düşünüldüğünde; artistik paten dünyası o kadar da geniş ufka sahip değildi. Bu uzmanların birçoğu, Elvis'in dövüş sanatı kostümü benzeri kıyafetine nazaran, erkeklerin dökümlü kıyafetler giydiği geleneksel tarzı tercih ediyordu. Sonuç olarak, puanları büyük bir performans sergilemesine rağmen genellikle düşüktü. Tek sebep kıyafeti değildi. Hem koreografisi hem de seçtiği müzikler sıra dışıydı.

Uyum için teşvik edilmesine rağmen, Elvis farklı olmayı seç-

ti. Nihayetinde 1994-95 yıllarında üst üste Dünya Şampiyonu oldu ve Negano Kış Olimpiyatları'nda ciddi bir kasık sakatlığıyla yarışmasına rağmen gümüş madalya kazandı. Başarısının en büyük sebebi sorulduğunda, duraksadı ve "Ben kendime inanıyorum; Evet, bu o. Ben sadece kendime inanırım." dedi.

Mesaj açık. Kendi kabiliyetinize güvenin ve güveniniz, inanmayan tüm kişileri şaşkına çeviren sonuçlar doğursun!

Karamsarlığa Düştüğünüzde Yapmanız Gerekenler

1. Karamsarlığa düştüğünüzü fark edin.

Yeniden düşünmek, enerji toplamak ve yeniden odaklanmak için zaman ayırın. Sizi en iyi şekilde destekleyen insanlarla; eşinizle, rehberlerinizle, arkadaşlarınızla ve ailenizle konuşun.

2. Kendinize büyük bir başarıınızı hatırlatın.

Kendinizi harika hissettiren önemli bir zafer seçin. Aklınızda baştan sonra tekrar canlandırın. Bunun hakkında konuşun. Fotoğraflara, başarı plaketlerine veya takdirlere bakın. En olumlu anılarınızı içeren bir "Başarı Günlüğü" tutun. Yetenekli olduğunuzu idrak edin. Daha önce yaptınız ve yine yapabilirsiniz.

3. Temel prensiplerinize geri dönün.

Sonuç alamamanın başlıca nedenlerinden biri, temel prensipleri uygulamamanızdır. Bir mini gerçeklik kontrolü yapın. Size sonuç verecek etkinlikler yerine kolay şeyleri mi yapıyorsunuz? Fiziksel ya da zihinsel olarak tükenmişseniz bir mola verin. Yeniden başlamadan önce enerjinizi geri kazanın. Başka şekilde de yapabileceğinizi anlayın. Hayat döngülerle doludur.

Hiçbiri sonsuza dek sürmez, her seferde bir gününüzü alsınlar. Kendinize şunu hatırlatın: “Bu da geçer.” Zamanla güneş parlamaya başlayacaktır.

Daha önce de belirttiğimiz gibi ünlü macera adamı ve kâşif John Goddard, dünyadaki en büyük hedef belirleyicilerinden biridir. Kendi yaşamında, yirmi kişinin toplamda yapacağından daha fazlasını başarmıştır. Engelleri nasıl aştığı sorulduğunda, “Saplanıp kalırsam, ardından yedi günde bitirebileceğim tek ve basit bir hedefe odaklanarak yeniden başlarım. Başka hiçbir şey düşünmem ve bu genellikle beni yeniden ivmelendirir.” demişti.

JACK:

Başka bir zorlu durum, güveninizin dibe vurduğu andır. Belki işinizi kaybettiniz, evinize haciz geldi veya iflas ettiniz. Sonra? Güveninizi artırmak için hayatınızı gözden geçirerek başlayın ve başardığınız her şeyi not edin. Yürümeyi öğrenme, birinci sınıfı bitirme, bisiklet sürme, motosiklet ve araba sürmeyi öğrenme, ehliyet alma, liseyi bitirme, Bayan Jones’un biyoloji sınıfından sağ kurtulma, üniversiteyi bitirme ve bir Deniz Piyade Çavuşu olma ile başlayın. Birçok başarıya sahip olduğunuzu fark edin.

Sonra geri dönün, başınıza gelen tüm kötü şeylere bakın ve her birinden kurtulduğunuzu fark edin.

Her birinde dünyanın sonunun geldiğini düşündünüz ama hâlâ ayaktasınız. “Onda hayatta kaldıysam, bunda da kalırım.” deyin.

Olumlu bir günlük alışkanlığı yaratmak için, her günün sonunda başardığınız şeyleri yazmak üzere

birkaç dakikanızı ayırın. Çoğu kişi başarmadıklarını yazacak ve bu konuda kötü hissedeceklerdir. "Buna ulaşamadım, buna da ulaşamadım." Günlük başarılarınıza odaklanmak, daha büyük hedeflerinize ulaşma yolunu döşeyen pozitif zihinsel adım taşları yaratır.

Yapamayacağınızı Düşündüğünüzde...



Geçmişteki Büyük Başarılarınızı Hatırlayın.

Kazanımlar

Özel bir şey yapma konusunda ilham geldiğinde, içiniz güvenle dolar. Tüm bunların nedeni; beyninizdeki doğal dopamin seviyesinin artması ve daha yüksek bir enerji seviyesine dönüşmesidir.

Kendinize sormanız gereken kilit sorular şunlardır:

- Önümüzdeki birkaç ayda veya yılda bana en çok ilham verecek şey nedir?
- Belki bir süredir uyuyan "içimdeki ejderha"yı ne ateşleyecek?
- Geçmişte beni ne ateşlemişti?
- Şimdiye kadar yaptığım en büyük satışın tamamlanması mıydı?

- Beklenmedik bir şekilde bir müşteriye, kişisel bir arkadaşına veya aile üyemize sağladığım inanılmaz bir hizmet miydi?

İlham yaratan ipuçlarına bakın. Hepimize bir ya da daha fazla kez ilham gelmiştir. Daha büyük düşünün! Her üç ayda aynı eski hedefleri belirliyorsanız, motiveyi devam ettirmek zordur. Hatta bir süre sonra motiveniz yok olabilir. Ardından, ertelemeye ve sonuçta ciddi bir güven kaybına yol açan tüm inkâr oyunlarını oynamaya başlıyorsunuz.

Bir diğer yorum: Herkesin güvenini bir veya daha fazla kez sarsılmıştır. İş dünyası da bu oyunun bir parçasıdır. Herkes; çöküş, nakit akışı sıkıntısı, en kötü zamanda bırakan ekip üyeleri ve iyi niyetli çabalarınıza rağmen rakibinize giden müşterileri tecrübe etmektedir.

Buna gerçek dünya denir! Bu oyunda oynamak için kalın bir deriye ihtiyacınız var. Yani, sindirin, ayağa kalkın ve tekrar salınarak yürümeye başlayın! Hatalarınızdan ders çıkarın. Gelecek sefer daha akıllıca davranacağınızı bilmek, daha üst düzey güvene sahip olmanızı sağlayacaktır.

En iyi güven arttırıcılardan biri, özellikle de bir kriz olduğunda, önce olayın perspektif içine alınmasıdır. Genellikle gerçek yaşamın büyük resmiyle kıyaslandığında, oldukça küçük şeyler olmasına rağmen felaketlerimizi zihinsel olarak büyütürüz.

Önceki bölümde de belirttiğimiz gibi, ihtiyaç duyulduğunda tecrübesi sizi çukurdan kurtaracak birkaç büyük insanla kendinizi kuşattığınızdan emin olun. Bir sonraki bölüm ise, yeni inşa edilen güveninizi kullanmak için mükemmeldir.

İstedığınız şeyi sormanın ve onu elde etmenin sayısız yolunu öğreneceksiniz!

“Eğer içinizden ‘sen resim çizemezsin’ diyen bir ses duyarsanız, her şeye rağmen çizin. O ses susacaktır.”

—Vincent van Gogh

AKSİYON ADIMLARI



Bitmemiş İşleri

Halletme

Bitmemiş İşleri Halletme

Çözülmesini istediğiniz konuların bir listesini yapın. En az üç tane yazın. Sonra her birini çözmek için bir yol belirleyin. Hareket planınız nedir? Açıkça tanımlayın. En sonda, yapacağınız tarihe karar verin. Sonra başlayın.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Özel faydaları.

-
-
-
-
-

Özellikle ne yapacak-

-
-
-
-
-

-
-
-
-

ı inceleyin. Sizi tutsak
mak için bir veya daha

Korkum:

Alacağım tedbirler:

Bu sürece _____ tarihinde başlayacağım. Korku-
mu yenene kadar sabırla devam edeceğim.

HADİ BAŞLAYIN!



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Son dört bölümü tamamlayacağınıza güveniyoruz. Hadi şimdi!

ODAKLANMA STRATEJİSİ 7



İstediğiniz Şeyleri Talep Edin

“İstemek almanın başlangıcıdır. Okyanusa çay kaşığı ile gitmediğinizden emin olun. En azından bir kova alın ki çocuklar size gülmesin.”

—Jim ROHN

Takvimler Haziran 2006’yı gösteriyordu.

C-Level Stratejileri A.Ş. CEO’su Lisa Petrilli evde diyaliz tedavisi görüyordu çünkü her iki böbreği de bir önceki yaz iflas etmişti. Her akşam saat 9 civarında, tüm gece için yatak odasına gidecek, karnındaki tüp vasıtasıyla diyaliz makinesine bağlanacak ve sabah 6’ya kadar orada kalacaktı. Her gece.

Böbreklerinin durumu anlaşıldığında, Lisa’nın ailesi kimin kendisine bir böbrek bağışlayabileceğini görmek için kontrol

altına alındı. Lisa'nın babası daima iki kızından birisinin bir böbreğe ihtiyacı olursa, kendininkini bir kalp bağı içinde vereceğini söylerdi. Ne yazık ki Lisa için uygun olmadığı tespit edildi. Bu yıkıcı haberden sonra, ailenin geri kalanı da genetik nedenlerden ötürü reddedildi.

Lisa'nın yardımına koşan on arkadaşı vardı. Lisa için tek başına bu düşünce bile şaşırtıcıydı, onunla kan bağına sahip olmayan on kişi bir böbrek bağıışı yapmak istiyordu. Biri testin sonuna kadar ulaştı ancak bu noktada bir böbrek taşı buldular. Geri kalanlar ise tamamen reddedilmişti.

Lisa kendinin farkındaydı. Diyalizin vücudu için çok ağır olduğunu ve bir naklin ne kadar çabuk olursa o kadar iyi sonuç alınabileceğini biliyordu. O sırada, yaşadığı Chicago'da bir böbrek için bekleme süresi ortalama altı yıldır. Bu uzun bir süreydi ve beklerken bazılarının öldüğünü biliyordu.

Lisa dehşete düştü. Diyalizde bir yılı geçmişti. O anda tek bir seçenek olduğunu biliyordu, o da korkunç derecede rahatsız edici bir seçenektir. Nitekim bunun sağlıklı bir yaşam ve hayal ettiği parlak gelecek için tek umut olduğunu da biliyordu.

Tamamen yabancı kişilere, böbreklerini vermelerinin mümkün olup olmadığını sorabilirdi. Böylesine zor bir şey istediğinizi hayal edebiliyor musunuz? Lisa cesaretini topladı ve kilise bültenine kendisine böbrek bağışlamayı düşünmelerini isteyen bir mektup yazdı. Maalesef dönüş yapan olmadı. Ta ki bir sonraki pazar gününe kadar... O gün Rose adında bir kadın aradı. O sabah kiliseye doğru giderken, geçen haftanın bülteninin okunmamış olarak hâlâ arabasında olduğunu fark ettiğini söyledi. Tam atmak üzereyken "önemli bir şeyi kaçırmadığından emin olmak için" okumaya karar vermişti: "0 Rh

grubu kana sahibim. Eğer sizin için uygunsa seve seve veririm. Bir tanesi bana yeterli.” dedi.

Tam da böyle oldu. 27 Mart 2007’de Rose böbreğini bağışladı ve Lisa ile arasında asla kırılamaz bir bağ oluştu.

Rose, aslen İrlandalıydı, ayrıca ilginç bir duruma sahipti. Lisa’yla ilk görüşmesinden bir gece önce, Rose’un Gary adlı bir adamla başka bir randevusu vardı. Ona, yeni tanıştığı bir yabancıya; tam olarak on beş saat önce, böbreğini bağışlayacağını söylediğini anlattı. Gary kararını destekledi. Güzel bir ilişki kurulmuş olmalıydı çünkü kısa sürede evlendiler ve Lisa, düğünlerine katılmaktan büyük mutluluk duydu. Lisa’nın dediği gibi; “Hayatlarımızın ilk kez ve tamamen kesiştiği oldukça dokunaklı bir 24 saatti.”

Doktorlar, Lisa’ya Rose’un böbreğinin kendininkine göre daha büyük olduğunu söylediler. Kendisini “yüzde yüz İtalyan” olarak nitelendiren ufak tefek Lisa, şimdi biraz İrlandalı olduğu için mutluydu! Bunu vurgulamak için naklin yıldönümünde Rose ona bir “St. Patrick’s Day” kartı gönderdi.

İnsanlar kalplerinin ortasında, diğer insanlara gerçekten yardım etme arzusu taşırlar. Bundan asla şüphe duymayın. İşletmenizde neye ihtiyacınız olursa olsun veya ne kadar mahcup hissederseniz hissedin; sadece yardım isteyin! Normal olarak, insanlar almak için önce verirler. Lisa Petrilli nihai bir iyiliği önceden bir şey vermeden istedi. Aldığı cevap ise; “Evet, kesinlikle.” idi.

SADECE İSTEYİN. Bunu bir düşünün. Birisi aslında çok önemli ihtiyacınıza “Evet” diyebilir ve hayatınızı değiştirebilir. Lisa’nın şirketi olan “www.LisaPetrilli.com” adlı site, işletme yöneticilerine kuruluşları için net ve çekici vizyonlar yaratma ve bu vizyonları dört stratejik alanda (Liderlik, Pazarlama, İş Geliştirme

ve Sosyal Medya) hayata geçirmede yetkin kılmayı amaçlıyor. Lisa'nın yeni bir iş istemekle ilgili herhangi bir korkusu yok: "Bir yabancından bir böbrek istediğinde ve karşılığında bir "Evet" aldığınızda, bir daha asla bir şey istemekten korkmazsınız."

İsteyin ve Alın

Çok çok uzun zamandır bu hediyenin adı istemektir. Aslında hayatın temel hakikatlerinden biri; "İsteyince alacaksınız." der. Basit değil mi? Tabi ki öyle. Ebeveynseniz, ısrarla isteyen çocukların bu konuda nasıl ustalaştığını bilirsiniz. Onların formülü genellikle istediklerini elde edene kadar talep etmektir. Yetişkinler olarak, isteme kabiliyetimizi kaybetmiş görünüyoruz. Reddetme olasılığından kaçınmak için her türlü mazereti ve nedeni buluyoruz. Çocuklar böyle programlanmadı. İster 20 metrelik bir yüzme havuzu, isterse bir çikolatalı dondurma külahı olsun; talep ederlerse her şeye sahip olabileceklerine gerçekten inanıyorlar.

İşte anlamanız gerekenler: Dünya, Lisa Petrilli'nin kanıtladığı gibi, isteyenlere yanıt vermektedir. İstediginize yaklaşıyorsanız muhtemelen yeterince talep etmiyorsunuzdur. Neyse ki, gelecekte bir bolluğa sahip olmak için istemenin birçok yolu var. Önümüzdeki birkaç sayfada size muazzam başarı sağlayacak çeşitli isteme stratejileri öğreneceksiniz. Bunlar hem iş hem de kişisel hayatınız için işe yarar.

Size istemeyi hatırlatmak için kullanışlı bir akrostiş:

ALWAYS (HER ZAMAN)

SEEKING (PEŞİNDEN KOŞUN)

KNOWLEDGE (BİLGİNİN)

Bazı insanlar bilginin güç olduğunu söylüyor. Doğru değil!

Bilgi kullanılırsa güçtür. Zihninizin içine sonsuza dek bırakılacak bir şeydir. İstediginizde, her türlü bilgiyi, fikri, stratejiyi, nüfuz sahibi kişilerin isimlerini, hatta parayı bile temin edersiniz. İstemeniz gereken birçok sebep var ve ödüller önemli. Peki, neden insanlar istemeye fırsat bulduklarında vazgeçiyorlar? Esasen üç nedeni vardır.

- 1. İstemenin doğru olmadığını söyleyen bir inanç sistemine sahipler.**
- 2. Güven eksikliği yaşıyorlar.**
- 3. Reddedilmekten korkuyorlar.**

(Kişisel engelleri aşmanın yollarını derinlemesine incelemek için *Alaaddin Faktörü* isimli kitabı okuyun. Kaynak Kılavuzu'nda göreceksiniz.)

Derinlere yerleşmiş eski inanç sistemleri sizi felç edebilir. İncil, "İsteyin, alacaksınız; arayın, bulacaksınız; kapıyı çalın, açılacaktır." der. Bu sözler, yıllar önce çocukken miras almış olabileceğiniz, modası geçmiş eski inanç sistemlerinden oldukça yüksek bir otoriteden geliyor. Bu sizi anlatıyorsa, sınırlayıcı inanç sisteminize ilişkin bazı analizler yapmanız gerekir. Yardım alın. Güvenilir bir arkadaşınıza, akıl hocanıza veya danışmanınıza danışın. Üzerinde çalışın. Hayata ve koşullara bakmanın başka yolları olduğunu fark edin. İşleri nasıl gördüğünüz ve nelere değer verdiğiniz konusunda bir değişiklik yapın. Geleceğinizin önünü tıkıyor ve isteme yeteneğinizi boğuyorlar. O eski şeylerin gitmesine izin verin.

İkinci sebebi hatırlıyor musunuz? Evet, son bölümde tartıştığımız, yenilginin sebebi eski güven meselesi. Güven eksikliği, kesinlikle isteme arzusunu azaltır. Yine, her şey eski engelleri kırmakla ilgili. Kendinize güvenin. İleriye bir adım atın.

Her şekilde isteyin. Duyacağınız en kötü şey, bizi son sebebe; reddedilmeye getirecek: “Hayır”. Olumsuz bir cevap aldığınızda, kötü oluyor musunuz? Şahsi algılamadıkça olmamalısınız, ki insanların reddedilmekten korkmasının bir numaralı nedeni budur. “Hayır” kelimesi hiçbir zaman şahsi bir darbe olarak düşünülme de, bazı insanlar duygularının üstesinden gelemezler.

Peki, isteme ikramiyelerini nasıl derecelendiriyorsunuz? Bu üç olumsuz gücün herhangi biri, ilerleme fırsatınızı harap ediyor mu? Öyleyse, buradan başlamanız gerekir.

Buna inanç sıçraması denir. Eski inançlardan kurtulmanız, kendiniz hakkında iyi hissetmeniz ve yaşamın mükemmel olmadığını anlamanız anlamına geliyor; keza yol boyunca birçok engelin karşınıza çıkması normaldir.

Sadece İsteyerek İşinizi Büyütmenin Yedi Yolu

İşletmenizin daha kârlı olmasını sağlamanın yedi yolu var. Bunları yapın ve gelirlerinizi artırın. Bununla ilgili size yardımcı olması için, “İşinizi Geliştirmenin Yedi Yolu” *Aksiyon Adımları*’nı uygulayın.

1. Bilgi isteyin.

Potansiyel yeni müşteriler kazanmak için öncelikle mevcut zorluklarının neler olduğunu, neleri başarmak istediklerini ve bunu nasıl yapmayı planladıklarını bilmeniz gerekir. Ancak o zaman, benzersiz ürününüzün veya hizmetinizin avantajlarını gösterebilirsiniz. Bu kadar çok insanın bu basit işlemi görmez-

den gelmesi şaşırtıcıdır. Satış görevlileri, sunumun bu önemli bölümünü görmezden gelmeleriyle ünlüdür. Çoğunlukla gözlerinde dolar işaretleri bulunur ve ana odaklarının cüzdanınız olduğunu gösterir.

Onlara dinozor diyoruz. İşte daha iyi bir yol: Önce, kendi çıkarlarınızı askıya alın. Bu önemli. Toplantı yaptığınız kişiye içtenlikle yardım etmeye odaklanın. İhtiyacınız olan tüm bilgileri edinmek için; kim, neden, ne, nerede, ne zaman ve nasıl ile başlayan sorular sorun. Buna keşif süreci denir. Duruşma avukatları bu konuda uzman kişilerdir. Keşif esnasında, davaya hazırlamalarına yardımcı olacak hemen her soruyu sormalarına izin verilir. Tahminlere güvenmezler. Ancak davanın gerçekleri ile donandıklarında, mahkemede zorlayıcı bir savunma veya kovuşturma gerçekleştirebilirler.

İş dünyasında da durum aynıdır. Karşılaştığınız insanların ihtiyaçlarını gerçekten anlayıp kabullendiğinizde bir çözüm önerebilirsiniz. Her şey uygunsa, onlar için çözüm; ürününüz veya hizmetiniz olacaktır.

Keşif sürecinde sorulması gereken iki önemli soru var. İlki: “Şu sıralar yaşadığınız en büyük zorluk nedir?” Bu sorunun dostça ilişki geliştirmek için harika bir yol olduğunu bulduk. İşte anahtar: Sorduğunuzda, gerçekten ilginizi göstermelisiniz. Bazı eski satış kılavuzlarındaki klişeler gibi ses çıkarırsanız dirençle karşılaşırsınız. Yanıtını dikkatli dinleyin ve size daha fazla bilgi verecek başka bir soru sorun. Bu süreci, ihtiyaç duyduğunuz bilgiyi alana kadar tekrarlayın. Buna soğanı soymak diyoruz. Her yeni soruda başka bir katmanı kaldırılıyorsunuz. Daha fazla katmanın kaldırılması,

sonunda sizi meselenin özüne götürür. Genellikle en önemli bilgi oradadır, ancak oraya ulaşmak için ustalıkla sorgulamak gerekir. İyi bir evlilik danışmanı veya psikoterapist, işlevsel olmayan bir ilişkinin veya akut depresyonun ardında yatan şeyi keşfetmek için aynı tekniği kullanır. Bu nedenle, basit ve doğrudan sorular sormaya çalışın. Dikkatli olun. Dinleyin ve satır aralarını okumayı öğrenin. Unutmayın, asıl konular genellikle yüzeyin altındadır.

Konuşmayı açmak için ikinci önemli soru: “Önümüzdeki birkaç yıl içinde, en önemli amaçlarınızdan ve hedeflerinizden bazıları nelerdir?” İnsanların böyle bir soruyu cevaplamayacağını düşünüyorsanız, tekrar düşünün. İlk on dakikada iyi bir ilişki geliştirdiyseniz, satış yapma arzunuzu askıya almış ve samimi bir ilgi göstermişseniz, insanlar size düşündüğünüzden çok daha fazlasını anlatacaktır.

Bilgi istemek için diğer bir ipucu; insanları kesintisiz bir soru bombardımanına tabi tutmayın. Sorularınız arasında birkaç yorum yapın, bir fikir paylaşın veya yararlı bir öneri sunun. Kişinin söylediklerini ilişkilendirin ve sonra nazikçe bir sonraki sorunuzu sorun. Ne kadar çok ilişki kurarsanız, muhatabınız o kadar çok rahat hissedecek ve davranacaktır. Bu, güven denilen sihirli bileşeni geliştirir. Güven oluşturduğunuzda, fırsat kapıları genişçe açılır, sizi iki yana açılmış kollarla karşılar.

Nihayetinde bu büyük çeklere yol açar. Ayrıca aynı şeyi kişisel hayatınızda, aileniz ve arkadaşlarınızla da yapabilirsiniz. Benzer seviyede önemli ödüllerle karşılaşacaksınız.

JACK VE MARK:

Arkadaşımız Marilyn Kriegel, oğlu Otis hakkındaki hikâyeyi anlattı. Yaz tatili için kendisi ve kız arkadaşı üniversiteden San Francisco'ya dönmüştü. İkisi de yaz ayları için bir iş bulmak istiyordu. Yaklaşımlarındaki farklılık, istemenin gücünü göstermektedir. Kız özgeçmişini hazırlamaya başladı. Sonraki iki gününü bilgisayarında bunu hazırlanmakla geçirdi. Otis ise telefonu eline aldı ve insanlara çalışana ihtiyaçları olup olmadığını sormaya başladı. İki gün sonra kızın elinde yarım kalmış bir özgeçmiş, Otis'in elinde ise birisi yaz işine dönüşen altı ciddi iş imkânı vardı.*

2. İş isteyin.

İşte şaşırtıcı bir istatistik: Ürün veya hizmetlerinin avantajları hakkında eksiksiz bir sunum yaptıktan sonra, satış görevlilerinin yüzde 60'ından fazlası sipariş vermek isteyen olup olmadığını sormuyor. Bu kötü alışkanlık, sizi eninde sonunda iş hurdalığına götürebilir.

Daha önce söylediğimiz gibi, bunun için yardıma ihtiyacınız varsa, çocuklar en iyi rol modellerinizdir. İşte daha fazla kanıt: Sıcak, güneşli bir temmuz öğleden sonrası golf oynuyoruz. Altıncı deliğin vuruş alanı bir çevre çitine yakın. Tel örgünün diğer tarafında altı yaşındaki bir kız, küçük bir ahşap masada oturuyor. Masanın üstünde iki büyük plastik bardak var; birini buzlu çay, diğerini ise limonata ile dolduruyor. Dört kişi, deliği bitirmek için önümüzdeki oyuncuları beklerken

* Kaynak: Aladdin Faktörü adlı kitap.

küçük kız, “Beklerken güzel, serin bir içecek ister misiniz?” diye soruyor. Orada elinde bir plastik bardak ve büyük bir gülümsemeyle duruyor. Adı: Melanie.

Hava sıcak ve hepimiz susuzuz, bu yüzden çite yaklaşıyoruz. “Buzlu çay mı yoksa limonata mı istersiniz?” diyor. Seçimlerimizi yaptıktan sonra içecekleri dolduruyor, elini uzatıyor ve “Her biri elli beş sent.” diyor. Tel örgü üzerinden dört dolar uzatıyoruz. Parayı dikkatli bir şekilde küçük para çantasına sıkıştırıp içkileri çitteki bir delikten uzatıyor ve “Çok teşekkürler, iyi günler.” diyerek gidiyor. Hiçbirimiz bir tepki vermiyoruz! Kim şikâyet edebilir ki? Sonuçta, böyle bir sunum yüzde 45’lik bir bahşişe değdi.

Eğer iş istiyorsanız, her zaman sormanız gerekir.

Sizce ne sıklıkta soruyor? Haklısınız. Birisi altıncı deliğe her geldiğinde. Bu küçük girişimci on haftalık bir satış eğitimi almadı, doğal olarak yaptı. Parlak stratejisini düşünün, hepimizin yararlanabileceği bir iş dersi. İlk olarak mükemmel bir yer seçti. Ayrıca sıcak bir günde değerli bir hizmet sağladı. “Buzlu çay veya limonata, hangisini tercih edersiniz?” Seçimin önemini bildiğini kanıtlıyor. Güven unsuru o kadar yüksekti ki, para üstü vermeye gerek duymadı. Melanie’nin günlük hasılasının altmış dolar olduğunu anladık. Kesinlikle bir hedefi vardı, belki yeni bir bisiklet ya da son model bir telefon! Bu hızla, muhtemelen bir gün satış seminerleri düzenleyecektir.

Melanie gibi, işi güvence altına almak için daima bir kapanış sorusu sormalısın. Gevelemeyin ya da ima etmeyin, hatta daha da kötüsü, muhatabınızın sormasını beklemeyin. İşte bizde işe yarayan bazı örnekler:

“Denemek ister misiniz?” Bu, baskı ve tehdit unsuru içermeyen tipte bir sorudur. Değer ve faydalarla dolu etkili bir sunum yapmışsanız; çoğu kişi, “Ne kaybederim ki? En azından deneyebilirim.” der. Koçluk programlarımızın ve seminerlerimizin sonunda, “Bir sonraki programa katılmak ister misiniz?” sorusunu soruyoruz. Şampiyon satış danışmanı merhum Barney Zick, soruya biraz mizah da katıyordu. Gerçekten sıkışıp kaldığınızda, “Bir tane satın almak ister misiniz?” demenizi söylüyordu. Mesele şu ki, sadece isteyin. Ayrıca, kapanış sorunuzun, daha fazla bilgi edinmek istediğiniz keşif sürecindeki sorularınızın aksine; bir “Evet” veya “Hayır” yanıtı üretmek üzere tasarlandığını unutmayın. Bu nedenle, sorma sürecinizi hassaslaştırın ve pratik yapmaya başlayın.

3. Yazılı referans isteyin.

Çok saygın insanlardan gelen, iyi yazılmış, sonuç odaklı referans mektupları mühimdir. Çalışmalarınızın kalitesini sağlamlaştırırlar ve sizi dürüst, güvenilir, işi zamanında bitirecek bir kişi olarak sunarlar.

İşte büyüleyici olan şey; çoğu insan bunu yapmaz. Bu, rekabette öne geçmek için harika bir fırsat verir. Tek yapman gereken istemektir. En iyi zaman, ne zaman? Mükemmel hizmet verdikten, bütçenin altında önemli bir projeyi tamamladıktan, yardımcı olmak için ekstra mesafe kat ettikten veya

müşterinizi gerçekten mutlu ettiğiniz herhangi bir zamandan hemen sonra. Bu koşullarda, insanlar çabalarınızdan ötürü sizi takdir etmekten mutlu olacaktır. Nasıl yapılacağı aşağıda:

Müşterinizin, ürününüzün veya hizmetinizin değeri ve diğer faydalı yorumları hakkında bir bilgi vermeye istekli olup olmadığını sorun. Kolaylaştırmak için, telefonda konuyla ilgili birkaç soru sormanızı ve iyi not almanızı öneririz. Müşterinizden, sağladığı yararları açık bir şekilde tanımlamasını isteyin. Sizin yaptıklarınızdan kaynaklanan özel sonuçları ortaya çıkarmaya çalışın.

Mesela, hızlı bir şekilde büyüyen bir şirketin toptan satış organizasyonuna üç aylık bir eğitim programı vermiş bir satış eğitmeni, “Son altmış günde fark ettiğiniz sonuçlar nelerdir?” diye sorabilir. Satış müdürü de, “Fikirlerinizi bizimle paylaştığınızdan beri, toplam satış hacmimiz önceki aylara kıyasla yüzde 35 arttı.” şeklinde cevap verebilir.

Bu, mükemmel, özel ve ölçülebilir bir sonuçtur. “Bu çok iyi bir programdı. Herkesin hoşuna gitti.” gibi genel ifadelerden uzak durun. Bu tür açıklamaların okuyucu üzerinde çok az etkisi vardır. Ancak, yardıma ihtiyacı olan bir satış ekibiniz varsa ve satışlarda yüzde 35’lik bir artış olduğunu okursanız, “Aradığımız şey işte bu. Onlarda işe yaradıysa, bizim için de işe yarayabilir; bu başarılı satış eğitmeni ile nasıl bağlantı kurabiliriz?” diye düşünürsünüz.

Telefondaki mini röportajınızı bitirdiğinizde, referansı kendinizin yazmasını öneririz. Böylece müşterinizin zamanını harcamazsınız. Bu iki nedenden dolayı önemlidir. Birincisi, müşterinizin üzerindeki oluşabilecek baskıyı ortadan kaldırır.

Güçlü referanslar yazma konusunda çok yetenekli olmayabilir ve çok zaman alabilir. İkincisi, ifadeyi azami etki yaratacak şekilde hazırlamak için fırsatınız olur.

Edebiyatınız iyi değilse, bir profesyonel tutun çünkü buna değer. Tamamladıktan sonra, onay için müşteriye e-posta veya mektupla geri gönderin. Ardından, antetli kâğıtlarına yazdıktan sonra imzalamalarını isteyin.

Büyük referansları toplama alışkanlığı edin. Ofisinize birçok mevcut veya muhtemel müşteri geliyorsa, referanslarınızı sürekli bir döngüde sergilemek için büyük bir ekrana sahip olmayı düşünün. Netlik ve etki için; fotoğraflar ve büyük punto kullanın. Öyle yapamazsanız, spiral hâle getirip ofisinizin bekleme alanında masanın üstüne koyun ve aralarında en beğendiklerinizi çerçeveletip, herkesin okuyabileceği bir duvara asın. Dosya yaptıklarınızın arasında en vurucu olanları vurgulayın. Promosyon yayınlarınızın tamamında, en az üç mükemmel ve iyi yazılmış referansa yer verin.

Başka bir iyi seçenek, on farklı referanstan en güçlü cümleleri almak ve bunları müşterilerinizin adlarıyla birlikte bir sayfaya koymaktır. Daha da iyisi, bunların yanına her bir müşterinin küçük bir vesikalık fotoğrafını ekleyin. Ürününüz bir araba veya mobilya gibi fotoğrafını çekmenin kolay olduğu bir şeyse, bir aksiyon fotoğrafı oluşturun. Mesela, yeni müşteriniz arabada otursun veya güzel yemek masasını göstersiz.

Teknoloji bugün video referanslarına geçti. Kullanımı kolay ve ucuz mini cep video kaydedicileri taşımayı seviyoruz. Şüphesiz akıllı telefonların, video yetenekleri de var; bu da yerinde video referansı elde etmeyi kolaylaştırıyor. Daha sonra bunları

web sitenize ekleyebilir veya satış sunumunuzun bir parçası hâline getirebilirsiniz. Daha önce ana hatlarıyla açıklanan sorgulamayı kullanın. Konuyu mümkün olduğunca rahat tutun. İyi göz temasıyla iletilen samimi ve içten bir mesaj istiyorsunuz. Daha sonra düzenleyebilirsiniz. Birkaç unutulmaz yorum elde etmek için yeterli zaman ayırdığınızdan emin olun.

Bu teknoloji ile dünyanın dört bir yanındaki potansiyel müşterilere güçlü ve yüksek çözünürlüklü bilgileri anında aktarabilirsiniz. On yıl önce ile karşılaştırın. Önümüzdeki on yılın ne sağlayacağını düşünün; belki yapmanız gereken tek şey, ne söylemek istediğinizi düşünmek olacak ve sonra otomatik olarak istediğiniz herhangi bir cihaz bunu basacak, bu gerçekten harika olur!

Herkesin Güvendiği İnsanlardan Yardım Alın.

Bölgenizde tanınmış insanlardan bir kaç yorum alırsanız şansınız artar, muhtemel müşterileriniz onları tanıyacak ve güzel bir şekilde etkilenecektir.

Yazılı referansların bir diğer önemli yanı da şudur: Sektörlerinde duayen olan birkaç kişi ekleyin. Ne kadar çok olursa o kadar iyi olur. Örneğin, bu kitabın ilk birkaç sayfasında eğitim sektöründeki süper yıldızların ve en başarılı iş sahiplerinin yorumları var. Az da olsa sizi etkilemediler mi?

Ayrıca, referanslarınızı belirli kategorilere ayırabilirsiniz. Ürününüzün veya hizmetinizin çeşitli avantajları varsa, bunların her birini; mükemmel servis, fiyat, kalite, ürün bilgisi ve zamanında teslimat gibi ayrı başlıklara yerleştirin. Bir muhtemel müşteri özellikle bir alan hakkında endişeleniyorsa, bu

kapasitede harika olduğunuzu kanıtlayan birkaç referansınızı gösterebilirsiniz.

Bunlar size daha fazla iş getirecek basit stratejilerdir. Öyleyse avantajlardan yararlanın ve bundan sonra yüksek etkili referanslar istemek için bir söz verin. Büyük faydalar üretecek bir alışkanlıktır.

4. En kaliteli tavsiyeleri isteyin.

İş dünyasındaki hemen hemen herkes tavsiyelerin önemini bilir. Basitçe söylemek gerekirse, pazarınızın büyümesini ve başarısını sağlamanın en kolay, en ucuz yolu budur. Ancak gerçek şu: Deneyimimize göre, on şirketten yalnızca birinde tavsiyeleri birleştirme sistemi var. Bunu nasıl açıklıyorsunuz?

Aynı eski hikâye; kötü alışkanlıklar, ayrıca okuduğunuz tekrar eden tema yani reddedilme korkusu.

5. Bölüm *Mükemmel İlişkiler Kurma*'da çekirdek müşterilerin geliştirilmesinin öneminden söz ettik. Bunlar sizin hakkınızda seve seve tavsiye verecek olan insanlardır. Peki, neden hepsinden tavsiyede bulunmasını istemiyorsunuz? Belki henüz fayda sağlayacağına inanmıyorsunuz. İşte sizi tekrar düşünmeye ikna edecek bir örnek:

Helen bir finansal planlama uzmanıdır. Aslında, şirketinin satış ekibini oluşturan iki bin temsilcinin sürekli olarak en üst yüzde 5'inde bulunuyor. Yıllar geçtikçe, Helen çekirdek müşterilerinden bir temel kurdu. Hedef pazarı, yatırım portföylerinde en az iki yüz bin dolar olan elli altmış yaş grubundaki insanlar. Son zamanlarda işini hızlandırmanın bir yolunu buldu: Yakındaki bir otelde, cumartesi sabah kahvaltısına katılmak

için çekirdek müşterilerini davet etti. Davette onlara gelecekteki refahlarını etkileyebilecek, yeni hükümet düzenlemeleri hakkında bazı önemli bilgileri duyacaklarını bildirdi. Davete dâhil olan her çekirdek müşterinin, benzer nitelikte üç veya dört arkadaş getirmesi talep edildi.

Sonuç? Kahvaltıya toplam doksan iki kişi geldi, çoğunluğu misafirlerdi. Helen'in ödemekten mutlu olduğu kahvaltının bedeli kişi başı on iki dolardı. Kırk beş dakikalık konuşmasının ardından konukların birçoğu daha fazla bilgi talep etti. Bu on yeni müşteriye ve Helen için yirmi iki bin dolarlık komisyona dönüştü. Kötü bir sabah işi değil!

Tüm üst düzey iş adamlarının bildiği gibi, nitelikli tavsiyeler istemek genel bir pazarlama stratejisinin önemli bir parçasıdır. Gelirinizi önemli ölçüde artıracak bir alışkanlıktır. Diğer alışkanlıklar gibi, sık sık yapmanızı gerektirir. Nihayetinde kolaylaşır.

Aksi hâlde kapalı kalabilecek kapıları açmak gibi belirgin bir avantaj sağlayacak olmalarına rağmen, iyi tavsiyeler elde etme temel müşterileriniz ile sınırlı değildir. Fırsatlar her gün var. Ürününüzü veya hizmetinize ihtiyaç duymayan ya da istemeyen yeni bir potansiyel müşteriyle tanıştığınızda; ihtiyaç duyan veya isteyen birilerini tanıyıp tanımadığınızı hâlâ sorabilirsiniz. Ne kaybedeceksiniz ki? Olabilecek en kötü şey “Hayır” demesidir. Gerçekten daha kötü olamaz. Ki çoğu zaman; “Aslında bununla ilgilenebilecek birini tanıyorum.” diyecektir.

Bu arada, iyi bir muhtemel müşteri tanımının ne olduğunu ayrıntılı olarak açıkladığınızdan emin olun. İstedığınız sonuç, uygun olmayan bir isim yığındır. Bu sadece sizin ve onların zamanını boşa harcar. Biri size bir tavsiye verirse, daima iki

kez kontrol edin. Gerçekten yeterli olduklarından emin olmak için kişiyle ilgili sorular sorun.

Arkadaşımız Barney Zick'in yapmış olduğu akıllıca bir şey de önden tavsiye etmelerini istemektir. Aslında, tavsiyeleri her satış durumunda sormayı düşünün. Çoğu insan bunu asla yapmaz, böylece gaffetlerinden faydalanmak için harika bir fırsatınız olur. Örneğin, "Size harika bir fiyat sunabilmek için, bizi üç mükemmel kişiye tavsiye etmenizi istiyoruz." diyebilirsiniz. İstedığımız tek şey, işimizden tamamen memnunsanız, işimiz bittiğinde bu tavsiye müşterileri sağlamanızdır. Bu, pazarlama bütçemizi önemli ölçüde düşürür ve tasarrufları size aktarmamızı sağlar.

Bu noktada, diğer mutlu müşterilerin harika referanslarını paylaşarak sözlerinizi güçlendirebilirsiniz. İşte Barney'in kullandığı bir başka sorma yolu: "Beni, sizinle eşit kalitede birkaç kişiye tanıtır mısınız?" Böyle orijinal bir iltifatta bulunmanız, müşterinizin iyi hissetmesini sağlar.

Sık sorulan soru şudur: "Beni tavsiye etmeleri için insanlara para ödemeli miyiz?" Bu tamamen size kalmış olmakla birlikte, çoğu insan, özellikle de çekirdek müşterileriniz bir teşvik olmadan sizi tavsiye etmekten mutluluk duyacaktır. Öte yandan, yüzde 10'luk bir tavsiye ücreti, birisini her ay iyi potansiyel müşteriler getirmeye teşvik ederse, o zaman yapın.

Ayrıca, sürekli tavsiye edenlere "Teşekkür etmek" için yaratıcı yollar geliştirebilirsiniz. Ne istediklerini öğrenin ve beklenmedik bir hediye ile onları şaşırtın. Bu; birkaç film bileti, üzerinde logonuzu taşıyan benzersiz bir kahve kupası, özel yiyecek sepeti veya favori restoranında iki kişilik bir akşam

yemeği olabilir. Yardımlarının fark edilmesi hediyein ebadından daha önemlidir. Tavsiyeleri gelirden önemli bir artışa neden olursa, ödülü buna göre yükseltebilirsiniz.

Tavsiye edilmenin bir başka bir yolu da, öncelikle kendi müşterilerinizi tavsiye etmektir. Ayrıca, bazı iyi referanslar karşılığında ücretsiz danışmanlık veya deneme teklifinde bulunmayı düşünün. Yeni bir girişim başlattığınızda veya pazardaki pek çok insanı tanımadığınızda bu faydalı olur.

Gördüğünüz gibi, çekirdek müşterilerle ve tanışmaktan memnuniyet duyacağınız insanlarla iyi ilişkileri olan diğerleri ile bağlantılı olmak, yeni işler kurmak için birçok fırsat sunmaktadır. Normal sosyal ağ prosedürlerine kıyasla, farklı bir şeyler yapmak için gayret gösterin. Müşterinizle daha yüksek bir kalibrede konuşmayı planlayın veya işinizi büyütmek için tavsiye etmelerini daha sık isteyin. Unutmayın, sürekli mükemmel referanslar toplarsanız zenginleşirsiniz. Son bir nokta: Tavsiye yerine “tanıtım” kelimesini kullanın. Daha az korkutucu ve daha doğru. Bazı insanlar, saldırgan bir satış elemanının kendilerine referans olması için baskı yapması nedeniyle, olumsuz bir deneyim yaşamış olabilir. Bu yüzden ilk adım, kendinizi potansiyel müşteriye tanıtmaktır.

5. Daha fazla iş isteyin.

Birçok insan her yıl binlerce dolarlık satış kaybediyor çünkü ilk satıştan sonra sunacak başka bir şeyleri yok. Portföyünüze ekleyecek başka ürünler veya hizmetler arayın. Ayrıca, müşterilerinizin ne zaman ürününüzün veya hizmetinizin daha fazlasına ihtiyaç duyduğunu tespit etmek için bir sistem

hata! Peter müşterilerinden birinin satış müdürü satış ekibini canlandırmak için bu aracı kullandığında, yıllık satışlarını yüzde 50 oranında artırdı.

Unutmayın: İstemeyi kestiğinizde iş durur. Sürekli olarak daha fazla iş isteyin, hızla ivme kazanın.

Yıllar önce, hamburgerci McDonald's, daha fazlasını istemek için eşsiz bir yol bulmuştu. Birileri bir hamburger ve bir içecek sipariş ettiğinde, bir soru daha soracak şekilde ekiplerini eğitmişlerdi. Bu tek soru, bilançolarına yirmi milyon dolar ekledi. Soru şuydu: "İlave olarak patates ister misiniz?" Açıkçası birçok insan, "Tabii, neden olmasın." diyordu.

Dikkate değer şey şu: Bu soruyu hangi sıklıkla soruyorlar? Her seferinde! Bu, iyi bir iletişim gerektirir ve tüm personelin her müşteriye karşı tetikte olması için eğitim verilir. Belli ki büyük fayda sağlıyor.

Bu genelde "up sell" olarak bilinir. Otomobil endüstrisinde, bir kez yeni bir araç satın aldıysanız, muhtemelen bir kaç yüz dolar daha verip garantiyi uzatmak ya da bir kalıcı koruma ile pas ve taş parçacıklarına karşı yıllarca koruma sağlamak isteyeceksiniz.

İşinizi yaparken siz ne ilave edebilirsiniz? Satışı tamamlarken bir soru daha eklemek gelirinizi önemli ölçüde artırabilir. Unutmayın: Siz sormazsanız, başkası soracaktır!

* İng. "fazla satış"

6. Yeniden pazarlık isteyin.

Düzenli ticari faaliyetler, pazarlık ve yeniden pazarlık için fırsat içerir. Birçok kişi, bunda iyi olmadıklarından sıkışıp kalır. Size zaman ve para kazandıracak bir başka isteme şeklidir.

Örneğin, evinizin mortgage'ını yenilenmeye gittiğinizde faiz oranı o sırada yüzde 5 ise, "Oldukça iyi bir oran; üç yıl için yeni bir imza atmaya hazırım." diyebilirsiniz. Yine de bankayla görüşürken, "Yenileme seçeneklerime bakıyorum. Benimle iş yapmak isteyen başka bankalar da var. Faizi yüzde 4,5 yaparsanız, sizinle birlikte olmaktan memnuniyet duyarım." dersanız; banka ile bu konuda ne kadar çabuk anlaştığınıza şaşırırdınız çünkü bu tür kredi için rekabetin şiddetli olduğunu biliyorlar. Bu ekstra indirim, önemli miktarda para kazandırabilir ve bunu güvence altına almak için yalnızca talep ettiniz.

Yeniden pazarlık ettirebilecek diğer fırsatlar, ödemelerin daha uzun süreye yayılmasını da kapsar. Nakit akışı sıkışıklığınız varsa, faiz işlemeyen (bunu da isteyebilirsiniz) ilave edilecek bir otuz gün mali durumunuzu dengelemeye yardımcı olabilir.

Her tür sözleşme sadece sorarak yeniden müzakere edilebilir. Bunu etik ve "kazan-kazan"ı sağlama ruhu içinde yaptığınız sürece esneklikten yararlanabilirsiniz. Hiçbiri taştan yapılmamıştır. Durumunuz değişime ihtiyaç duyarsa, isteyin.

LES:

Bir sabah bir grup girişimci için bir *Odaklanma'nın Gücü* grup çalışması yürütmek maksadıyla başka bir şehre uçuyordum. Yılın en büyük kar fırtınası, gidişimi bir saatten fazla erteledi. Şehrin eteklerin-

deki uluslararası havalimanına inmeye hazır olduğumuzda saat 08:30'du. Grup çalışmam 09:30'da başlayacaktı. Kaptan sis nedeniyle inemeyeceğimizi söyledi, şehir merkezindeki havalimanına ilerlemeye başladık. "Harika, bu gitmek istediğim yere daha yakın." diye düşündüm. İniş yaptıktan sonra kaptan, "Burada bagaj taşıma imkânımız yok, bu nedenle yakıt ikmali yapıp sisin uluslararası havalimanı üzerinden kalkmasını bekleyeceğiz." dedi ve ardından, "Tahmin ediyorum ki sis kalkana kadar uçakta mahsur kalacaksınız." diye ekledi. İlginç bir kelime seçimi!

Bu bana sormak için büyük bir fırsat verdi.

Uçuş görevlisini çağırdım, yalnızca el bagajım olduğunu ve yirmi beş dakika içinde başlayacak bir toplantım olduğunu söyledim. Kaptana gidecek, benim için bir istisna yapıp uçağı terk etmeme izin verip vermeyeceğini sormayı kabul etti. Birkaç dakika sonra gülümseyerek geri geldi, kapıyı açtı ve merdiveni indirdi. O zamana kadar uçaktaki hiç kimsede bir hareket olmamıştı. İnerken göz ucuyla baktığımda, birkaç işadaminin daha benzer talepte bulunduklarını gördüm. Talep ederek kötü durumdan kurtulmak hiç akıllarına gelmemişti.

7. Geri bildirim isteyin.

Bu, istemenin sıklıkla göz ardı edilen başka bir önemli unsurudur. Ürününüzün veya hizmetinizin, müşterinizin ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığını gerçekten nasıl bileceksiniz? Onlara sorun, "Nasılız? Hizmetimizi iyileştirmek için

ne yapabiliriz? Ürünlerimiz hakkında neyi sevdiğinizi ve neyi beğenmediğinizi bize söyleyin.” İyi ve zorlu soruları içeren düzenli müşteri anketleri yapın. Müşterilerinizle yüz yüze görüşebileceğiniz aylık bir odak grubu düşünün. Onlara öğle yemeği ısmarlayıp birçok soru sorun. İşinizde ince ayar yapmak için harika bir yoldur.

Bir ekibi denetliyor veya büyük bir organizasyon yürütüyorsanız, birlikte çalıştıklarınızdan fikirlerini isteyin. İşletmenin sorunsuz çalışmasını sağlayan pratik, günlük faaliyetler söz konusu olduğunda çoğu zaman bilgili olurlar. Ayrıca tedarikçilerinizle konuşun. Daha iyi dağıtım ile verimliliği artırmanın veya zamanında stok politikaları kullanarak maliyetleri azaltmanın yolları olabilir. Ne tür bir endüstride çalışırsanız çalışın, değerli geri bildirimler sunabilecek insanlarla çevrili-siniz. Tek yapmanız gereken sormaktır. Daha önce de belirt-tiğimiz gibi, bu bölümün sonunda, istemenin yedi yolu için bir eylem planı hazırlamanıza yardımcı olacak değerli bir grup çalışması var.

Nasıl İstemeli?

Bazı insanlar istemenin meyvelerinden faydalanamazlar çünkü etkili bir şekilde istemezler. Belirsiz ve muğlak bir dil kullanırsanız, anlaşılmazsınız. İşte isteğinizin sonuç vermesini garanti altına almak için gereken beş yol:

1. Açıkça isteyin.

Net olun. İsteğiniz hakkında net düşünün. Hazırlanmak için zaman ayırın. En büyük etkiyi sağlayacak kelimeleri ta-

sarlayın. Bu son derece önemlidir. Sözcükler güçlüdür, bu nedenle onları dikkatli seçin. Tutarsız olmak size iyi hizmet etmeyecektir. Gerekirse, istemekte harika olan insanları bulun ve fikirlerini alın. Yardım isteyin.

“Yetişkinler çocuklara her zaman büyüyünce ne olmak istediklerini soruyor çünkü hâlâ fikir arıyorlar.”

—Paula POUNDSTONE

2. Güvenle isteyin.

Kendine güvenerek isteyen insanlar tereddütlü ve kararsız olanlardan daha fazla hayat buluyor. Artık neyi istediğinizi biliyorsunuz; katıyetle, cesaretle ve güvenle yapın. Bu küstah, kendini beğenmiş veya kibirli olmak anlamına gelmez. Güven, sessiz bir güç olabilir, ancak istekte bulunduğumuz insanlar için görünürdür. Olabilecek tek olumsuz şey, isteğinizin reddedilmesidir. Bu sizi öncekinden daha kötü bir hâle sokuyor mu? Tabii ki hayır. Sadece sonuç almak için bu rotanın kapatıldığı anlamına gelir.

Öyleyse başka bir tane arayın.

3. Israrla isteyin.

Bazı insanlar bir ürkek talebin ardından çadırlarını topluyorlar. Çok erken vazgeçiyorlar. Hayatta gerçek zenginlikleri ortaya çıkarmak istiyorsanız, çok fazla istemeniz gerekecek. Bir oyun gibi düşünün. Cevapları bulana kadar istemeye devam edin. Israrla isteyin. Satışlarda bir “Evet” duyana kadar

genellikle dört veya beş “Hayır” olur. En üst üreticiler bunu anlıyor. Bu normal. İşe yarayan bir isteme yolu bulursanız, aynısını yapmaya devam edin. Gerçekleştireceğiniz bir rüyanız varsa bekletmeyin, istemeye başlayın.

JACK:

Başarılı olabilmeniz için, risk almalısınız ve risklerden biri de, reddedilmedir. İşte Arizona Scottsdale'deki şirketinin konferansında konuştuğumu duyan Donna Hutcherson'dan aldığım e-posta:

“Kocam Dale ile sizi Ocak ayı başlarında Waltham kongresinde dinledik. İstemekle hiçbir şey kaybetmeme fikrinden özellikle etkilendi, konuşmanızı dinledikten sonra yaşam boyu hedeflerinden biri ve en önemlisi olan futbol koçluğu pozisyonu için müracaat etmeye karar verdi.

Satış bölgemdeki dört açık pozisyona başvuruda bulundu. Sebring Lisesi onu ertesi gün geri aradı ve internetten başvuru yapmaya teşvik etti. Hemen yaptı ve o gece pek uyuyamadı. İki görüşmenin ardından, altmış bir kişi arasından seçildi. Bugün Dale, Florida Sebring'deki Sebring Lisesi'nde futbol koçluğu yapıyor.”

İşte geçen yaz Donna'dan aldığım başka bir e-postadan bir alıntı:

“Üst üste bir galibiyet ve dokuz yenilgili sezonların (ve pes etme ününün) ardından Dale, takımı galibiyet rekoruna (dört tanesi son üç dakikada geriden gelerek kazanılan), bölge şampiyonluğuna ve okulun yetmiş sekiz yıllık tarihinde sadece üçüncü

kez ulaştığı "Play-Off"a taşıdı. Ayrıca, bölgede Yılın Koçu ve Yılın Spor Hikâyesi seçildi. En önemlisi, beraber çalıştığı birçok öğrenci, oyuncu ve personelin hayatını değiştirdi."*

4. Yaratıcı şekilde isteyin.

Yoğun küresel rekabet çağınızda; istekleriniz ulaşmayı umduğunuz karar, alıcılar tarafından duyulmadan kalabalığın içinde kaybolabilir. Bunu aşmanın basit bir yolu var. Çok satan yazar Richard *Carlson Don't Worry, Make Money*'den adlı kitabında "mor kar taneleri" olarak nitelendirdiği teknik, kalabalığın içinde öne çıkmanıza yardımcı olacak bir stratejidir. Örneğin, birinin dikkatini çekmek istiyorsanız, sadece sıradan bir istek göndermeyin. Hatırda kalacak bir tanınırlık için yaratıcılığınızı kullanın. İşte *The Best of Bits and Pieces*'den iyi bir örnek:

Başarılı bir şirketin baş tedarikçisine, özellikle satış elemanları tarafından erişilemezdi. Onu arayamazdın, o seni arardı. Çeşitli vesilelerle ofisine girmeyi başaran satış temsilcileri hızla dışarı çıkarılırdı.

Nihayet, satış temsilcisi olan bir kadın savunmalarını kırdı. Bacağına kart bağladığı bir güvercin gönderdi. Kartta; "Ürününüz hakkında daha fazla bilgi edinmek isterseniz, temsilcimizi pencereden dışarı atın!" yazıyordu.

Bu, "mor kar taneleri"nin güzel bir örneğidir. En önemli potansiyel müşterinizde, güçlü bir etki yaratmak için ne yapabilirsiniz? Eğlenceli hâle getirin. Ekibinizle beyin fırtınası yapın. Her ay "mor kar taneleri" için zaman ayırın, sonunda

* Kaynak: The Success Principles

geçilmez dediğiniz kapılar genişçe açılarak size hoş geldin derse şaşırmayın.

5. İçtenlikle isteyin.

Gerçekten yardıma ihtiyacınız olduğunda, insanlar cevap verecektir. İçtenlik gerçek olmayı gerektirir. Bu, imajın göz ardı edilmesi ve savunmasız olma isteğinin gösterilmesi anlamına geliyor. Ona her şeyi olduğu gibi anlatın. Sunumunuz mükemmel değilse endişelenmeyin, kalpten isteyin. Basitçe anlatın. İnsanlar size açılacaktır.

Ayrıca, çok çaba sarf ettiğinizi açıkça gösterirseniz, isteğiniz karşılanacaktır. Örneğin, hayırsever bir gençlik organizasyonunun 1000 dolar hedefini elde etmeleri için yalnızca 50 dolar eksikleri kalsaydı ve gençlerin 950 doları kazanmak için araba yıkama, satış, çöp temizleme ve şişe toplama vb. bir sürü çaba sarf ettiklerini, üstelik zamanlarının dolmasına da sadece birkaç saat kaldığını öğrenseydiniz; ihtiyaç duydukları kalan miktarı bağışlardınız.

İstedığınızı elde etmek için muhtemel yolların tamamını tükettiğinizde, destek isterseniz insanların size yardımcı olma ihtimali artar. Her zaman ücretsiz bir gezinti isteyenler ise nadiren başarılı olurlar.

İstemenin Birçok Yolu Vardır.



Hepsini Kullanın!

Kazanımlar

Hayatınızın her alanını önemli ölçüde geliştirecek isteme stratejilerinin açık büfesinde kendinize ziyafet çektiniz. Hepimiz bunları kendi işletmelerimizde defalarca kanıtladık. Futursuzca istemek “Tavuk Suyuna Çorba” bir yayınevi sağladı. İş talep etmek birkaç milyon dolarlık fırsat yarattı ve dünyanın en dinamik, yenilikçi ve ilham verici insanlarından bazılarıyla tanışmamıza, onlarla çalışmamıza izin verdi. Bazen, isteme alışkanlığının bize kazandırdığı bu inanılmaz yolculukta şaşkınlıkla başımızı sallarız.

Şimdi, siz de aynısını yapın. Her hafta daha fazla istemeye söz vererek, eşsiz bir avantajın keyfine varacaksınız çünkü iş dünyasındaki çoğu kişi isteme konusunda düşük performans sergiliyor. Notre Dame Üniversitesi’nden pazarlama uzmanı Herbert True tarafından yapılan araştırmadan elde edilen sonuçlar, gözümüzü açtıracak kanıtlar sunuyor:

• Tüm satış görevlilerinin yüzde 44’ü ilk görüşmeden sonra denemeyi bırakıyor,

• İkinci görüşmeden sonra bırakanların oranı yüzde 24,

• Üçüncü görüşmeden sonrakiler yüzde 14,

• Dördüncü görüşmeden sonra muhtemel müşterilerinden vazgeçenler ise yüzde 12.

Bu, tüm satış elemanlarının yüzde 94’ünün dördüncü denemeden sonra vazgeçtiği anlamına geliyor. Ancak tüm satışların yüzde 60’ı dördüncü çağrıdan sonra yapılır. Bu açık istatistik, tüm satış temsilcilerinin yüzde 94’ünün potansiyel

alıcıların yüzde 60'ı karşısında bir şansı olmadığını gösteriyor. Kapasiteye sahip olabilirsiniz ama aynı zamanda azme de ihtiyacınız var! Başarılı olmak için, istemek, istemek, istemek, istemek ve istemek zorundasınız!

Artık son üç odaklanma alanına geldik. Son turdasınız. Bu noktaya ulaştığınız için tebrik ederiz.

Bu son üç strateji, sizi sonuca kadar ilerlemeye zorlar. Büyük bir çaba göstermeniz gerektirecektir. Devamlı bir ısrarla sonuca götürecek eylemi yapmaya ve maksada göre yaşamaya odaklanmaya devam edin.

“Bir hisse senedi aracısı, bir sene içinde üç katına
yükselebilecek bir hisse senedini almamı talep etti.

Bu yaşta, yeşil muz bile almadığımı söyledim.”

—Claude PEPPER

AKSİYON ADIMLARI



İstediğiniz Şeyi Talep Edin

Üretkenliğinizi ve gelirinizi hemen artırmanıza yardımcı olmak için, birkaç dakikanızı ayırarak istemeyle alakalı bu Aksiyon Planı uygulayın. Bu stratejileri başarıyla uygulayarak gelirinizi en az yüzde 50 oranında artırabilirsiniz. Bu aynı zamanda satış veya yönetim ekibinizle birlikte yapabileceğiniz harika bir egzersizdir.

1. Bilgi isteyin.

Bilgi talep ederken yapabileceğiniz en iyi iyileştirme nedir?

2. İş isteyin.

İş konusunda kapanış sorunuz, size istediğiniz başarı seviyesini getiriyor mu? Getirmiyorsa, iş istemek için en az iki yeni yol oluşturun. Basit ve açık olsunlar.

A. _____

B. _____

3. Yazılı referanslar isteyin.

Sizin için mükemmel takdirler yazabilecek beş kişinin adlarını yazın.

1. _____ 4. _____

2. _____ 5. _____

3. _____

4. En üst kalite tanıtımlar isteyin.

Sürekli yeni müşteriler kazanmak için belirli bir sistem ortaya koyun. Anahtar kelimenin “süreklilik” olduğunu unutmayın; bu her hafta yapmanız gerektiği anlamına gelir.

5. Daha fazla iş isteyin.

Daha fazla iş için yaklaşacağınız beş müşterinin ismini yazın. Daha özel teklifler, indirimler veya yeni bir ürün lansmanı ile daha fazla satın almaları için onlara iyi bir neden yaratın.

1. _____ 4. _____

2. _____ 5. _____

3. _____

6. Yeniden pazarlık isteyin.

Gelecek ay tekrar pazarlık etmek istediğiniz bir durumu belirtin. Faiz oranları, kredi limitleri, zaman limiti, maaş, iş tanımı vb. şeyler olabilir.

7. Geri bildirim isteyin.

Müşterilerinizden gelen geri bildirim alabileceğiniz iki yol belirleyin. Doğrudan arama, müşteri odak grupları, internet anketleri ya da şikâyet/öneri kutuları olabilir.

A. _____

B. _____

Bu yedi stratejiye ek olarak, istemeyi bıraktığınız bir şey olup olmadığını görmek için sürekli kontrol edin.

Artık istemekten vazgeçtiğiniz üç şeyden oluşan bir liste yapın.

A. _____

B. _____

C. _____



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLILIK

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Sadece üç strateji kaldı. Güzel iş!

ODAKLANMA STRATEJİSİ 8



Devamlı Israr

“Başarana kadar ısrar edeceğim. Her zaman bir adım atacacağım. Hâlâ ulaşamadıysam ilave bir adım, sonra bir tane daha. Her seferinde bir adım zor değildir. Biliyorum ki, tekrar eden küçük adımlar her girişimi tamamlayacaktır.”

—Og MANDINO

Hayatta gerçekten başarılı olan insanlara yakından bakarsanız, bir karakter özelliğini bolca bulacaksınız.

Buna *Devamlı Israr* diyoruz. İlk bakışta devamlılık ve ısrar benzer görünebilir. Bu doğru. Önemini vurgulamak için çift namlulu hâle getirdik. Durup düşünmeden bu konudan vazgeçmek gibi bir hisse sahip olduğunuzda, varlığınızın en derin girintilerinde sonsuza dek sindirmeniz ve saklamanız için önemli bir açıklama: **Devamlı ve ısrarlı bir eylem olmadan**

hayatınızda asla büyük sonuçlar elde edemezsiniz.

Bu bölümde, hayalleriniz ile hedeflerinizin heyecan verici bir gerçeklik hâline gelmesi için nasıl devamlı iyi seçimler yapacağınızı keşfedeceksiniz.

Ayrıca, daha yüksek devamlılık düzeyinin ne anlama geldiğini ve bunu her gün nasıl uygulayacağınızı öğreneceksiniz. Buna ek olarak, zihinsel tokluğunuzu nasıl inşa edeceğinizi göstereceğiz, böylece zor zamanlara ve beklenmedik anlarda ortaya çıkan zorluklara dayanabileceksiniz.

Birçok organizasyon sallantıda çünkü liderleri yüksek seviyede tutarsız ve devamsız. Şimdi, sizin için haberlerimiz var. Bugün iş dünyası, on yıl öncesine göre çok daha farklı. Performans çubuğu yeni bir seviyeye yükseltildi. Beceriksizlik hoş görülüyor. Örneğin: Ekibinizi pazartesi sabah 09.00’da toplantıya çağrıldı. Yirmi satış temsilcinizin her birinin katılması istendi. Saat 09.15’te sadece on dört kişi toplantıda. 09.25 olduğunda iki kişi daha gelir ve geri kalanlar asla gelmez. Neredeyse her hafta böyle olur.

Bu devamlılık eksikliği takımınızın birliğini bozacaktır. Genellikle birkaç “assolist” temel sebeplerdir. Bazen açığa çıkarlar, bazen çıkmazlar. Gerçekten sinir bozucu. Günümüz dünyasında cevap basit: Onları dışarıda tutun! Evet, sabah 09:00’da toplantı odasının kapılarını kilitleyin. Mesaj kısa sürede anlaşılacaktır: “Ekte yer almak istiyorsanız, devamlılığa sahip olmak zorundasınız.”

Devamlılığın Faydaları

Öncelikle, size atıfta bulunduğumuz şeyi hissetmeniz için harika bir rol modeline göz atalım. Bay Devamlı olarak bilinen Cal Ripken Jr.

Eğer bir beyzbol hayranı değilseniz, hatırlatalım; Cal Ripken Jr. Baltimore Orioles takımında oynamıştı. Onun spordaki bir efsane olmasının sebebi inanılmaz devamlılığı. 6 Eylül 1995 tarihinde Cal, 2.130 ile Lou Gehrig'e ait elli altı yıldan uzun süredir kırılmayan rekoru kırarak üst üste 2.131. lig maçına çıktı.

Bunu kıyaslarsak: Cal Ripken Jr.'ın devamlılığına eşit olmak için günde ortalama sekiz saat, haftada beş gün çalışan bir işçi; sekiz yıl, bir ay ve yirmi gün boyunca hiç hastalanmadan çalışmalıdır! "Beyzbolun Demir Adamı" diye çağrılmasına şaşmamalı. Bütün bu maçlar için on üç yıldan fazla oynadı. (Rekor kırdığı gece, aynı konuda kendisine en yakın kişi olan Chicago White Sox'tan Frank Thomas sadece 235 oyun oynamış durumdaydı.)

Ripken'in her maçta yer alması, dikkate değer bir başarı listesine dönüştü. Süreç sırasında 1983 ve 1991 yıllarında iki defa En Değerli Oyuncu ödülünü aldı. Aynı zamanda on iki yıl üst üste "All-Star" maçında oynadı ve diğer büyükler ligi *shortstop*larından* daha fazla sayı yaptı. Mali açıdan hayatını kurdu, ancak paradan daha önemli bir başarı duygusuna ulaşmıştı.

İş felsefesi ilginç derecede basitti. Tek istediği, tercihen Bal-

* Beyzbolda ikinci ile üçüncü morder arasında oynayan oyuncu.

timore için beyzbol oynamak ve her oyunda elinden geleni yapmaktı.

Bu, günümüzde çok nadir bulunan, yoğun bir sorumluluk duygusu ve bir iş ahlakı örneği sergilemektedir. Basitçe devamlılık arz edip elinden gelen her şeyi verince, ödüller kendiliğinden gelmişti. Nihayetinde, Ripken alçakgönüllü ve mütevazı bir tutuma sahipti.

İlginçtir ki Cal Ripken Jr, aynı zamanda aile yaşamında da aynı tutarlılığı gösteriyordu. Eşi ile çocukları onun için önemliydi ve bunu belli ediyordu. Bunu şu anda profesyonel spor dünyasında yaygın olarak daha az olgunluğa ve karakter zayıflığına sahip bireylerce sürdürülen haftalık skandallar ya da sözleşme talepleriyle karşılaştırın.

Hikâyeye bir son dipnot ve hatırlamaya değecek bir husus. Bir şeyi temsil ederken dikkat çekici bir iş çıkarırsanız, en üstteki insanların ilgisini çeker ve kendiniz için büyük ödüller yaratırsınız. Rekor gecesinde, Cal Ripken Jr; ünlüler, çok uluslu şirketler ve hatta ABD Başkanı tarafından karşılandı. Hediyelere boğuldu ve ayakta alkışlandı. Hayal edin! Hepsi her gün sevdiği şeyi devamlı yapması nedeniyleydi.

MARK:

Profesör Muhammed Yunus'un büyük bir hayranıyım. Nobel Ödülü sahibi, hümanist ve Grameen Bank'ın -fakirler için banka- kurucusu olan bu harika insanın; iş dünyasında ve hayatta başarılı olmak isteyenler için vurguladığı dört temel disiplini vardır. Bunlar; günlük disiplin, sıkı çalışma, sağlam ahlak ve devamlılıktır. Bunların basit uyarlamaları,

yoksul ülkelerde onunkine benzer yüzlerce mikro kredi iş modelini oluşturdu. İşe yarayan bir şey bulduğunuzda, yapmaya devam edin. Sürecinizi iyileştirmek için her ne gerekiyorsa yapmaya çalışayın, ancak devamlılığınızın değişmediğinden emin olun.

Şimdi kendinizi bir an için mikroskobun altına koyun. Disiplininizi, emeğinizi, iş ahlakınızı ve devamlılığınızı her gün gerçek anlamda sergiliyor musunuz? Veya her yerde zıplayıp durarak, orada veya burada yaşam fırsatlarıyla mı ilgileniyorsunuz? İyi iş çıkarıyorsanız, sizi alkışlıyoruz. Ancak hadi şimdi yeteneklerinizi başka bir seviyeye, zorlukların daha fazla olduğu ve kazançlarının daha da kârlı olduğu nadir bulunan bir atmosfere taşıyalım.

En Büyük Gücünüzü Artırma

Daha önceki bölümlerde, tüm *Aksiyon Adımı* egzersizlerini en sonda konumlandırıdık, böylece daha iyi odaklanıp istediğiniz kadar zaman ayırabilirsiniz. Bu şu anda değişmek üzere. **Şimdi durmanızı, zihinsel olarak hazırlanmanızı ve devam etmeden önce aşağıdaki iki kısımdaki çalışmaları yapmanızı istiyoruz. Atlayıp okumaya devam etmeye karar vererseniz, bu güçlü dersin etkisini tamamen kaçıracaksınız.**

Aşağıdaki çalışma sayfasını kullanarak, sonraki iki ay içinde mutlaka yapılması gereken altı şeyin listesini yapın. Bunlar, ne sebeple olursa olsun, tamamlanması gereken etkinliklerdir.

Etkinlikler, daha önce belirlediğiniz kısa vadeli hedeflerin bazılarını içerebilir. Açıklamalarınızı kısa tutun. Tamamlamanız gereken her etkinliğin karşısına, onunla ilgili duygularınızı tanımlayan bir kelime yazın.

Her görevi canlandırdığınızda nasıl hissedeceğinizi dürüstçe düşünün. Size yardımcı olmak için işte birkaç “duygu” kelimesi: Kızgın, üzgün, mutlu, heyecanlı, kederli, endişeli, sinirli, eğlenceli, sevecen, minnettar. Hepsi doğrudan duygularla alâkalı kelimelerdir.

“Yapmak Zorunda Olduklarımız” listenizdeki her bir öğe hakkında ne hissettiğinizi açıklamak için kendi sözcüğünüzü seçin. En çok yararı elde etmek için bu alıştırmayı hemen tamamlamanız çok önemlidir. *Odaklanmanın Gücü Koçluk Programımızda*, bu kısım müşterilerimiz için en büyük atılım faaliyetlerinden biri olmuştur.

Yapmak Zorunda Olduklarım

Sonraki iki ay içinde yapmak zorunda olduğum şeyler;

Mesela: _____ tarihine dek, Tarih: _____

Duygularım

Hangi kelime listenizdeki işler konusundaki hislerinize tercüman olur?

YAPMAK ZORUNDA OLDUKLARIM

DUYGULARIM

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Aferin! Şimdi listenizi gözden geçirelim. Her bir ögeye bir göz atın ve her seferinde bir görevin üstüne çizgi çekin. **Evet, listenizden kaldırın.**

Çünkü: Siz bunlardan hiçbirini **yapmak zorunda değilsiniz**. Hayır, gerçekten değilsiniz! Şimdi, bazı şeylerin gerçekten yapılması gerektiğini söyleyerek itiraz ediyor olabilirsiniz. İptali mümkün değil -vergi ödemeleri gibi-, diyorsunuz. Hayır, vergi ödemenize gerek yoktur. Karşılığı hapse girmek veya ceza ödemek olsa da, vergi ödemeniz gerekmez. Ödeme yapmazsanız bunlar sonuçlarıdır; ancak zorunda değilsiniz. Kafanız karıştıysa, hadi basit bir tanımlama yapalım:

Hayatta, Gerçekten Yapmak Zorunda Olduğunuz Hiçbir Şey Yoktur



Buna, haftada yetmiş saat çalışmak ya da hoşunuza gitmeyen bir iş, kariyer veya ilişki içinde olmak dâhildir. Şimdi listenize tekrar bakın; bu görevleri önümüzdeki iki ay içinde tamamlamazsanız, dünya gerçekten sona erecek mi? Tabii ki hayır. Onları tamamlamazsanız mutlu olmayabilirsiniz ve yapmazsanız gerçekten kötü sonuçlar doğabilir. Bunu anlıyoruz. Söylediğimiz en büyük nokta, **mecbur olmadığınız**.

Bir dakika için dişlileri değiştirelim. (Hâlâ kafanız karışıkса sabredin, kısa süre içinde her şey açıklığa kavuşacak.) Duygularınızı tanımlamak için seçtiğiniz kelimelere dikkat edin. Yılların tecrübesine dayanarak, özellikle bu görev bir süre ertelediğiniz

veya yapmak istemediğiniz bir şey olduğunda, duygularınızın çoğunun negatif olduğunu tahmin ediyoruz. Bu durumlarda kaygılı, endişeli veya sinirli olmanız normaldir. Kullandığınız kelimelere bir göz atın. Bu “duygu” kelimeleri size ne tür bir enerji getiriyor; olumlu veya olumsuz? Haklısınız! Eğer duygu olumsuz ise, otomatik olarak kapasitenizi yüksek bir seviyeden aşağılara düşürecek negatif bir enerji yaratırsınız.

Tamam, hadi bunun ardından sayfadaki çalışmayı kullanarak egzersizin ikinci bölümüne geçelim. Yapmak istediğiniz veya iki ay içinde yapmayı tercih ettiğiniz en az altı etkinlik içeren bir liste yapın. **Bu farklı bir liste olsun.** Gerçekten neler yapmayı istiyorsunuz? Yine, listenizdeki her bir öğeyi tamamlama hakkındaki düşüncelerinizi açıklamak için bir sözcük seçin. Önce aşağıdaki örnekleri inceleyin.

Bunun tüm avantajlarından faydalanabilmek için, şu anda oturup bu etkinliği tamamlamanız önemlidir.

Yapmayı Tercih Ettiklerim

Gidişat olarak iki ay içinde yapmayı tercih ettiğim şeyler; (Örneğin, özel bir yıldönümü planlamak, yeni bir ürün çıkarmak, gitar derslerine başlamak vs.)

Mesela: _____ tarihine dek, Tarih: _____

Duygularım

Hangi kelime listenizdeki işleri tamamlama konusundaki hislerinize tercüman olur?

YAPMAYI TERCİH ETTİKLERİM

DUYGULARIM

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Şimdi şu “duygu” kelimelerine bakın. Muhtemelen, “Yapmak Zorunda Olduklarım” listenizdekilerden çok daha olumludurlar. Faaliyetleriniz pozitif enerji üretiyorsa, daha büyük bir kapasiteye sahip olacak ve onları tamamlamak isteyeceksiniz. Endişeli ve sinirli yerine, mutlu ve heyecanlı hissetmek daha iyi değil mi?

Bu noktada, “Yapmak istediğim şeyler hakkında iyi hissetmek kolay ama hayat her zaman böyle değil. Yapmaktan hoşlanmadığım pek çok şey var fakat yine de yapmam gerekiyor. Böyle olması gerekiyor.” diye düşünüyor olabilirsiniz.

Hayır, gerekmiyor. İşte mega husus:

Hayattaki Her Şey Bir Tercihtir



Belki Tek İstisna Nefes Almaktır!

JACK:

Son zamanlarda, kendime arka arkaya yüz şınav çekmek gibi bir hedef seçtim. “100 Push-Up” adlı

bir iPhone uygulaması ile aynı adı taşıyan bir kitap satın aldım ve başladım. Yirmiden elliye çabucak geçtim. Sonra altmış beş, bundan sonra da tikanıp kaldığım yetmiş beşe ulaştım. Bunu geçemedim. Bilek problemleri ve omuz sorunları yaşamaya başladım, sonunda durdum. Bir tarafım, "Bu çok aptalca bir hedef. Ne yapıyorum ben? Neredeyse altmış yedi yaşındayım. Bunu yapmak zorunda değilim!" diyor-du. Sonra fark ettim ki, "Hayır, bunu bir hedef olarak belirledim. Bunu yapmak istiyorum." Bu yüzden ağ-rıyı önemsemeyerek tekrar başlamaya karar verdim. O sırada dünya şınav rekoru için çalışan bir adam buldum ve bana bazı egzersizler öğretti. Ardından başkalarını da araştırdım, internete baktım ve biraz daha okudum. Tekrar başladım. Birkaç hafta boyunca kendime, "Biliyorsun, başaramayacaksın." diye söylendim. Sonra, "Hayır, bunu yapacağım" dedim. Çok çabuk bırakmaları, insanların hedeflerine ulaşamamalarının başlıca sebeplerinden biridir. Bazen dayanmak ve katlanmak zorundasınız.

Yıllar boyunca, birçok insan bana, "Sevmeden bütün bunlara nasıl devam edebilirim?" diye sordu. Buna cevabım, "Nedeninin ne olduğunu çözmelisin." oldu. Benim için neden sadece şınav çekmek değildi. Çekirdek gücümü arttırmak, odaklanmamı sağlamak, egzersiz yapmak ve zindeliğimi korumak için bir şeyler yapmaktı.

Sağlıklı olmak, elbiselerimin içinde eşime seksi görünmek ve çekici olmak, sahnede kendime bakıp, "Bu adam başarıyı öğretiyor ama 15 kilo fazlası var. Vay canına, nasıl oluyor bu?" dememek için.

Başarılı olmak için büyük nedeninizle birlikte, özel aksiyon adımları vasıtasıyla sağlıklı bir günlük disiplin sergileyen açık bir resim, kendiniz için bir güvence ve olumsuzluklarda size yardımcı olacak güçlü bir formüldür.

Yeni bir yön seçerken dünyayı satan adam.

Çığır açıcı bir iş kurmak ve öncü araştırmalar yaparak müt-hiş bir ürün serisi yaratmak için yıllar harcadığınızı, daha sonra iki yıl önce sizin tarafınızdan işe alınan CEO tarafından nezaketsiz bir şekilde işten çıkarıldığınızı düşünün.

Nasıl hissederdiniz?

Vücudunuza hangi duygular hâkim olurdu?

Siz ne yapardınız?

Daha da kötüsü, bunun devamında on iki yılda “dışarıda” kalarak, iki yeni girişimin ayakta kalmasını sağlamaya çalıştınız; düşük satışlar ile belirsiz nakit akışıyla mücadele ettiniz ve sektörünüzdeki uzmanların kötümser his veya bakış açısını sürekli duyduunuz.

Çoğu insan bu hızla çöken, aşağıya uzanan sarmaldan kurtulamazdı. Havlu atıp kadere teslim olurlardı.

Steve Jobs öyle yapmadı. Sloganı; “Aç kal, budala kal.” olan adam devamlı ısrar için yeni bir standart oluşturdu. Elllerinde olmayan ihtimallerle yüzleştğinde, kadın ve erkek vizyonlarının nihai hedefe odaklanmaya devam edeceğini fark ettiniz mi? Yollarını kapatan herhangi bir engeli aşmak, üzerinden veya altından geçmek ya da patlatmak için bir yol bulacaklardır.

Jobs, dünyayı değiştirecek “araçlar” yaratma “*Büyük Resmi-*

ne” ilişkin vizyonuna sıkı sıkıya bağlıydı. Bu genellikle, başarılı mühendislik ekibi de dâhil olmak üzere, personeli arasındaki muhaliflerin gazabıyla karşı karşıya kalması demekti.

Kısaca, onunla çalışmak son derece zor olabilirdi ve “Yapılamaz!” sözünü duymaktan hoşlanmazdı.

Bu düzen karşıtı karakteristik, Steve Jobs’un hayatının başlangıcında ortaya çıktı. Üniversiteyi bitirme hayali bir sömestrde sona erdi. Yetmişli yıllarda hippie statüsünden yararlandı ve çalkantılı kariyerinde başarılar kadar başarısızlıkla karşılaştı. **Fark ettiniz mi?** Yol boyunca başarılar kadar başarısızlıkla karşılaştı. Lütfen bunu beyninize yerleştirin! Devamlı ısrar, birden fazla kez takılmanızı gerektirir. Kazanma konusundaki kararınızı güçlendirir.

“Ah hayır, ben değil, kontrolümü hiç kaybetmedim. Dünyayı satan adamla karşı karşıyasınız.”

—David BOWIE

Apple yakın zaman önce, Exxon Mobil ve Microsoft gibi uzun ömürlü devleri geride bırakarak dünyanın en başarılı şirketi ilan edildi. Jobs ile yetenekli ekibinin yarattığı “araçlar”, dünyadaki milyonlarca insan tarafından daha önce hiç olmadığı kadar çok kullanıldı. iPod, iTunes, iPad ve son teknolojiye sahip Apple bilgisayarlar mirasının ikonik simgeleridir. Steve Jobs, dünya üzerindeki son on yılında dünyanın en ağır hastalıklarından biri olan pankreas kanseri ile savaştı. Elli altı yaşında talihsiz bir şekilde aramızdan ayrılana kadar, hâlâ hayatımızı daha eğlenceli hâle getirmek için yeni ve daha iyi

cihazlar planlıyordu. Hepimizi ileriye atılmak için mücadeleye çağırın en anlamlı ifadelerinden biri şudur:

“Öleceğinizi hatırlamak, bir şeyler kaybedeceğinizi düşünmekten kaçınmanın en iyi yoludur.”

—Steve JOBS

Şimdiye kadar, hayattaki her şeyin seçimlerle ilgili olduğuna ikna olduğunuzu umuyoruz. Etrafınızdaki kanıtlara her gün bakın. Bazı insanların hayatları için sıradanlığı tercih ettiklerini fark ettiniz mi? Ne yazık ki, kendi hayatları ve kendi kararları.

Daha başkaları ise tam tersine, en zorlu aksiliklerin üstüne gitmeyi ve kendileri için daha iyi koşullar yaratmayı seçerler. Çoğu kez bunu muhteşem şekilde yaparlar. Kütüphaneler, hayatlarını değiştirmek için “Devamlı Israr” alışkanlığı geliştiren erkekler ve kadınlar hakkında biyografiler ve otobiyografilerle doludur. Tetiklenme, farklı bir gelecek seçebileceklerini fark ettiklerinde olur. Steve Jobs harika bir örnektir.

Lütfen bunu anlayın. Hayatidir. Hâlen yaşamakta olduğunuz tüm sonuçlar kesinlikle sizin için mükemmel. Buna kariyeriniz, kişisel ilişkileriniz ve mali durumunuz da dâhildir. Aksi nasıl düşünülebilir? Hayatta bulduğunuz yer, bu noktaya kadar yaptığınız tüm seçeneklerin sonucudur. Başka bir deyişle, olumlu tercihlerinizin devamlılığı veya eksikliği, size ait bir yaşam biçimi oluşturmuştur. Bu gerçeğin topyekûn sorumluluğunu kabul ettiğinizde, iç huzurun keyfini çıkarmanın yollarını bulun. Birçok kişi hayal kırıklıklarıyla dolu

bir hayata katlanırlar çünkü “Yapmak Zorunda Olduklarım” a saplanıp kalmışlardır.

“Beni kızdırdı.” gibi şeyler söylediğinizde, esasen kızgın olmayı seçtiniz. Kızmak zorunda değildiniz. Farklı bir seçim yapmak yerine öfke ile karşılık verdiniz.

Duyacağınız başka yaygın bir söz ise, “Bu ilişkide sıkışıp kaldım.” dır. Başka bir deyişle, sıkışıp kalmalıyım. “Bu işten nefret ediyorum, gerçek özgürlükten zevk alacak kadar asla para kazanamayacağım.” demekse gerçekte, “Bu düşük ücretli meslekte sonsuza kadar kalmak zorundayım.” anlamına gelir. Ne kadar üzücü!

Yapmayı tercih ettikleriniz
size güç kazandırırken yapmak zorunda olduklarınız
sizi baskı altına alır.

Akıllıca Seçin!

Hayatınızı “Yapmak Zorunda Olduklarım” ülkesinde geçirdiğinizde, kendinizi baskı altına alırsınız. Bu dirence ve kızgınlığa neden olur, enerjinizi tüketir.

Her günü “Yapmayı Tercih Ettiklerim” ekseninde yaşadığınızda, güçlü bir konumdasınız demektir. Kendinizi sorumlu hissediyorsunuz ve hayatınızı kontrol altında tutuyorsunuz.

Bu, bulaşık yıkama gibi basit görevler dâhil gündelik kararlarınızı sürekli düşünmek için bilinçli bir çaba gerektirir. Kendinize, “Şimdi bulaşıkları yıkamayı tercih ediyorum ve mümkün

olan en iyi şekilde yapacağım.” deyin. Bu, “Ah hayır, bulaşıkları halletmek zorundayım, ne aptalca şey.” demekten çok daha iyidir. Gerçekten sıradan görevleri yapmaktan nefret ediyorsanız, şimdi bunları yapmanız gerekmeyecek bir yaşam tarzı yaratmaya karar verin. Onları başkasına devredin veya birini tutun.

Ayrıca, “mecburi” işlerden kaynaklanan direncin sıklıkla kronik ertelemeye yol açtığını ve bunun ne kadar verimsiz olduğunu biliyorsunuzdur. Odağınızı değiştirmek için şimdi karar verin. Her faaliyeti bilinçli bir tercihle yapın. Artık “Yapmak Zorunda Olduklarım” listeleri yok. Bugünden itibaren bunları sözcük dağarcığınızdan atın.

Gücünüzü geri kazanın. Enerjinizi artırın ve tutarlı seçimlerin yaşamınıza katkı sağlayan özgürlüğünün tadını çıkarın.

İşte iyi bir örnek: Müşterilerimizden ellili yaşların başlarındaki bir adam, sigarayı bırakamamaktan ötürü hayal kırıklığına uğramıştı. *Odaklanmanın Gücü* çalışma gruplarından birinde ayağa kalktı ve duygu dolu bir sesle, “Sigara içmekten vazgeçmeliyim yoksa öleceğim ve henüz ölmek istemiyorum!” dedi. Gergin ve açıkçası geleceğinden endişeliydi.

Ondan, durumunu mecburiyet yerine tercih olarak yenisinden tanımlamasını istedik. Karşımıza çok güçlü bir ifadeyle geldi: “Bugün, sigarayla olan savaşımда kazanmayı seçtim.”

Hırslanmak için sigara alışkanlığına düşman gibi davranmaya karar verdi. Bu bir savaştı ve kazanacaktı. Bu doğrulamayı her gün kullandı ve iki ay içinde sigarayı bıraktı. Tercih olarak kabul edip onun üzerine gidince hiç de zorlayıcı olmadı. Bu zafer, onu düzenli egzersiz programı ve daha iyi yeme alışkanlıkları da dâhil olmak üzere diğer yaşam tarzı değişik-

likleri konusunda teşvik etti. Gördüğünüz gibi, bilinçli olarak daha iyi seçimler yapmak, heyecan verici bir olaylar zinciri oluşturur.

Sürekli daha iyi seçimler yaptığınızda daha iyi alışkanlıklar yaratırsınız. Bu daha iyi alışkanlıklar daha iyi karakter üretir. Daha iyi bir karakteriniz olduğunda dünyaya daha fazla değer katarsınız. Daha değerli olduğunuzda daha büyük ve daha iyi fırsatlar çekersiniz. Bu, hayatınıza daha fazla katkıda bulunmanıza olanak tanır. Bu da daha büyük ve daha iyi başarılarla yol açar. Bunu anlayan insanlar toplumda gücü, vizyonu ve söze sadakati temsil edenler olarak öne çıkarlar.

Diğer bir müşterimiz olan yetmiş üç yaşındaki hayat dolu bir kadın, çalışma gruplarımızdan birinde “Yapmak Zorunda Olduklarım” listesini görünce kollarını kavuşturdu ve yüksek sesle, “Hiçbir şey yapmam gerekmiyor!” dedi. Basitçe katılmayı reddetti. Daha sonra hanımefendinin başarılı girişimlerle dolu uzun bir geçmişi olduğunu öğrendik ve bu önemli dersi yıllar önce almıştı.

Unutmayın, günlük kararlar söz konusu olduğunda genellikle baskın düşünceleriniz kazanır. Bilinçli tercihlerinizin sizi en önemli hedeflerinizin tamamlanmasına daha da yaklaştırdığından emin olun. Bir şey yapmamayı seçmenin geçerli bir konum olduğunu anlamak da önemlidir. Birisi sizden her hafta iki akşamınızdan vazgeçmenizi gerektiren bir komiteye katılmanızı istediğinde, bu sizin için en iyi seçenek değilse her zaman reddedebilirsiniz. “Hayır” demeyi seçmek, hayatınızı dengeli ve kontrollü tutmak için genellikle en iyi stratejidir.

Şimdi, düşünmeniz gereken birkaç tercih daha var:

1. Her gece üç saat televizyon izlememeyi veya video oyunları oynamamayı seçiyorum.

Bunun yerine, işime, maddi bağımsızlığıma, toplum içinde konuşmaya veya bilgimi ve farkındalığımı genişletecek başka ilginç etkinlikler hakkında daha fazla bilgi edinmek için bir saat yatırım yapmayı tercih ediyorum.

2. Her gün sansasyonel gazeteler ve magazin dergileri okumak için vakit kaybetmemeyi seçiyorum.

Bunun yerine, güne ilham verici bir otobiyografi, *Chicken Soup for The Soul* veya manevi açıdan canlandırıcı bir mesaj okuyarak başlamaya karar verdim. Bu arada, ana akım gazeteleri veya web sitelerini okumayı bırakmanızı önermiyoruz. İş dünyasında güncel olaylara ayak uydurmak önemlidir. Sadece standart saçmalıklardan kaçının.

3. Bir işkolik olmamayı tercih ediyorum.

Bunun yerine, her hafta kişisel günlerimi ailem ve arkadaşlarımla birlikte geçirmeyi; kendim için özel zaman ayırmayı ve suçluluk duymamayı seçiyorum.

Resmi anlamaya başlıyor musunuz? Her gün seçimlerinize sahip çıkarak ne kadar güçlü olabileceğinizi görüyor musunuz?

Şu andan itibaren aklınıza “Yapmak zorundayım” geldiğinde, “İptal, iptal! Hayatımda mecburiyetlerin acısını daha fazla çekmemeyi tercih ediyorum!” diye haykırın. Bu canlandırıcıdır. Erken aşamalarda, zavallı küçük “mecburiyetler”in içeri sızmasını önlemek için zihninizin kapısında beklemeniz

gerekecektir. Bu durumda kesinlikle acımasız olun. Yeni “tercih etme” alışkanlığınız sıkı bir şekilde yerleşene kadar onları kalıcı olarak dışarıda tutun.

“Bir yaşam destek ünitesine bağlıysam,
fişimin çekilmesini tercih ederim ama
önce 38 bedene düşmeliyim!”

—Henriette MONLET

Çift-A Formülü

Artık seçimlerin önemini sıraladığımıza göre, bu kitabın tamamında bulacağınız en önemli stratejilerden birine hazır olun. Bunu tamamen kavramak için topyekûn bilince ihtiyacınız olacak. Açma germe yapmanız veya hızlı bir enerji molası vermeniz gerekiyorsa şimdi yapın, böylece dikkatinizi toplayabilirsiniz. İşte garantimiz: Bu bölümün geri kalanında öğrendiklerinizin tamamına uyarsanız, işiniz ve kişisel yaşamınız yepyeni bir performans seviyesine sıçrayacaktır. Deneyimlerimize göre bu stratejiyi devamlı bir şekilde çok az insan kullanmaktadır. Sonuç olarak hayatları, genellikle inişleri çıkışlarından daha çok olan lunapark treni gibidir.

Çift-A formülü tamamen seninle ilgilidir. Açıklaması: **Agreements (Anlaşmalar) ve Accountability (Sorumlu Olma)**.

İşte bu çok önemli formülün tanıtımını yapmak ve temel hususu göstermek için kişisel bir hikâye:

LES:

Kariyerimin en başında satış ekipleri ile işletme sahiplerine seminer paketleri satıyordum. Nakit akışım sıkıştı ve her satış önemliydi. Bir sabah altı kişi ile firma sahibinden oluşan bir gruba sunum yaptım. Otomat makineleri satıyorlardı. Sunumum iyi geçti ve firma sahibi eğitim programımda yer alan iş uzmanlarından, ekibin edineceği faydalar hakkında heyecanlıydı.

Firma sahibine, tüm ekibinin katılmasını kabul etmesinin ardından, beş ya da daha fazla kişi kayıt olduğu için yüzde 20 grup indirimini yapılacağını açıkladım. El sıkıştık ve ona faturamız ile programın ayrıntılarını kırk sekiz saat içinde alacağını söyledim. Yine, her şeyi kabul etti ve ekibinin program hakkında hevesli olduğunu belirtti. Üç gün sonra firma sahibi arayarak sözü edilen her şeyi aldığını söyledi. Yanı sıra bir isteği vardı: "Yüzde 20'lik indirimden daha iyi bir anlaşma istiyorum. Fiyatın üçte birini keselim."

Benim için karar zamanı! Yeni iş hayatımın o aşamasında her satış önemliydi. Ayırdığım onca vakit ve harcadığım enerjiden sonra birkaç bin doları kaybetme düşüncesi büyük bir endişe kaynağıydı. Öte yandan, programıma katılmak için on ile yirmi beş kişilik birkaç işletme ile anlaşmıştım. Bu şirketlerin hiçbiri yüzde 20 indirimden fazlasını istememişti.

Küçük otomat makinesi şirketinin sahibini aramadan önce, gece boyunca bu durumla boğuştum. Sonunda ondan daha fazla insan gönderen şirketlerden çok daha büyük bir indirim yaparsam, dü-

rüstlüğümün ortadan kalkacağını açıkladım. Onun cevabı ne oldu biliyor musunuz?

“Kim bilecek?”

Bir an düşündüm ve “Eh, sen ve ben biliyoruz.” diye yanıtladım: “Üzgünüm, olmaz.”

Bazen yeni işlerden vazgeçmek zordur ama tecrübeli danışmanlardan mükemmel tavsiyeler aldım. Hepsi de; “Müşterileriniz için haksız bir oyun alanı oluşturarak itibarınızı asla tehlikeye atmayın. Sözler ağızdan ağıza hızla dolaşır. Kötü bir deneyim, tahmin ettiğinizden çok daha büyük bir zarar verebilir.” demişti.

Hiç şartların ne olduğunu bildiğinizi düşünerek bir anlaşma yaptığınız ve birdenbire tabloların beklenmedik şekilde değiştiği oldu mu? Bu olduğunda nasıl hissettiniz? Muhtemelen sinirli, kızgın ve hayal kırıklığına uğramış. Belki kendinizi daha akıllı olmamakla itham ettiniz. İşte size etkilemek istediğimiz ilk büyük nokta: **Kırık ilişkilerin hepsinin izini sürerek kırık anlaşmalara ulaşabiliriz.**

Bunlara iş anlaşmaları, evlilikler, aile meseleleri ile arkadaşlarınız; bankacınız, ortaklıklar ve iki veya daha fazla insan arasındaki diğer kusurlu ilişkilerin hepsi dâhildir.

Bu günlerde, özellikle Batılı toplumların anlaşma yapma konusunda daha fazla zorluk çektiğini fark ettiniz mi? Kanıt isterseniz, etraftaki karmaşayı çözmek için çalışan binlerce avukata bakmanız yeterli olacaktır. Bugün dava edilme korkusu, başta sağlık olmak üzere pek çok sektörde giderek büyümektedir. Çılgınca. Elbette, 2008-2009’daki küresel mali

çöküş, doğruca bir dizi bozulmuş ahlaki ve etik anlaşmaya kadar izlenebilir. İşte iyi haber. Ahlakınızı koruyarak inanılmaz bir fırsat yakalayabilirsiniz. “Ama nasıl sürekli ahlaklı kalabilirim?” şeklinde düşünüyor olabilirsiniz. En önemli cevap şu:

**Anlaşmalarınıza devamlı sadık kalmanız,
güzel ahlakınızın temelidir.**

Cümleyi gerçekten sindirin. Cidden daha yüksek bir seviyede yaşamak ve daha büyük ödüller kazanmak istiyorsanız, tutarlılığınız sıklıkla test edilecektir. Şunları düşünün: Her gün anlaşmalar yapıyorsunuz. Her gün bu kararlar verildikten sonra davranış biçiminiz başkaları tarafından değerlendiriliyor. Anlaşmalara sadık kalmak konusunda skor kartınız ortalama bir günde neye benziyor? İşte bir ipucu: Küçük bir anlaşma diye bir şey yoktur.

Bu çok kapsamlı ifadeyi müşterilerimizden biri söyledi. Örneğin, bir satış elemanı sizi arar ve sizi yarın saat 12.15'te öğle yemeğine davet eder. Zamanında varırsınız; o ise mazeret ve özrü olmaksızın yirmi beş dakika geç gelir. Beklediğinizi varsayarak, nasıl hissedersiniz? Bu kabul edilebilir mi? Ofiste ağır trafik ya da küçük bir kriz gibi makul bir mazeret varsa, kabul edebilirsiniz. Peki, ya ikinci ya da üçüncü kez olursa? Artık bir dizi tutulmamış söze sahibiz. Her zaman zamanında gidiyorsunuz, ancak diğer kişi kronik olarak geç kalıyor. Günümüzün rekabetçi piyasasında bu hoş görülemez.

Bir anlaşmayı bir kez ihlal ettiğinizde, muhtemelen ikinci bir fırsat verilir. Ancak art arda çiğnerseniz, piyasadaki hisse

senetleriniz ve değerinizi hızla azalır; insanlar başka yerlere gider. Küçük anlaşmalarınıza devamlı bir şekilde sadık kalma alışkanlığınızı geliştirdiğinizde, büyük anlaşmalar kendiliğinden gelecektir. Bunu hayatınızı nasıl yaşamayı tercih ettiğiniz konusunda bir felsefe hâline getirin. Bunu yaptığınızda, ölçülemez seviyede kutsanmış olursunuz. Yüzyıllardır böyle oldu.

İşte başka bir örnek: Bu evli erkekler içindir, ancak eğer bir kadınsanız muhtemelen sizinle de ilgilidir. Eşiniz evde salondaki sönmek üzere olan ampulü değiştirmenizi istiyor. “Tamam, öğle yemeğinden önce halledeceğim.” diyorsunuz. Akşam yemeğinde hâlâ aynı durumda. Eşiniz kibar ama sert bir şekilde tekrar söylüyor. İki gün sonra salon hâlen karanlık. Sinirli bir şekilde sonunda işi kendisi yapıyor.

Bu küçük ayrıntıdan kurtulmaktan ve daha fazla düşünmemekten hoşnut olabilirsiniz ama işin aslı hiç de öyle değildir: Yapacağınızı söylediğiniz şeyleri yapmaktan kaçındıkça itibarınız zedelenmektedir. İlişkiniz giderek bozulur çünkü verilen daha büyük sözler de tutulmaz ve çoğu durumda evlilik çöker. Bu uzun süre pişmanlık duymanıza neden olacak oldukça ciddi bir sonuçtur.

Aksine, yapacağınızı söylediğiniz şeyleri sürekli yaparsanız, sizinle ilişkili isimler güvenilir ve itimat edilir bulunur. Bunu her gün uyguladığınızda, ödüllerinizi çok fazladır. Bunlara sadık müşteriler, artan kârlar, sevgi dolu ilişkiler ve belki de en önemlisi; yüksek ahlaka sahip bir kişi olduğunuzu bilmelerinden kaynaklı kendini iyi hissetme dâhildir. Gururla takabileceğiniz bir rozettir. Gerçekten size çok iyi hizmet edecektir.

İrlanda'nın uzak bölgelerindeki çiftçilerin geleneksel bir anlaşma şekli vardır. Birkaç sığır alışverişinin ardından, elle-rine tükürüp anlaşmayı sıkı bir el sıkışmasıyla mühürlerler. Sözleri senetleridir ve ufuk dâhilindeki herhangi bir yerde avukat yoktur. Güven ve saygı uyandıran karakterin gücü budur.

Anlaşmanızı çiğneyebileceğiniz bir durum var. Buna “Akıllı İtaatsizlik” denir. Diyelim ki, fiziksel olarak birine zarar vermenin yanlış olduğuna kuvvetle inanan bir değer sisteminiz var. Bir gün eve vardınız ve bir çığlık duydunuz. Oturma oda-sının kapısını sessizce açtığınızda, ailenizi tehdit eden silahlı bir adam gördünüz. Potansiyel olarak patlamaya hazır bir du-rum. Davetsiz kişinin dizlerinin arkasına bir golf sopasıyla vu-rup, onu silahsızlandırarak müdahale edersiniz. Şimdi neden Akıllı İtaatsizlik denildiğini biliyorsunuz!

Bir başka husus. Unutmayın, normal şartlar altında bir an-laşmaya sadık kalmak konusunda güçlük çekiyorsanız; yeni-den müzakere etmek mümkündür. Ahlaklı kalmak için daima bu seçeneği kullanın. Arayıp, “On beş dakika geç kalacağım, problem olur mu?” diye sormak için bir dakikanızı ayırın.

Eylemlerinizi sorumlu olma alışkanlığını geliştirirken, eşsiz bir birey olarak öne çıkacaksınız. Sonunda, hayatınız hakkında kitap yazılırken, söyledikleriniz yerine yaptıklarınızla hatırlanacaksınız. Bu yüzden performansınızın sorumluluğunu alın. Değerlendirilebilir eylemler yapın. Film yö-netmeni Woody Allen'in söylediği gibi: “Yaşamın büyük bir kısmı açığa çıkar!”

Ahlaklı Olma Faktörü

Bu, en üst düzeyde ahlakla yaşamanıza yardımcı olmak için üç bölümlü bir formüldür. Basit ve etkilidir. Her gün kullanmaya başlamanızı tavsiye ederiz.

- 1. Her zaman doğruyu söylerseniz, insanlar size güvenir.**
- 2. Söz verdiğiniz şeyi yaptığınızda, insanlar size saygı duyar.**
- 3. Başkalarını özel hissettirecek olursanız, insanlar sizi sevmeye başlar.**

İkinci cümledeki “söz verdiğiniz” kısmı önemlidir. Bunu düzenli yazışmalarınızda kullanın. Gerçekten takip ettiğiniz gerçeğini güçlendirecektir. Bir müşteri, önümüzdeki yirmi dört saat içinde belirli bilgileri e-posta ile göndermenizi rica ediyorsa, yazışmaya daima “Söz verdiğimiz gibi...” diyerek başlayın. Örneğin, “Söz verdiğimiz gibi, dün istediğiniz teklif aşağıda sunulmuştur.” Bunu yapmanız, taahhütlerinizi gerçekten yerine getirdiğinize dair ince bir hatırlatmadır.

5. Bölüm, Mükemmel İlişkiler Kurma’da bahsettiğimiz “Üç Büyük Soru”yu hatırlıyor musunuz? Onları seviyor musunuz? Onlara güveniyor musunuz? Onlara saygı duyuyor musunuz?

“Ahlaklı Olma Faktörü” bunları hesap verebilir olma ve anlaşmalarınıza sadık olma ilkelerine bağlar. Güçlü bir formül. Yaşayarak öğrenin. Her gün çalışmanızda yeni bir standart belirlemek için şimdi karar verin. Bu sizi en başarılı yüzde 3’ün içine sokacaktır. Olabileceğini düşündüğünüzden çok daha fazla fırsat bulursunuz. Ahlaklı Olma Faktörünü uyguladığınızda, müşterileriniz sizi tavsiye etmekten çok daha mutlu olur ve bu doğrudan bilançonuzun iyileşmesini sağlar.

Kazanımlar

Uzun vadede devamlı ısrar bir seçimdir. “Mecburiyetler”e katlanmak ve işyerinde veya evde savaşmak zorunda kalmazsınız. Sağlıklı ya da zengin olabilmek için sonuna kadar dayanmanız gerekmez. Bir aksilik yaşadığınızda dişlerinizi sıkmanıza ve kendinizi toplamanıza ihtiyaç olmaz. Alternatif seçiminiz havlu atıp bırakmaktır. Devamlı ısrar hayatınızı tehdit ediyorsa veya fedakârlık çok büyük ise, bazen bu geçerli bir seçimdir. Örneğin, işinizi korumak; evliliğinizi korumaktan ve ailenizi parçalamaktan daha önemli mi? Böyle bir kararı sadece siz verebilirsiniz.

Arkadaşımız ve rehberimiz Jim Rohn’dan alıntı yapmayı seviyoruz. Berraklık ve daha iyi seçimler konusunda gerçek bir usta. Birisi hedeflerinden vazgeçmeye cesaretlendirildiğinde, Jim basit dört soru sorardı. Okurken kendi cevaplarınızı düşünün.

1. Neden Oluyor?

Neden rahatsız oluyorsunuz? Neden bu kadar ağır çalışıyorsunuz? Neden bu kadar çok şey yapıyorsunuz? Neden kendinizi zorladınız? Neden devam etmiyorsunuz? Neden oluyor? İyi soru!

2. Neden Olmuyor?

Neden olabileceğiniz her şeyi yapmıyorsunuz? Neden kapasitenizi test etmiyorsunuz? Neden başarılı olamıyorsunuz? Neden yaşamın sunabileceği zenginliğin tadını çıkarmıyorsunuz? Neden olmuyor?

3. Neden Siz Değil?

Neden harika bir yaşam tarzının tadını çıkarmıyorsunuz? Binlerce kişi bunu yapıyor. Neden dünyayı gezip egzotik yerleri ziyaret etmiyorsunuz? Neden maddi bağımsızlık özgürlüğünden faydalanmıyorsunuz? Neden güzel bir evde oturmuyorsunuz? Neden bir fark yaratmak ve ihtiyaç duyan insanlara yardım etmek için hızlanmıyorsunuz? Neden diğerleri bocalarken, ahlaklı bir şekilde yaşamak istemiyorsunuz? Neden hayallerinizi gerçekleştirmiyorsunuz? Neden siz değil? Ve sonunda...

4. Neden Şimdi Değil?

Neden bekliyorsunuz? Neden geri çekiliyorsunuz? Süreci hemen başlatın ve devam edin. Dün asla kurtarılamaz, bugün hızlı bir şekilde kaybolur ancak yarın hazır, odaklanıp takip etmenizi bekliyor. Daha iyi bir zaman yok. Yakında, yıllar uçacak ve anılarınız sizi ya neşelendirecek ya da kızdıracak. Seçim sizin! Bir sonraki bölüm, “Sonuca Ulaştıran Eylemi Yapma” damarlarınıza adrenaline pompalamaya başlamanıza yardımcı olacak ve sizi başarılı bir odaklanmış eyleme yönlendirecektir.

“Beni hedefime ulaştıran sırrı söyleyeyim size.

Gücümün tek kaynağı azmimdi.”

—Louis PASTEUR

AKSİYON ADIMLARI



Ahlaklı Olma Faktörü

Aşağıdaki soruları dürüstçe cevaplayın. Yeni bir hareket tarzı belirlemeniz konusunda size yardımcı olacaklardır. Ayrıca mevcut ahlaki ve hesap verebilirlik seviyenizi açıkça göstereceklerdir.

1. Hayatımın hangi bölümlerinde anlaşmalarıma sürekli sadık kalmam gerekmiyor?

2. Değişim yapmazsam bunun bedeli ne olur?
Uzun vadeli sonuçları düşünün.

3. Ahlaklı Olma Faktörü yaşam tarzının tadını çıkarmak için özellikle neyi değiştirmeliyim?

4. Bu ayarlamaları yaparak hangi özel ödülleri ve avantajları elde edeceğim?

Hayatınızda ahlakın önemini anlamak bir şeydir; yaşamak ise tamamen farklı bir mücadeledir. Bir sonraki bölüm nasıl yapacağınızı gösterecektir.



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Yolun sonuna yaklaştınız...
Israr sizi sonuca götürecektir.

ODAKLANMA STRATEJİSİ 9



Sonuca Ulaştıran Eylemi Yapma

“Dönüm noktalarının rahat ve çatışmasız olacağını düşünenler, geçmişlerinden hiç ders almamışlardır.”

—John Wallach SCOTT

Sürekli erteleme alışkanlığınız mı var?

Örneğin, ayın sonuna kadar bir rapor hazırlamanız gerekiyor, ancak bunu üç basit aşamada planlamak yerine; her şeyi son birkaç güne kadar bırakırsınız ve panik hâline gelir. Diğer insanlar daha büyük kargaşa ve endişe yaratarak dağınıklığına kapılırlar. Her nasılsa, işi bitirmeyi başarırsınız, “Bir daha asla! Böyle olmasına izin verdiğim son şey budur, yaşadığım strese değmez.” dersiniz. Tabii aynı davranışı tekrar tekrar yaparsınız, değil mi? Neden? Çünkü alışkanlığınız bu. Devam edin, itiraf edin, siz bir erteleyensiniz.

Eğer içinizi rahatlatacaksa, merak etmeyin yalnız değilsiniz. Hemen hemen herkes aynı durumda. Bazen bu iyi ama çoğunlukla geleceğinizi sakat bırakan, sinsi ve kronik bir ihmalkârlık.

Bu bölümde, bu kötü alışkanlıktan tek seferde ve kalıcı olarak kurtulmanıza yardımcı olacağız. Ele aldığımız diğer stratejilerle kıyaslarsak, “Sonuca Götüren Eylemi Yapma”nın ölçümü siyah ve beyaz ayrımı kadar kolaydır. Sonuçlarından saklanamazsınız. Güçlüyü zayıftan, cesuru ürkekten ve sözünün eri olanları laklakçılardan ayırır.

Yaşam boyunca yolunuzu çizerken, kararlılık en büyük müttefikinizdir. “Erteleme” (procrastinate) umutlarınızı ve hayallerinizi sizden çalmaya hazır bir hırsızdır.

Kanıt istiyorsanız, yakından bakın.

Hareketsiz kalmanın tehlikeleri konusunda sizi uyaracak başka bir kelime sözcüğün içine gizlenmiştir. Bunu görebiliyor musunuz?

Ne kurnaz bir sözcük erteleme. Aslında, kısırlaştırmak veya etkisiz hâle getirmek anlamına gelen “castrate” sözcüğünü örtüyor. Ertelediğinizde, aslında geleceğinizi mahvediyor ve önünü kesiyorsunuz. “E-V-E-E-E-E-T. Bu çok acı verici!” Haklısınız, çok acı verici. Bundan böyle, erteleme moduna girdiğinizde, hemen aklınıza bu “castrate (kısırlaştırma)” konusundaki acılı görüntü gelsin ve sizi kendinize getirsin.

Dallas merkezli Executive Development Systems’in başkanı Ed Foreman, tam bir aksiyon adamıdır. Yirmi altı yaşındayken çoktan ilk milyonunu kazanmıştı. Ardından petrol ve doğalgaz, hazır çimento, kum, çakıl ve sığır yetiştiriciliği de dâhil olmak üzere birçok sektörde başarılı işler kurmaya devam etti.

Hatta Ed, Amerika Birleşik Devletleri Kongresi’ne iki fark-

lı eyaletten; Teksas ve New Mexico'dan seçilebilecek zamanı bile buldu. Ki bunu yirminci yüzyılda yapabilen tek kişi oydu.

Şimdi zamanının çoğunu dünyanın dört bir yanındaki şirket yöneticileri ile olumlu aksiyon stratejileri paylaşarak geçiriyor. Yaşam için bulaşıcı bir enerji ve coşkuya sahiptir, arkasına yaslanarak sahip olmadığı şeylerden şikâyet eden insanlar içinse zamanı yoktur. Hastalıklarını “Bir Gün Sendromu” olarak adlandırıyor. Özellikle erteleyenler için “Procrastinator’s Creed” olarak da bilinen yazıyı yazmıştır.

“Bir gün büyüdüğümde, okulu bitirip işe gireceğim.

İstediğim hayatı yaşamaya başlayacağım...

Bir gün mortgage’i ödediğimde,

Gelirim düzene girip çocuklar büyüyecek,

Ben de yeni arabamla keyif verici geziler yapacağım...

Bir gün, emekliliğe hazırlandığım bu anlarda,

O güzel karavanı alıp ülke boyunca

Görülmesi gereken her yeri gezeceğim... Bir gün.”

—Ed FOREMAN

Bir zaman sonra, bir ömür boyu bir gün diye düşünüp boş veren bu erteleyenler; hayatlarının sonuna gelirler. Sona yaklaşırken düşüncelerini dolduran tek cümle: “Keşke gerçekten yapmak istediğim şeyleri yapsaydım, hayatım çok farklı olurdu.” şeklindedir.

Ne yazık ki kaçırılmış olan tüm fırsatları derinlemesine düşünürler. “Keşke her ay gelirim yüzde 10’u ile yatırım yap-

* İng. “Erteleyenlerin Öğretisi”

saydım.”, “Keşke sağlığımla ilgilenseydim.”, “Keşke şu an yüz dolar olan hisse senetlerini bir dolarken alsaydım.”, “Keşke şansımı kullanıp kendi işimi kursaydım.” Ne yazık ki artık çok geç. Her gün başka bir erteleyen pişmanlık duygusu, suçluluk ve tatmin eksikliği ile tükettiği hayattan göçüp gider.

Dikkat edin, sevgili okuyucu, “Bir Gün Sendromu” ölümcül bir tuzaktır. Hayat tadını çıkarmak için çok kısa. Kararsızlık ve belirsizlik sizi “keşke”lerden ibaret bir dünyaya hapseder. İstedığınız bu değil, öyle değil mi? Tamam, o zaman sizin için olumlu eylemler ve benzersiz deneyimlerle dolu bir hayatı garanti edecek güçlü bir taarruz planı ortaya koyalım.

LES:

Birden fazla kez, başta sevgili karım Fran olmak üzere ertelemekle suçlandım. Bu bölümün tamamı sonuca götüren eylemi yapmakla ilgili olduğundan, bir güncelleme kesinlikle uygundu. Basitçe söylemek gerekirse, geliştirdim! Ancak, tamamen de iyileşmedim. Aslında çok önemli bir kazanım elde ettim. Herkes işi bitirmek konusunda kendine has bir süreç geçirir. Benim için, çığır açıcı gerçekleşme yeni fikirlere odaklanmıştı. İnanıyorum ki diğer bir danışmanım olan Dan Sullivan daha önce bu fikrin tohumunu aklımın içine yerleştirmişti.

İşte benim için nasıl işe yaradığı: İşim için yeni bir fikir aklıma geldiğinde, ki sık sık olur, derhâl kâğıt üzerine bazı ham düşünceleri aktarırım. Sonra bir iki gün beklemeye bırakırım. Notlarımı tekrar gözden geçirdiğimde, iki şeyden biri olur.

Kâğıdı parçalayıp, "Bu bir çöp, ne olacağını sandım ki?" diyerek fikri kafamdan atarım.

İkinci senaryoda ise, fikir üstüne düşünmeye baş-
larım.

Enerji akmaya başlarsa, genellikle iki veya üç say-
falık notlar ile belirli bir eylem planı ortaya çıkar. Ger-
çekten iyi fikirlerle adrenalin artışı yaşarım. O zaman
fikri olgunlaşmaya bırakırım. Bu adım benim eşsiz
sürecimde, bir yıla kadar sürebilir. Şimdi, son birkaç
yılıda birkaç kez yaptıktan sonra, bu kuluçka aşama-
sının çok önemli olduğunu biliyorum. Bu erteleme
değil. Sonunda bir fırsat gelir ve fikrimle çok iyi iliş-
kilendirildiğini fark ederim. Bunu tetikleyen şey, bü-
yük bir hayal kuran ve yardıma ihtiyacı olan biri ile
yeni bir iş ilişkisinin gelişidir. Yeni fikrim mükemmel
bir eşleşme gibi görünür. Sonra mucize gerçekleşir.
Fikri tutuşturan yanıcı bir enerji gücü oluşur ve ateş-
li silahlarla birlikte kükreyebilirim! Bu arada, bu du-
rumlarda her zaman büyük bir zafer elde edemem
ama çoğunlukla başka bir başarı seviyesine çıkarım.

Lütfen not edin: Bu benim sürecimdir. Her şeyin gerçekleşmesi için kendi benzersiz yolunuzu bulmalısınız. Sürecin her adımını izleyin ve özellikle geleceğinizle ilgili yolda çatala geldiğinizde, size yardımcı olması için kullanın. Kötü bir alışkanlık olan erteleme fikriyle; nihayetinde önemli ödüllere yol açan, iyi tanımlanmış bir sürecin arasındaki farkı netleştirdiğinizden emin olun.

Ertelemeniz İçin 4 İyi Neden

Önce insanların neden ertelediğine bir göz atacağız. Sonra bu can sıkıcı maymunu sırtınızdan nasıl alacağımızı göstereceğiz. Eğer bir erteleyen değilseniz, lütfen sadece sizi daha sonra teşvik etmesi için bile olsa bu bölümü okumaya devam edin. Şimdikinden daha kararlı olmanızı sağlayacak bazı mükemmel teknikler öğreneceksiniz.

Erteleme için dört iyi neden vardır:

1. Sıkıldınız.

Hayatın bir gerçeği. Genelde hepimiz sürekli bir hevese sahip değiliz. Bazen çalışmalarımız rutin hâle gelir ve sonuçta yalnızca hareketleri izleriz. Daha önce de belirttiğimiz gibi girişimciler bu konuda ünlüdür. Yeni bir iş başlatmanın ilk heyecanını kaybettikten sonra, kanlarını kaynatacak yeni bir meydan okumaya ihtiyaç duyarlar.

Ataletle nasıl savaşıyorsunuz? İşte birkaç öneri: İlk olarak, sıkıldığınızı anlayın. Duygularınızın, düşen enerji seviyelerinizin ve projeleri bitirme arzunuzdan yoksun olduğunuzun farkında olun. Yorgun hissedebilirsiniz, fazla fiziksel aktivite yapmak istemezsiniz. (Normalden yorgun hissediyorsanız, doktorunuzla konuşun. Uyuşukluğunuzun veya hâlsizliğinizin tıbbi bir nedeni olabilir.)

Kendinize bir kaç soru sorun ve cevaplarırken tamamen dürüst olun. Yaptığım şeyden sıkıldım mı? (Bunun cevabı: “Evet” veya “Hayır”) Neden sıkıldım? Bana daha fazla enerjiyi ne verebilir?

Başarılı girişimciler sürekli olarak yeni projeler ve daha büyük fırsatlar peşinde koşarak heyecanlarını sürdürürler. Beklentilerini yükseltmeye devam eder ve mücadele ya da marifet gerektirmeyen rutin işlerden hiçbir zaman memnun kalmazlar. Muazzam bir sonuç almak için yeni risklere girmekten çekinmezler. Gidişatın belirsizliği onları daha fazla cezbeder!

Enerji akışını yeniden hızlandırmanın bir yolu, daha büyük fırsatlar yaratmayı ve bu tür bir geliri elde etmek için ne gerektiğini düşündürmektir. Bu konuda iki ihtimal var. Mevcut müşterilerinize daha fazla ürün veya hizmet satabilirsiniz ya da yeni ve daha büyük müşteriler için ava çıkabilirsiniz. Şimdiye kadar yaşadığınızdan iki ya da üç kat daha büyük anlaşmaları hayal edin. Vizyonunuzu genişletmeye başlayın.

Bu tabii ki yepyeni bir irtibat ve bağlantı dizisi gerektiriyor. Ayrıca daha yaratıcı ve yenilikçi olmanız da şart. Yaratıcılık enerji üretir ve yenilik, adrenalin pompalamaya başlar. Aniden çok daha büyük hedefler geliştirirsiniz ve ofisten yeni bir heyecan yayılmaya başlar.

Dikkatli olun, bu son derece bulaşıcı olabilir! Kısa süre sonra ekibinizdeki herkes yeni bir teşvik ve girişim dizisine adım atabilir. Birdenbire yaşam yeniden eğlenceli hâle gelir ve keyfini çıkarmaya başlarsınız. Güle güle sıkıntı, merhaba daha büyük hedefler ve hatta daha büyük ödüller.

2. İşle boğulmuş durumdasınız.

Çoğu zaman insanlar ertelerler çünkü her seferinde bir görevi yerine getirmek ve ellerindeki her görevi sırayla tamamlamak yerine biriktirirler. Bu, bitmeyen küçük bir şeyle

başlayabilir çünkü zaman yetmez ya da bunu yapmak için iyi hissetmezsiniz.

Sonra başka bir şey gelir ve siz diğerini ertelersiniz. Şimdi yapılacak iki göreviniz var. Tek başına ikisi de tamamlamak için fazla büyük görünmüyor fakat birlikte direnç yaratıyorlar. Sonunda ikisini de ertelersiniz. Bir süre sonra, yarım düzine görev gittikçe genişleyen listeye eklenir ve erteleme çirkin yüzünü gösterir. Sizi kontrol etmeye başlar. Başlamaya kalktığınızda, boğulmuş hissetmenize neden olacak o kadar fazla şey olur ki, başlayamazsınız. Eğer bu sizi tarif ediyorsa, cesaretlenin. Barikatları aşmanıza yardımcı olacak yollar var. Bu bölümün sonuna ulaşmadan önce nasıl yapılacağını göstereceğiz.

3. Gerçekten hoşlanmadığınız işlerle uğraşıyorsunuz.

Bu ikilemin iki tarafı var. Öncelikle, hepimizin zevk almadığımız bazı şeyleri yapması gerekiyor. Daha başarılı olmak istiyorsak, oyunun kurallarından biri de budur. Hoşunuza gitmeyebilir, ancak bu böyle. Örneğin, evrak işleri veya defter tutma gibi sıradan işler yapmaktan hoşlanmayabilirsiniz; ancak gerçekten iyi bir devreden olsanız bile, bu görevlerden tamamen kaçınmanız zordur. Arkadaşımız Ed Foreman bu konuda önemli bir araştırma yaptı. İşte sonuç: Başarılı insanlar, başarısız olan insanların yapmaktan hoşlanmadığı şeyleri yaparlar. Bu şeylerin bazılarında onlar da keyif almıyorlar fakat yine de yapıyorlar. Bu temel ve tam olarak anlamanız gereken bir husus.

Madalyonun diğer tarafında ise, en büyük yeteneklerinizi kullanmanıza izin vermeyen sıradan bir işiniz veya kariyeriniz olabilir. Eğer bu doğruysa, yeteneklerinizi geliştirme fırsatı

bulmaya çalışın. Hayat, zevk almadığınız işte sıkışıp kalmak için çok kısa. Çoğu zaman yaptığınız işiniz sizi tetikler ve enerji verir. Neden enerjinizi tüketen ve sizi tatmin etmeyen bir şeyin içinde kalıyorsunuz?

Birçok kişi değişiklik yapmaz çünkü güvende hissetmek ister veya farklı bir şey yapmayı düşünmek onları korkutur. Değişim onları rahat bölgelerinin dışına çıkmaya zorlar ve korkutucudur. İşte gerçek şu: Hayatta en büyük ödüller, o rahat bölgenin dışındadır. Onunla yaşayın. Başarı ve macera yaşamak istiyorsanız; korku ve risk ön koşuldur.

4. Dikkatiniz kolayca dağılıyor ya da birden tembelleşiyorsunuz!

Burada konuşacak pek fazla şey yok. Hadi lafımızı sakınmayalım. Her gece ayağınızı uzatarak TV’de yeniden yayınlanan filmleri izlemek için harekete geçmekten kaçınırsanız, yakın bir zamanda zengin bir yaşam tarzının tadını çıkarma şansınız az olur. Ana husus? Başarı, çaba ile tutarlı ve odaklanmış bir eylem gerektirir. Tembellik, denklemin bir parçası değildir. Yasaklanmış bir maddedir.

Aktif Karar Verme

Genel olarak konuşmak gerekirse, ertelemezin kökeninde motivasyon eksikliği yatar. Kararlı bir şekilde davranmak yerine savsaklamak çok daha kolaydır. Hareketsizliğin aşağıya doğru sarmalına girdiğinizin farkında olmanız önemlidir. Bunun farkında olduğunuzda, kendinizle biraz konuşun ve işleri düzeltmenin bir yolunu bulmaya odaklanın.

Kendinizi motive etmek için başlıca iki yol vardır: Eyleme geçilmemesinin sonuçlarından korkabilirsiniz ya da önetkin olmanın getirileri ve avantajları hakkında heyecan duyabilirsiniz.

Biri negatif, diğeri pozitif bu iki resmi önde ve ortada tutmalısınız. Kendinize şu soruyu sorun: “Gerçekten ne isterim? Her zaman iki yakamı bir araya getirmek için uğraş verdiğim bir gelecek mi; yoksa refah, sevinç ve tatmin dolu bir yaşam tarzı mı?” Bu iki resim ne kadar canlıysa, o kadar kararlı olursunuz. Yanlış bir güvenlik duygusuna kapılmanıza müsaade etmeyin. Kafanızın içinde fısıldayan yıkıcı; “Yarına, gelecek haftaya, aya veya yıla kadar bırak.” küçük sesini her duyduğunuzda, zihninizdeki ekranda bu iki fotoğrafı hızlıca canlandırın. Sonuca ulaştıran eylemi yapmazsanız, resim nasıl görünür? “Keşke”lere geri dönmek ister misiniz? Tabii ki hayır! Bunu net olarak anlayın ve kısırlaştırmanın acısını hissedin. (Hayır, yazım hatası yok!)

Şimdi anahtarı çevirin ve diğere resme bir göz atın. Bu sefer, harekete geçip gerekeni yapmanız durumunda gerçekleşecek tüm kazanç ve faydaları görüyorsunuz. Tam bir festival havası var. Zihninize işleyin. Başarma duygusunu hissedin. Kendinizi daha yüksek bir performans seviyesine taşıma konusunda cesaretlendirin. İşte, bahsettiğimiz şey hakkında harika bir örnek.

MARK:

Karşılaştığım en iyi aksiyon adamlarından biri Cameron Johnson adlı genç bir adamdı. Yirmi bir yaşına gelmeden önce hepsi internette on iki iş kurmuştu. İnanılmaz hikâyesini kendi ağzından dinleyelim.

“Dokuz yaşındayken ilk işime başladım. “Cheers & Tears Printing Company” adlı küçük bir basım şirketi idi. Bilgisayar ve yazıcımla basabileceğim tebrik kartları, kırtasiye vb. her şeyi basıyordum. Bu işi birkaç yıl devam ettirdim.

On yaşındayken ilk çek hesabımı aldım. Ailem bana tasarrufun ve finansal okuryazarlığın önemini anlamam konusunda yardımcı oluyordu. On iki yaşındayken internet üzerinden “Beanie Babies” satmaya başladım. O yıl, on üçüncü doğum gününe kadar bir web sitesi, eBay ve satabileceğim diğer her yer üzerinden “Beanie Babies” satarak 50.000 dolar kâr elde ettim. “Beanie Babies”in en büyük sanal perakendecilerinden birine dönüştüm. İnternet sitem, “Beanie Toptan Satış” ülke çapında yüzlerce perakendeciye ve dünya genelindeki tüketicilere satış yapıyordu.

İşler zirvedeyken, günde kırk sipariş gönderiyordum ve beş bin Beanie Babies’i ailemin bodrumundaki bir dolaba toplamıştım. (Onu kullanmak için aylık yetmiş beş dolar kira ödüyordum.) Her gün okuldan eve gelip bir gece önce aldığım tüm siparişleri hallediyordum. Yatmadan önce hepsini tamamlayıp kutular, etiketlerini basarak kutuların üzerine faturaları koyardım. 12-13 yaşında işim buydu.

On beş yaşında, kullanıcılara internet üzerinden web tarayıcı pencerelerinin üstünde gezinen reklamlar sunan, “surfingprizes.com” adlı bir reklamcılık şirketine başladım. İki genç de benimle beraberdi. Birkaç başka internet üzerinden reklamcılık yapan şirket ile ortaklık kurduk ve ilk altı ayın sonunda gün-

de on beş milyon reklam yerleştiriyorduk. 200.000 müşterimiz vardı ve günde 15.000 dolar kazanıyorduk. Toplam gelirden aylık 300.000 ile 400.000 dolar arasında pay alıyorduk.

On yedi yaşında, "Emazing" siteleri adı verilen bir internet şirketine sahiptim. Birkaç büyük web varlığının (İnternetProfiles.com adı verilen) bir holding şirketi idi. Kendimi çok farklı işlerin içinde buldum. O sırada farklı firmalara web siteleri tasarlayacağımız bir web tasarım firması da vardı. Sonunda tamamen kapatana kadar birkaç yıl bu işe devam ettim.

Sonra Virginia Tech'te üniversiteye gittim. İlk sömestrde, "Certificate Swap" adlı bir şirket kurdum. Amerikalıların yüzde sekseni bir hediye kartını ya satın alıyor ya da ona gönderiliyor. Fikrim, istemediğiniz hediye kartından kurtulabileceğiniz bir çıkış noktası olmasıydı. Certificateswap.com, insanlara web sitemize gelip satış için hediye kartlarını listelemelerini sağladı. Yüz dolarlık bir değere sahip olduğunu düşündüğünüz bir kartınız varsa, bunu seksen beş dolara satılık olarak listelersiniz. Bir başkası, yüz dolarlık bir kartı seksen beş dolara satın almaktan mutluluk duyar ve siz de, her yerde harcayabileceğiniz seksen beş dolarlık nakit elde etmekten mutluluk duyarsınız. eBay gibi sadece alıcıları ve satıcıları buluşturduk. Kolejden ayrıldım ve şirket için risk sermayesi sağladım. Sonuçta bazı ihtimallerden dolayı on milyon dolarlık risk sermayesi teklifini reddettim. Taşındım ve ortağım ile işi sattık. Sadece birkaç aylık operasyon sonucunda gerçekten

güzel bir gelir elde ettik. On dokuz yaşındaydım. Birkaç işim daha oldu.

BT'nin güzelliği, hepimizin eşit bir platformda rekabet etmesini sağlaması. Cep telefonu olmadan nerede olacağımızı düşünün. Bunun ne kadar hızlı iş sağladığını düşünün. E-postanın ne işe yaradığını düşünün. Şimdi şirketinizi sanallaştırma şeklinizi düşünün: Bir 800'lü numaraya sahip olabilirsiniz, bu 800'lü numara sesli mesaj sağlayabilir ve bu sesli mesajlar e-postayla size gönderilebilir. Ben böyle çalışıyorum. Ofisim için 800'lü numaram var ve sesli mesajlar bilgisayarıma bir e-posta şeklinde ses dosyası olarak geliyor; bu sayede Cancun sahilinde sesli postamı dinliyor, işimi yürütmek için bir ofis binasına ödeme yapmaya ihtiyaç duymuyorum. İmalata ihtiyacım yok. Herhangi bir şeye ihtiyacım yok.

İnternet için bir fikir bulduğum zaman hemen yazarım ve sonra onu araştırırım: (1) Bu fikrin zaten var mı? (2) Yoksa onu nasıl piyasaya sunarak para kazanabilirim?

Ve eğer zaten varsa, bu şirket para kazanır mı? Zaten var olduğu için, bu fikirden vazgeçmeyin. Rekabet çok güzel bir şey. Dolayısıyla, zaten bir şey varsa, bu fikriniz için geçerli bir doğrulamadır. Aslında doğru yolda olduğunuzu ve bunu daha iyi veya daha ucuz; daha hızlı veya daha kolay hâle getirebilmeniz için bir yol bulmanız gerektiğini gösterir.

İnternet şirketlerinin çoğunun büyük gelirleri ya da milyonlarca kullanıcısı olabilir, ancak aslında kâr etmezler. Bütün işletmelerim kârlıydı çünkü çok

daha küçüktüler. Ben hep küçük başlamaya inandım. Her zaman kendi paramı yatırmaya, dış yatırım almamaya ve bazen elli, bazen beş yüz, en fazla ise birkaç bin dolarla başlamaya inandım.

Bu yüzden para toplamış olsam ve şirketlerimden biri için risk sermayesi teklif edilmiş olsa da, kolayca çoğaltılabilen bir şey olduğu için onu reddettim.

Hiçbir zaman milyonlarca dolar almadım ya da "leasing" yapmadım. Hiç borç almadım ve her zaman küçük başladım. Her şey adım adım oluştu. Her iş önceki işten biraz daha büyüktü ve bence başarılı olmama yardımcı olan da buydu. Bugün yirmi dört yaşında olsam da, başarılarım bir gecede olmadı. On beş yıldır bunu yapıyorum, hayatımın önemli kısmı işlerime ayrılmış ve bu yüzden bugün buradayım."

Mesajı açık: İster küçük bir proje ister büyük hedefler üzerinde çalışıyor olun, sabrederek devam edin ve böylece sonunda tamamlamanızı kutlayın. Hayat boyunca göğsünde, "Tamamlayamaz!" etiketiyle ilerleyen sinir bozucu bireylerden biri olmadığınızdan emin olun.

Kararsız olmak konusunda hiçbir bahaneniz kalmadığından emin olmak için, şimdi sonuca ulaştıran eylemi yapmanızı gerektiren gelecekteki durumların çözümünde, size yardımcı olacak basit ve kanıtlanmış bir formül sunacağız.

TA-DA Formülü

Bu, geleceğin keşfedilmemiş sularına kafa tuttuğunuzda uyanık kalmanıza yardımcı olacaktır. Önemli kararlar almadan önce, aşağıda özetlendiği gibi size yardımcı olması için bu kısaltmayı kullanmanızı önemle öneririz. Odaklanmanıza yardımcı olmak için günlük olarak kullanabilirsiniz. Bir karardan emin değilseniz, iyi alışkanlığınızı tetiklemek için “TA-DA”yı yüksek sesle söyleyin. İşe yarıyor!

1. Think (Düşünün)

Daha önce de değindiğimiz gibi, derin düşünme için zaman ayırma çok önemlidir. Derin düşünme duraklamanızı sağlar, böylece tüm seçenekleri hesaba katabilirsiniz. “Bu, büyük hedeflerimi daha etkili bir şekilde başarmam için bana yardımcı olacak mı?”, “Neden bunu yapmak istiyorum?”, “Bu hareket tarzı ile ne gibi yararlar sağlayacağım?”, “İşe yaramazsa ne gibi olumsuzluklar olur?”, “Bu gerçekten ne kadar zaman alacak?” Büyük bir karara varırken ne kadar bilinçli olursanız, işleri berbat etme olasılığınız o kadar düşük olur. Düşünmek için zaman ayırın. Bir havayolu pilotu gibi, her seferinde size yol gösterecek kusursuz bir kontrol listesi oluşturun.

2. Ask (Sorun)

İyi odaklanma soruları sorun. Akıllıca ve bilgilendirilmiş bir karar vermek için bilmeniz gereken her şeyi öğrenin. Etrafınızdaki başkalarına, akıl hocalarınıza veya belirli bilgi ve tecrübeye sahip insanlara sorun. Karar ne kadar önemliyse, her şeyi kontrol etmek için daha fazla zaman ayırın. Bu, ölümüne analiz

etme demek değildir. Çeşitli kaynaklardan yeterli bilgiyi topladığınızda, formüldeki bir sonraki aşamaya hazır olursunuz.

3. Decide (Karar verin)

Artı ve eksilerini listeleyin. Karar veremezseniz, oluşabilecek muhtemel olumsuz sonuçları not edin. Bunları, devam etmenin olumlu faydalarıyla karşılaştırın.

Sonra ne yapacağınıza kesin bir karar verin. Karar vermek savaşın yarısıdır. Sürekli erteleyenler, devam etme kararı vermeyecekleri için memnuniyetsiz bir hayat yaşarlar. Kısa bir süre sonra, çitte oturmak çok rahatsız edici olur. Dikkat etmezseniz sıkışmış kalır ve kurtulamazsınız.

4. Act (Uygulayın)

Derin düşündünüz, daha fazla bilgi edinmek için sordunuz ve nihayetinde kararınızı verdiniz; artık uygulamanın vakti geldi. Bu, TA-DA formülünün en önemli parçasıdır. Birçok kişi, “Hazır, bekle, git!” yerine, “Hazır, bekle!” modunda hayatlarını yaşıyor! Gitmelisiniz. Odaklanmış bir aksiyon için kendinizi zorlayın. Sadece ilk adımı atın. Yavaş yavaş ivme kazanın. Atasözündeki yokuş aşağı ilerleyen kartopu gibi, ilk hareketten sonra durma şansınız yoktur. Unutmayın, hayattaki büyük ödüller yalnızca yapmaya başladığınızda gerçekleşir.

JACK:

Vizyon sahibi biri olarak, birçok insandan önce fırsatları ve çözümleri tespit edebilirim.

Bunun öğrenilmiş bir yetenek veya hediye olup olmadığını bilmiyorum ama her zaman, herhangi bir kuruluşa ya da herhangi bir şirkete girdiğimde

onu geliştirmenin yollarını gördüm. Üniversitede "General Electric"te çalışırken, montaj hattını iyileştirmenin on yolunu gördüğümü hatırlıyorum. Fakat esas şeyin, kendinize doğru sorular sormak olduğunu düşünüyorum. Sorduğunuz sorunun kalitesi, sonuçların ve farkındalığınızın kalitesini belirler. Bunu yapmak için sürekli, "Bu nasıl geliştirilebilir?" diye sormalısınız.

Uzun yıllar önce öğrendiğim en büyük sorulardan biri de, "Bu durumda mevcut olan fırsat nedir?" idi. Sabırla büyütülecek ve geliştirilecek bir fırsat olabilir.

O anda ihtiyaç duyulan bir hizmeti sağlamak için, azim gerektiren bir fırsat olabilir. Trendlere ve nereye gideceklerine dikkat edin. Dikkat edin ki yeni fırsatları keşfedin.

Bir zamanlar biri bana, "*Tavuk Suyuna Çorba* fikrini nereden buldun?" diye sormuştu. Esasen benim fikrim değildi. İnsanlar, "Bu hikâye hangi kitapta?" diye bana sordukça; yaptığım tek şey, insanların bu hikâyeleri bir kitapta görmek istediğı gerçeğine dikkat etmemdi. Temel olarak, sadece farkında olma ve sürekli olarak sorularla yaşama meselesidir.

Hadi Paradan Konuşalım

Her yıl kesin olarak mali hedeflerinize ulaşmak, özellikle neredeyse her şeyin fiyatının artmaya devam ettiğı bir toplumda yaşıyorsanız; çok önemli. Giderek büyüyen bir aileniz varsa, ne demek istediğimi anlayacaksınız!

Dünya finans piyasalarındaki son çalkantı, gelecekteki refahı sağlamak için daha fazla ihtiyatlı olmayı gerektiğini gösteriyor.

Para ve yatırım stratejilerini ayrıntılı bir şekilde analiz etmek, bu kitabın kapsamının ötesine geçmektedir. Fakat yine de, bazı temel öğeleri bizim bakış açımızdan paylaşmanın iyi bir fikir olacağını düşündük. Sonuca ulaştıran eylemi yapma konusundaki eğitiminizin tamamı budur.

Para Sizin İçin Ne İfade Eder?

Herkes para ile ilgili inançlar oluşturur. Bazı insanların düşüncesinin aksine, kötülüğün kökü değildir. Eğer bu doğru olsaydı, hayır işi yapan kurumlar gibi kâr amacı gütmeyen organizasyonların hiçbiri var olmazdı. Ancak, her şeyi göz ardı edip tamamen paraya odaklı bir sevgi, her türlü endişeye neden olabilir.

Aslında hayatta sizi mahvedebilecek üç şey vardır:

1. Güç - bu dünyadaki diktatörleri ve megalomanları gözlemleyin.
2. Seks - genellikle çok fazla insanla yapılan. En iyi örnekler politikacılar ve ünlü kişilerdir.
3. Açgözlülük - genellikle bir başkasının pahasına çok fazla para için yapılan sağlıksız bir uğraş. Ticari bankacıları, dikta hükümetlerini ve alt düzey mortgage fiyaskosunun kurbanlarını düşünün.

Para konusunda nasıl hissettiğinizi anlamak için kendinize birkaç basit soru sorun. Örneğin: Çok para kazanmak benim için uygun mu? Şimdiye kadar hayatımda hangi para alışkan-

lıkları ortaya çıktı? Neşeyle para kazanabilir miyim, yoksa işler beklenmedik şekilde iyi gittiğinde para beni bozar mı?

Bu bölümün sonunda maddi gerçeklerinizi belirlemenize yardımcı olacak mükemmel bir *Para Testi* ekledik. Tamamladığınızdan emin olun.

Parayla ilgili inanç sistemleri hakkında birkaç düşünce daha var. Bazı insanlar çok tasarruflu bir ortamda yetiştirildi, bu yüzden kuruş sayma doğal bir yaşam biçimiydi. Başka bir kısma ebeveynleri ve çeşitli otoriteler tarafından paranın “kirli” olduğu söylendi. Bunu hiç duydunuz mu? “Parayı ağzına koyma, kirli olma!”

Bazı insanlar ise daha şanslıydı. İyi bir iş ahlakına değer verilen ve para harcanarak akıllıca yatırım yapılan bir ortamda yetiştirildiler. Ayrıca, çok israfa kaçmadan eğlence unsuruna da sahiptiler.

Para, onu çekenlere gider.

Kanımızca, para yalnızca sunulan hizmetlerin bir ödülüdür. Mükemmel hizmet veriyorsanız ve çevrenizdeki insanlar için önemli değer yaratırsanız, para ortaya çıkacaktır. Dolayısıyla, daha fazla para çekmek için, insanların ürün veya hizmetlerinizi rakiplerinizden daha fazla isteyecekleri ve tercih edecekleri kadar etkileyici olmalısınız. En önemli şey, her zaman daha fazla değer yaratmaya odaklanmaktır. Piyasadakilerin en iyisi olmak için her ne yapmanız gerekiyorsa yapın. Apple’ın önceki bölümde bahsedilen hikâyesi bu zihniyetin mükemmel bir örneğidir.

Mali açıdan sallantıdaysanız veya net değerinizi önemli ölçüde artırmak istiyorsanız şunu anlayın: Para alışkanlıkları-

nız mevcut mali durumunuzun temel nedenidir. Dolayısıyla hiç tasarruf veya yatırım yapma alışkanlığınız yoksa, şu anda bunun sonuçlarını yaşıyor olabilirsiniz. Sürekli olarak kazandığınızdan fazlasını harcarsanız, kesinlikle önemli sonuçlar doğuracaktır. Yılda 50.000 dolar kazananlar, 50.000 dolarlık alışkanlıklara sahiptir. 500.000 dolar kazanan insanların ise, 500.000 dolarlık alışkanlıkları vardır. Bu, tartışılmaz bir gerçektir.

Alışkanlıklarınızı değiştirmek için öncelikle mevcut finansal gerçekliğinizi kabul etmeniz gerekir. Ortadakini inkâr işe yaramaz! Bir sonraki adım, maddi olarak bağımsız olmak istiyorsanız, bu konuda çalışma yapmaktır. Ödevinizi yapın. Paranın nasıl aktığını, nasıl artıp çoğaldığını ve en önemlisi onu çekmede gerçekten iyi olanı öğrenin.

Kuşkusuz mahallenizde veya şehrinizde çok para kazanan insanlar var. Nasıl yaptıklarını öğrenin. Yaratıcı ve cesur olun. Onlarla randevu ayarlamak için girişken olun. Buna ek olarak, yardım ve destek için parlak bir mali koça ya da danışman ekibine sahip olmalısınız. Etrafınıza sorun. Kimin en iyi olduğunu öğrenin. Yeniden ödevlerinizi yapın. Odaklanın. Çoğu insan bu tür çaba göstermez. Her akşam, aileleri yaşlanıp dinlenmek istedikleri zaman, zevk alacakları güçlü bir maddi gelecek yaratmak yerine TV önünde oturmak çok daha kolaydır.

Zenginlik yaratmak için temel kurallar.

Şimdi size iki varlıklı emektarı tanıtacağız; Sir John Templeton ve Art Linkletter. Bu iki şahane ikili, sınırsız refahı nasıl yarattıklarına dair kendilerine özgü Top-10 listelerini paylaşacaklar. Bu bireyleri, ahlakları ve para biriktirme yetenekleri

nedeniyle seçtik. Bulgularının sadeliğine şaşırabilirsiniz. Her birini dikkatle inceleyin. Onların tespitleri servet eğrinizde geçmeniz gereken yılların azalmasına neden olabilir.

İlk önce, Sir John Templeton. Templeton Grubunun kurucusu olan Sir John Templeton, efsanevi bir yatırım fonu yöneticisidir. Mali yönetim konusundaki dehası, binlerce yatırımcı için dünyanın her yerinden çok sayıda servet yarattı. Aşağıdaki on ilke, inanılmaz başarılarının kalbi ve ruhudur.

1. Başarı elde etmek için, ne iyimser ne de karamsar; umutlu bir gerçekçi olun.
2. Kendinizi ve komşularınızı zenginleştirmek için önce manevi ve sonra mali olarak elinizdeki nimetleri hesaba katın.
3. Borç, ister kişisel ister kolektif olsun, geleceğinize yatırım yapmanıza engel olmamalıdır. Borçtan arınmaya çalışın.
4. Birçok farklı yere yatırım yapın, çeşitlilik kesinlikle emniyet sağlar.
5. Paranız kendiliğinden çoğalmaktan çok daha fazlasını yapmalıdır.
6. Sabrın bir erdem olduğunu unutmayın.
7. Zenginleşmek isterseniz, yatırım yapmadan önce araştırın.
8. Asla unutmayın: Kendiniz için zenginlik yaratmanın sırrı, başkaları için onu yaratmaktır.
9. Kendinizi “1 Numara”ya koymak, sizi “1 Numara” yapmaz.
10. Tek kelimeyle başarılı olun: Aşk.*

* Kaynak: *Ten Golden Rules for Financial Success*

Art Linkletter, muhtemelen eğlendirme ve gösteri sektörünün en iyisi olarak biliniyordu. Bebekken terk edilmiş, Kanada Saskatchewan'daki küçük Moose Jaw topluluğunun kilise yönetimi tarafından evlat edinilmişti. CBS'deki ünlü şovu "House Party" televizyondaki en uzun süreli programlardan biriydi. Art Linkletter ayrıca, onlarca başarılı işletmede doğrudan iştiraki olan çok zeki bir iş adamıydı. İşte zenginliğin ve başarının yaratılması için Art'ın en önemli tespitleri.

1. Sevdiğim işi yapacağım. Sadece bir kez yaşıyorsunuz, sevdiğiniz şeyi yapın.
2. Yol boyunca daima zorluklar, başarısızlıklar ve mücadeleler olacaktır.
3. Sıradanlık ile başarı arasındaki fark; zaman ve çaba açısından bakıldığında tahmin edilenden çok daha küçüktür.
4. İmkânları elde etmek için kapıyı açmam gerektiği zaman kapı kulplarını kullanacağım; ancak kapı benim için açıldığında, benim için işe yaradığından emin olacağım.
5. Kendi zayıflıklarımı tespit etmeye ve farkında olmaya çalışacağım, zayıf olduğum şeylerde mükemmel olan insanlar bulacağım.
6. Bir gelişme fırsatını durumun anlık parasal ve ilave yararlarından daha önemli kabul edeceğim.
7. Sebepler dairesinde yeteneklerimi ve hedeflerimi her zaman rahatlık bölgemin biraz daha ötesine uzatacağım.
8. Başarısızlıklarımdan ders çıkaracağım ve sonra onları geride bırakacağım.
9. *Altın Kuralı* takip edeceğim. Bir başkasının dolandırıldığı,

aldatıldığı veya sömürüldüğü bir anlaşmanın tarafı olmayacağım.

10. Paranın faiz oranlarından daha hızlı büyüyebileceğinden emin olduğum sürece, başkalarının sağladığı parayı kullanacağım. Açgözlülük etmeyeceğim.

Bunu tamamlamak için, biz de kendi katkımızı sunacağız. Aşağıdakiler de bizim odaklandığımız en önemli stratejilerdir.

JACK:

- Sevdiğiniz şeyleri tutku ve mükemmellikle yapın, para peşinden gelecektir.

- Mümkün olduğu kadar çok şey okuyun, seminerlere katılın, öğretici sesli kitapları ve videoları dinleyin. Öğrendiklerinizi eyleme dönüştürün.

- Evrensel başarı, refah ve bolluk yasalarını inceleyin.

- Gelirinizin bir kısmını kilisenize ve sevdiğiniz hayır kurumlarına verin.

- Yaptığınız her işte devamlı ve asla sona ermeyecek bir gelişme için daima gayret edin.

MARK:

- Maddi açıdan bağımsız olma kararı verin ve bilinçaltınız için bir reçete hazırlayın. Plana; "Kazanacağım..." diye başlayın.

- Akıllı telefonunuz, iPad'iniz veya ekran koruyucunuz için; "Çok mutluyum çünkü..." (Bir milyoner

olma, yılda yüzde 50 büyüme, günde bir yeni veya mevcut müşteri ile buluşma, Y ürününden günlük X miktar satma veya amacınız her neyse...) yazan bir onaylama hazırlayın. Bunu kahvaltıda, öğle ve akşam yemeği ile uykuya dalmadan hemen önce okuyun; bu sayede bu fikre adapte olursunuz ve sonunda gerçek olur.

- İşinizi veya geçinme yolunuzu sevin, onun da sizi sevmesine izin verin. Konuşmaya, yazmaya, yaratmaya, düşünmeye, tanıtmaya, pazarlamaya bayılıyorrum ve sevdiğim için onlar geliyor.

- Umutlarınızı gerçeğe dönüştürmenize yardım edecek benzer fikirli meslektaşlarınızdan oluşan bir rüya takımı oluşturun.

- Sevgi ve mutlu bir kalp ile hizmet verin.

LES:

- En iyi yaptığınız şeye odaklanın. Uzmanlık alanınızda otorite olmaya çalışın. Mesela, benim yeteneklerim koçluk yapmak, yazmak, konuşmak, kendini fark etme ürünleri ve programları yaratmak.

- En güçlü yönlerinizi tamamlayacak ve genişletecek belirli fırsatlar arayın. Girişimciler ve liderler için *Odaklanmanın Gücü Koçluk Programını* yarattım çünkü zorluklarıyla kolayca ilgileniyorum.

- Bildiğiniz işe yatırım yapın. Bilginizin az olduğu fırsatlardan ve sektörlerden uzak durun. Warren Buffet'in çok iyi sonuç almasının sebebi buydu.

• Daha önce önerildiği gibi parlak finansal danışmanlarla etrafınızı kuşatın. Tanıdığınız kişiler en az bildiğiniz şeyler kadar önemlidir.

• Basit finansal alışkanlıklar geliştirin ve devam ettirin. Her ay gelirinizin yüzde 10'unu yatırıma ayırın. Kazandığınızdan fazlasını tüketmeyin. Paranın nereye gittiğini bilin. Borçsuz olmaya çalışın. Edinme ayrıcalığına eriştiğiniz kaynakların iyi bir hizmetçisi olun.

Tanrı Her Kuşun Rızkını Verir.



Ama Yuvalarına Bırakmaz!

Varlık Üzerine Çalışma Yapın

Size daha fazla yardımcı olması için aşağıda para ve zenginlik yaratma ile ilgili harika kitapların bir listesini bulabilirsiniz. Hepsini okumak için bir hedef belirleyin. Bu konuda yüzlerce kitap var. Bunları finansal bilgelik arayışınızda ilk adımı hâline getirin.

1. The Richest Man in Babylon, George S. Clason (1989)
2. The Wealthy Barber Returns*, David Chilton (2011)
3. The Millionaire Next Door, Thomas J. Stanley and William D. Danko (1996)

*Kanada pazarı için yazılmıştır ancak daha geniş bir kitleye yönelik mükemmel bilgiler içermektedir.

4. Ten Golden Rules for Financial Success, Gary Moore (1996)
5. The One Minute Millionaire, Mark Victor Hansen and Robert Allen (2002)
6. Think and Grow Rich, Napoleon Hill (1960)
7. Rich Dad, Poor Dad, Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lechter (1997)
8. The Greatest Salesman in the World, Og Mandino (2011)
9. Crush It, Gary Vaynerchuk (2009)
10. Allowances, Dollars and Sense: A proven system for teaching your kids about Money, Paul Lermitte. (1999)
11. The Success Principles, Jack Canfield (2005)
12. Get Rich Click!, Marc Ostrofsky (2011)

Artık finansal meselelerde sonuca ulaştıran eylemi yapma konusunda ihtiyaç duyabileceğiniz araçlara sahipsiniz. Bu konudaki son sözümüz? Hemen önemli adımlara başlayın. Para söz konusu olduğunda, zaman hayati önem taşır.

Kazanımlar

Artık erteleyenlerin, başarılı karar vericiler olmadığından emin olmalısınız! Büyük liderler her gün sayısız karar alan bireylerdir. Bu yüzden bu bölümü tamamlamak için *Liderlik Esaslarının* bir listesini sizinle paylaşmanın yararlı olacağını düşündük. Bir liderlik pozisyonunda veya olma arzusundaysanız; aşağıdaki ifadelerin her birinde, okuduklarınızdan mevcut

beceri kümenizde eksik olanların karşısına bir işaret koyun. Bu, liderlik yeteneğinizi genişletmeniz için mükemmel bir zemin sağlayacaktır. Şu an itibariyle, elbette, ne yapacağınızı biliyorsunuz. **Sonuca ulaştıran eylemi yapmak için bir karar vermelisiniz!**

- **Mükemmellik İletişimciler:** En iyi liderler mükemmel iletişimcilerdir. Vizyonlarını tutku ve netlikle nasıl paylaşıcaklarını bilirler.
- **Becerikli Yönlendirme:** Liderler, her bir projenin zamanında ve verilen bütçeyle ilerlemesini sağlamak için, becerikli yönlendirme ve devamlı destek sağlarlar.
- **Güçlü Beceri Karışımı:** Liderler etkin yetki devri, rehberlik, ilham verme ve zorluklara göğüs germe becerileri gibi güçlü bir beceri karışımına ihtiyaç duyar. Zor kararlar alınması gerektiğinde, alırlar! Bu süreçte, ikna etmeyi, eleştirmeyi ve güçlü geribildirim vermeyi gerekli bulabilirler.
- **Anlayış:** Liderler, eleştirilerin her zaman en iyi biçimde yüz yüze iletilmesinin ve övgülerin ise topluluk içinde yapılmasının faydalı olduğunu bilirler.
- **Destek Sağlama:** Başarılı lider, çeşitli kişilik stillerini dikkate alarak takımdaki kilit kişilerle iletişim kurmanın en iyi yolunu bulur.
- **Üstünlüklerine Odaklanıp Zayıflıklarını Devretme:** Üretken liderler, güçlü yönlerine odaklanır ve zayıf yönleriyle ilgili meseleleri devrederler. En iyi performansı elde etmek için, ekipteki her kişi aynı şeyi yapmalıdır.

- **Odaklı Eylem:** Liderler, odaklanmış eylemin ve yüzde 100 adanmışlığın önemini bilirler. Ayrıca, insanların yanıp gitmelerini önlemek için yeterli gençleşme molasına sahip olmalarını sağlarlar.
- **Denge:** Denge teşvik edilir ve başarı için bir ön şart olarak görülür. Haftanın yedi günü sürekli on sekiz saat çalışmak, bunu zor yoldan öğrenmiş olması muhtemel olan gerçekten başarılı bir lider tarafından bir “gurur rozeti” olarak değerlendirilmez.
- **Mükemmel Rol Modeli:** Saygın bir lider, takımı için mükemmel bir rol modelidir. Nitelikleri ve yetenekleri ile hedefe doğru durmadan ilerler. Ahlaklı olmak en yüksek değerlerinden biridir.
- **Doğru Kişiler:** Doğru tavırlara sahip doğru insanlarla çalışmak, benzersiz bir takım sinerjisi yaratır. Herkes güçlü bir iş ahlakına sahip olmalı, benzersiz kabiliyet ve yeteneklerini her projede göstermelidir. Ayrıca birlikte zaferlerini kutlarken nasıl eğleneceklerini bilmeliler.
- **En İyi Olma:** Ekibin her üyesi, profesyonel ve şahsi açıdan olabilecekleri en üst seviyeye ulaşmak için kendini adanmıştır. Örneğin, yönetim kurulu genelinde odaklanmadaki yüzde 10'luk bir artış, önemli bir sonuç doğurur.
- **Takımınız, En Zayıf Halkanız Kadar İyi:** Herhangi bir ekip, en zayıf halkası kadar iyidir. Olumsuz tutuma ve sağlıksız bir iş ahlakına sahip amaç dışı bir kişi, kalan ekip üyelerinin ilerlemesini zayıflatır.
- **Ayrılmaya İzin Vermek için Doğru Zamanı Bilme:** İyi bir lider, tüm ekibin bütünlüğünü ve odağını korumak

için insanların gitmesine izin vermek için doğru zamanı bilir.

Bir lider olarak, şimdiye kadar nasıldın? Nihai odak stratejimiz, *Amaç için Çalışma ve Yaşama* olacaktır. Müşterilerimizin birçoğu, bunun için bir yaşam değiştirici olduğunu ve daha önce zorlu olan karar vermeyi kolaylaştırdığını söylüyor. Artık kendiniz öğreneceksiniz.

“Liderler her zaman karar verirler.

Takipçileri ise teklifte bulunurlar.

Teklifte bulunmak kolaydır çünkü

Aksiyon, korku veya başarısızlık barındırmaz.

Karar vermek ise ağırdır. Cesaret gerektirir.

Çünkü her zaman bir risk vardır.”

—Ruben GONZALES

AKSİYON ADIMLARI



Ertelemeyi Yok Etme Mali Katiyet

1. Aşağıda, hayal kırıklığına uğramanıza neden olan birkaç erteleme alışkanlığınızın listesini yapın.

Mesela: Randevulara geç kalmak, telefon çağrılarına geri dönmek, projeleri son dakikaya bırakarak kargaşaya neden olmak. Listenizin yan tarafına, eylemlerinizi ertelemenizden kaynaklanan spesifik sonuçları belirtin. Dürüst olun!

Erteleme alışkanlıkları:

Sonuçlar:

2. Listenizden bir alışkanlık seçin ve o davranışı sona erdirmek için motive edecek Aksiyon Adımları oluşturun.

Yok etmek istediğim erteleme alışkanlığı:

Bunun için uygulayacağım Üç Aksiyon Adımım:

Şimdi, devam edin!

Mali Katiyet Alışkanlığı

Şu anki Durumunuzu Netleştirmek için Bir Para Testi

1. Para sizin için ne ifade ediyor?

2. Çok fazla parayı hak ediyor musunuz?

☐ Evet ☐ Hayır

Neden hak ediyorsunuz veya etmiyorsunuz?

3. Sizin için kişisel açıdan “Maddi Bağımsızlık”ı tanımlayın.

4. Her ayki gelir ve gider miktarlarınızı net olarak biliyor musunuz?

☐ Evet ☐ Hayır

5. Tüketim odaklı mısınız, yoksa öncelik verdiğiniz bir tasarruf ve yatırım programınız var mı?

6. Her ay ilk kendinize ödeme alışkanlığınız var mı?

☐ Evet ☐ Hayır

7. Bir veya birden fazla işini bilen mali danışmana sahip misiniz?

☐ Evet ☐ Hayır

8. Emekli olduğunuzda, istediğiniz hayat tarzını idame etmek için ne kadar paraya ihtiyacınız var?

9. Eğer varsa, şu anki açığınız ne kadar?

10. Sağlıklı bir net değere sahip olma yolunda mı ilerliyorsunuz?

Bu, gerçekten istediğiniz yaşam kalitesinin tadını çıkarmak için yeterli paraya sahip olduğunuz anlamına gelir. Sonuçlarını karşılayabileceğiniz için çalışmayı veya çalışmamayı tercih edebilirsiniz.

Henüz finansal özgürlük seviyesinde değilseniz, neyi değiştirmeniz gerekir?



AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

**HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)**

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Sadece bir strateji kaldı. Bitirmek üzeresiniz.

ODAKLANMA STRATEJİSİ 10

Amaç İçin Çalışma ve Yaşama

“Ömrümün sonunda Tanrı’nın karşısına çıkmadan önce, geride hiçbir yetenek kırıntısının kalmamasını umut ediyorum. Böylece, bana verdiğin her şeyi kullandım diyebilirim.”

—Erma BOMBECK

Her on yılda bir, çoğu bir kariyer/iş arayan veya kolejde/üniversitede daha da aydınlanmaya başlamak isteyen, yeni bir genç erişkin nüfusa sahip oluyoruz.

Bu “çıraklar”ın yetişkin hayat dünyasındaki umutları ve hayalleri nelerdir? Geriye dönüp baktığımızda, bu kuşaklara ilişkin ilginç etiketler görüyoruz.

1900-1924G.I. Kuşağı

1925-1945Sessiz Kuşak

1946-1964Bebek Patlaması Kuşağı

1965-1979X Kuşağı

1980-2000Y Milenyum Kuşağı

2001-?Yeni Sessiz Kuşak / Z Kuşağı

Siz hangi gruba giriyorsunuz? Şu anda Y kuşağı dikkat çekiyor, hadi bunların üzerine odaklanalım. Araştırmalar, Y kuşağı profesyonellerinin teknolojideki değişikliklere çabucak adapte olabildiğini ve bir meseleye tutkuyla bağlı olduklarında daha verimli çalıştıklarını göstermektedir. Çok hızlı hareket eden bir ortamda odaklanmayı ve etkili bir şekilde çalışmayı bize öğretebilirler mi?

Yirmi altı yaşındaki Aaron Trenouth, yetenekli ve cana yakın genç bir insandır. Birinci sınıf iş ana dalları üretme konusunda meşhur Lethbridge Üniversitesi mezunudur. Düşük mevcutlu sınıfları ve girişimci ruhlu profesörleri, bu başarı formülünün ayrılmaz bir parçasıdır. Y kuşağından genç bir yetişkin olarak, Aaron'ın gelecek konusundaki kendi sözlerine bir göz atalım.

“Kariyer konusunda, bugün herhangi bir garanti yok. Büyük bir şirkette kariyer yapmak istiyorsanız, en düşük aşamadan başlayıp aidatlarınızı ödersiniz. Ekonomi yıllar önce hızlandığında, üniversite mezunlarının bakış açısı farklıydı. Köşedeki bir ofiste yönetici olarak başlıyor ve yıllık 80.000 dolar civarındaki başlangıç maaşına sahip oluyorlardı. Artık böyle değil! Büyümeye odaklı, hızlı terfi için mükemmel fırsatları olan ve mükemmel eğitim veren bir şirket bulmak istedim. Para, “muhakkak olması gerekenler” listemin başında değildir. Birçok arkadaşım da aynı şekilde düşünüyor. Benim

için en önemli şey mutlu olmam; bu mutlu bir çalışma ortamı demek. Çalışmak üzere potansiyel şirketlere baktığımda ünleri önemliydi. Müşterilerine ve çalışanlarına gerçekten değer veriyorlar mı? İşlerini amaç odaklı olarak yürütüyorlar mı? İnsanlar orada çalışmaktan mutlu mu?

Benim için mutlu olmak; sabahları uyandığımda korkmadan işe gitmektir. Günün sonunda eve döndüğümde ise, stresli olmamamdır. Böylece akşamları eğlenip başka şeyler yapmak için hâlâ bol enerjim olacaktır. Ben de mücadele etmek istiyorum. Birçok kişi işinde, birkaç yıl geçirdikten sonra yerinde saymaya başlıyor. Önce rahatlıyor, sonra da kayıtsızlaşıyorlar. Böyle bir rutine sıkışmak istemiyorum.”

Aaron, binlerce genç yetişkin gibi, umut ve fırsat dolu; ayrıca sağladığı hizmetten gurur duyduğu bir gelecek istiyor. Bu istek gayet makul. Peki ne buldu? Aaron, Kanada, İngiltere, İrlanda ve Almanya’daki uluslararası operasyonlar da dâhil olmak üzere altı binin üzerinde yerde hizmet veren, Amerika’nın bir numaralı araç kiralama şirketi “Enterprise Rent-a-Car” ile çalışmayı seçti.

Bu 9 milyar dolarlık enerji merkezi, işlerini ve ünlerini basit bir amaçla inşa etti: Tamamen tatmin olmuş müşteriler yaratmak.

Aaron’un beklentileri ile uyuşma durumuna bakalım.

“Enterprise” için değer yaratan başlıca dört alan şunlardır:

1. Tamamen tatmin olmuş müşteriler
2. Çalışan geliştirme ve yetkilendirme
3. Büyüme

4. Kâr

Kendi işiniz için faydalı fikirler türetmenize yardımcı olmak için, bu dört değer yaratan hususun genişletilmiş hâli şu şekilde:

1. Çalışanlarınızın ve müşterilerinizin mümkün olan en iyi muameleyi görmesine yoğunlaşın. Kârlılık doğal olarak peşinden gelecektir.

2. Sadece müşterileri memnun etmeye çabalamayın. Onlara çok iyi davranın ki tamamıyla tatmin olsunlar.

3.İç mekan tasarımını cömertçe yapmaktan ziyade, müşteri memnuniyetini göz önünde bulundurarak işyerinizi tasarlayın.

4. Temel nezaket kurallarını unutmayın; el sıkışma ve isimle hitap etme. Bunlar sayesinde ilk kez kiralama yapanları veya müşterilerinizi, uzun ömürlü müdavimlere dönüştürebilirsiniz.

5. Aynı kaliteyi sürekli sağlamanın çok önemli olduğunu lütfen unutmayın çünkü yeni müşteriler kazanma, mevcut işlerinizi korumaya nazaran beş ile altı kat maliyete sahiptir.

6. Müşterilerinizi, kapılarınızdan geçecek en önemli kişiler olarak görün.

7. Müşteri hizmetlerine yönelik topyekûn adanmışlık, kuruluşun en üst düzeyinde başlamalıdır.

8. Asla iş ahlakından ödün vermeyin.

9. Sektörünüzde yaygın olarak kabul edilse bile, müşterilerinize adil olmayan uygulamalardan kaçının. Sınırı aşmak kısa vadede kazançları artırabilir ama bu tür eylemler, insanların

sizinle tekrar iş yapmak istemesini önleyecektir.

10. Sizinle düzenli olarak iş yapanlar başta olmak üzere müşterilerinize, sizin için düşük maliyetli veya hiçbir maliyeti olmayan hizmetleri fatura etmekten kaçının.

11. Uzun vadede size iyi hizmet edecek fırsatları ortaya çıkarın.

12. İyi bir ilk intiba oluşturmak için yaptığınız her neyse, gerektiğinden iyi yapın.

13. Etrafınızı benzer düşünen girişimci insanlarla sarmalayın ve söylediklerini dinleyin.

14. Doğru olanı yapmak için bilançoda geçici bir düşüş anlamına gelse bile, harekete geçmeye ve kriz zamanlarında dik durmaya hazır olun.*

“Enterprise” ekip çalışmasına da büyük önem vermektedir. Misyonları, ekip çalışması kurallarının geçerli olduğu eğlenceli ve samimi bir işyeri oluşturmaktır. Bunu, genç ve akıllı insanlar işe alıp onları iyi eğiterek ve sürekli olarak yüksek müşteri memnuniyeti puanı yaratanları teşvik ederek yaparlar. Veriler her ay bağımsız bir dış ajans tarafından ölçülür.

On dört ay önce bu görüşme esnasında Aaron, bir stajyer müdür olarak işe başlamıştı. Bugün, iki ofisi, on beş kişiden oluşan bir ekibi ve yedi milyon dolar değerinde 270 araçlık bir filoyu idare eden bir istasyon yöneticisi. Bu oldukça iyi bir başlangıç! Aaron müşterilerinin tamamen memnun kaldıklarından emin olmak için, yenilikçi çözümler üretme zorunluluğundan zevk alıyor. Binlerce müşteriye sahip olan her işletme-

* Kaynak: Exceeding Customer Expectations

de olduğu gibi, bazen başlangıçtaki beklentiler karşılanmıyor. Bununla birlikte, tam olarak mutlu olmayan bir müşteri ile ayrılmadan önce bu durumu değiştirmek ve beklentilerini aşmak eğlencelidir. Ve işe yarar.

Ayrıca ayda bir tam günlük eğitim oturumları Aaron için kişisel ve profesyonel gelişmeyi sağlar. Yurtdışı çalışma ihtimali, “Enterprise”ın Fransa ve İspanya’ya da yayılmasıyla cazip hâle geliyor. Aaron akıcı bir şekilde Fransızca konuşabiliyor, bu nedenle kariyerinin başlarında yerinde sayma ihtimali, bu noktada çok uzaklarda görünüyor.

5. bölümde öğrendiğiniz gibi, “kazan-kazan” felsefesiyle çalışmak inanılmaz bir başarı yaratır. “Enterprise” bu formülü çözmüş görünüyor. Ayrıca Y kuşağı da “kazan-kazan” ile uyumlu. Para önemli olsa da, günün sonunda mutlularsa onlar için umutlar sonsuza kadar uzanır ve maksat odaklı iş yapmak büyük bir sıçrama tahtası sağlar.

“Gençlere verilebilecek en iyi kariyer tavsiyesi,
en iyi yaptığın şeyi ve bunu yaptığında
sana ödemek yapacak birini bulmaktır.”

—Katherine Whilehaen

Amacınızı Bulma

Tamamen bu konuya adanmış kapsamlı kitaplar vardır. Burada sadece temel ilkelere yoğunlaştık. Unutmayın, bu sizin için hayati önem taşıyan bir bölümdür. Takip eden sayfalarda,

hayatınız için bir amaç taşımanın ne kadar önemli olduğunu keşfedeceksiniz. Açık bir tanım oluşturma konusunda size yardımcı olacağız. Çoğu insanın bunun hakkında bir fikri bile yok. Nihayetinde, ne yaptıklarından ve neden yaptıklarından emin olamadan dışarıda dolaşan kitleler gibi olmanızı istemiyoruz.

Sonra bu insanlar hayatlarında kavşak noktalarına geliyorlar. Otuz beş elli beş yaş arasında bir yerde, ünlü orta yaş krizi ortaya çıkıyor. Aniden, “Hepsi bu mu?” gibi sorular derinden yüzeye çıkmaya başlar. Bazı ciddi derinlemesine gözlemlerden sonra, eksiklik ve boşluk duygusu hissetmeye başlarlar. Bir şey eksik ama ne olduğunu bulamıyorlar. Yavaş yavaş, maddi şeyleri toplayıp mortgage ödemelerini yapmanın artık onlara yetmediğinin farkına varıyorlar.

Amaç için Yaşamayı Öğrenme

Bu senaryo size tanıdık geldi mi? Kendi hayatınızda amaç eksikliğini hissediyor musunuz? Bu bölümdeki fikirler, üzerinde çalışmaya başladığınız belirli günlük alışkanlıkların ötesine geçer, onlardan daha da önemlidir. Bazı seviyelerde hepimiz hayatımızdaki anlam için aç gözüktürüz. Önem verdiğimizizi ve bir fark yarattığımızı içimizde hissetmemiz gerekir.

Amaca uygun bir yaşam tarzını benimsemek, kalenizi olumlu bir şekilde bırakarak diğerlerini zenginleştirmek için bir fırsat sağlar. Örneğin, verici olmaya yönelik günlük bir felsefeniz varsa ve hemen bir kişisel ödül beklemeden başkalarına yardımcı olma alışkanlığı geliştiriyorsanız, amaç fikrinin ilk adımlarının atıyorsunuz demektir. Bu felsefeyi daha geniş bir vizyonu kapsayacak şekilde genişlettiğinizde amacınız kristalleşecektir.

JACK:

Amacınıza yaklaşmanın bir yolu, geçmişinize bakıp kendinize şu soruyu sormaktır: "Hayatımdaki en büyük sevinci hissettiğim öncelikli on veya on beş olay nedir?" Julie Laipply adında bir kadınla röportaj yaptım. "Miss USA" yarışmasında Bayan Virginia seçilmişti. Yine de mutlu değildi. Aslında sefil durumdaydı. Julie hayvanları sevdiği için veterinerlik okuyordu. Sonra hayvanlarla oynamaktan ve onlarla ilgilenmesini sevdiğini; ancak biyolojiyi, fizyolojiyi ve biyokimyayı sevmediğini fark etti. Böylece veteriner hekim olmaktan vazgeçti. Sonra kendine, "En mutlu olduğum zaman ne zamandı?" diye sordu. Lisede liderlik yaptığında ve liderlik ile konular öğrettiğinde çok mutlu olduğunu hatırladı. Öğrenci başkanıydı. Tüm liselerin ikişer öğrenci göndereceği, Ohio Devlet Üniversitesi'ndeki öğrenci liderliği konferanslarına katılacaklardan biri de kendisiydi. O zamanlar, üniversiteye gelen çocuklarla birlikte çalışan şeflerden biriydi.

Onlarla ilgilenirken ve liderlik yaparken mutluluğun zirvesine çıktığını keşfetti. Üniversitesi yönetimine giderek, "Liderlik konusunda eğitim görmek istiyorum." dedi, üniversite böyle bir programı olmadığını belirtti. "Bağımsız bir çalışma yürütüp böyle bir program geliştirebilir miyim?" diye sorduğunda, "Evet." dediler. Mezun olması ek bir yılını aldı, daha sonra okulda beş yıl daha geçirdi. Gazetecilik, psikoloji ve toplum önünde konuşma dersleri aldı; yirmi altı yaşında, ordu için Pentagon'da liderlik eğitimleri

veriyordu. Mutlu ve memnundu çünkü umudunu sürdürdü, amacına sadık kaldı.

Umut Maratonu

İşte Terry Fox'un olağanüstü hikâyesi. Terry, yalnızca on sekiz yaşındayken kanser olduğunu öğrendi. Tanı genellikle kolları ve bacakları vuran, bazen de akciğerlere, beyne ya da karaciğere yayılabilen hızlı çoğalma özelliğine sahip bir kanser olan “osteosarkom (Kemik Kanseri)”du. Yeni gerçekliğinin sıkıntısından sonra Terry'nin temelde iki seçeneği vardı: Her şeyden vazgeçip ölümü bekleme ya da yaşamak için anlamlı bir şey keşfetme. İkincisini seçti. Kanser, bir bacağına kaybetmesine neden olacaktı. Terry, hastanede yatarken tüm Kanada boyunca koştuğunu düşledi. O gün rüyasını gerçekleştirmek için bir söz verdi. Vizyonu şekillenmeye başlamıştı.

Hayatını kansere karşı mücadelede fark yaratmaya adanarak, gerçek bir amaç yarattı. Tek bacakla “Umut Maratonu” adlı koşusunun amacı, kanser araştırmaları için bir milyon dolar toplamaktı. Koşu sonunda toplanan ise 24.17 milyon dolardı!

Genç Terry, her geçen gün fiziksel ve zihinsel olarak yükselten bir amaç keşfetti. Bu amacın verdiği güç, onda dikkat çekici yüksek performanslar elde etmesini sağladı.

Sağlıklı tek bacağı olmasına rağmen, diğer bacağına takılan protez koşmasına imkân verdi. Yaptığı hareket koşudan çok zıplamaya benziyordu. Bu da her adımda, ayak parmağının

sallanmasına neden oluyordu. Terry koşarken şort giyyordu. Bu elbette onun sakat bacağını ortaya çıkardı ve bazıları rahatsız oldu. Terry'nin cevabı, "Ben buyum, neden gizleyeyim?" idi. 12 Nisan 1980'den başlayarak, hemen hemen her gün bir maraton eşdeğeri kadar koştu; 143 günde toplam 3.339 mil kat etti; inanılmaz bir başarı! Bunu yaparak, tüm dünyadaki binlerce insana umut verdi.

Bu kendinize, "Hayatta ne yapıyorum?" ve "Hayatta çalışmamın gayesi ne?" veya "Ömrüm bittiğinde geride nasıl bir miras bırakacağım?" gibi sorular sordurabilir.

Önemli sorular, sizce de öyle değil mi?

MÜCADELE

Bırak diğerleri küçük hayatlar sürsünler,

Ama sen değil.

Bırak küçük şeyleri tartışsınlar,

Ama sen değil.

Bırak küçük acılarla ağlasınlar,

Ama sen değil.

Bırak geleceklerini başkasının ellerine bıraksınlar,

Ama sen değil.

Jim Rohn

Üç Önemli Nokta

Terry Fox'un yeni amacını başarılı bir şekilde geliştirmesine yardımcı olan önemli noktalara, daha yakından bir göz atalım. Öncelikle hedef koymanın ve bir amaca sahip olmamız arasındaki ayrımı netleştirmemiz gerekir. Amacınız hedeflerinizin ötesindedir. O Büyük Resim'dir; her şeyi örten bir şemsiye gibi. Öte yandan hedefler, yol boyunca attığınız adımlardır. Terry'nin amacı kanseri ortadan kaldırmaya yardım etmektir. Spesifik hedefi ise, kanser araştırması için Kanada'yı baştan başa koşarak bir milyon dolar toplamaktı. Günlük hedeflerinizi iyi tanımlanmış bir amaçla uyumlu hâle getirdiğinizde, iç huzurun tadını çıkaracak ve canlı bir hayat duygusu yaşayacaksınız. Günümüzde nadir bulunan bir ürün.

Aşağıdaki üç önemli nokta kendi amacınızı oluşturmanıza yardımcı olacaktır:

1. Amacınızı doğal kabiliyetinizle uyumlu hâle getirin.

Terry Fox, amacını gerçekten hoşlandığı bir şeyle; atletizmle eşleştirdi. Koşuda iyiydi, bu yüzden ülke çapında koşmak, amacına ulaşmak için doğal bir araç hâline geldi. Hepimizin doğal yetenekleri vardır. Bunların ne olduğunu keşfetmek hayat oyununun bir parçasıdır. Genellikle, çalışmalarımız en iyi yaptığımız şeyle uyumlu değildir. Değerlerimiz ve eylemlerimiz birbiriyle uyumsuz amaçlara sahip olabilir. İç karışıklığa ve belirsizliğe neden olan karışık mesajlar bu yüzdendir.

2.Kararlı olun.

Terry, her gün amacına sadık kaldı. Kar, yağmur veya dolu yağsa da yoluna devam etti. İlk başlarda medyada neredeyse

hiç yer almıyor, bazen yalnız olduğunu ve yanlış anlaşıldığını düşünüyordu. Amacını zihninin ön planında tutarak bunun üstesinden geldi. Birçok kişi hayatlarında yönünü kaybeder çünkü başkaları tarafından kolayca rahatsız edilir veya yollarından saptırılırlar. Sonuç olarak, oyun makinesindeki bir top gibi bir durumdan diğerine koşturup dururlar.

Amacınızı yaşamak, tek fikirli olmayı, yani ne gerekiyorsa yapmaya karar vermeyi gerektirir. Güçlüyü zayıf olandan, adanmışları erteleyicilerden ayırır. Derin bir tutkuyu aydınlatır ve bir önem oluşturur. Amacınız açık olduğunda, hayatınız anlam kazanacaktır. Stres ve gerginlik yaratan tüm günlük işlerden endişelenmek yerine, tatmin olmuş bir şekilde uyuyacaksınız.

3. Alçakgönüllü bir tavrı koruyun.

Sağlıksız bir egonun iyi niyetlerinizi geçersiz kılmasına izin vermeyin. Toplum üzerinde büyük ve olumlu tesire sahip olan kişiler, şöhret ve servete önem vermezler. Mahatma Gandhi, Rahibe Teresa ve fazla tanınmamış daha binlercesi, sadece işlerini yaptılar. Açgözlülük ve güç arzusu, amaçları doğrultusunda yaşama formülünün bir parçası değildi.

Umut Maratonu'nun ilerleyen safhalarında Terry Fox her büyük şehirde büyük ilgi çekti. Tavrı hiç değişmedi: "Ben ortalama bir insanım, başka herhangi birinden daha iyi veya daha kötü değilim. Bu maratonla ilgilenen pek çok kişi var ve onlar da tanınmayı hak ediyor." diyordu. Mütevazı bakış açısına ve başkaları için gerçek bir endişeye sahipti; ayrıca hastalığı ile mücadele ederken, onu milyonlarca insana sevdiren tutumundan asla ödün vermiyordu. Kanseri akciğerlerine yayıldıktan sonra bile devam etmeye kararlıydı. Terry koşusunu

nüşüm geçiriyorsanız; birkaç gününüzü boşaltın ve hayatınızla ne yapmak istediğinizi gerçekten düşünebileceğiniz sakın bir sığınağa gidin. Yoğun günlük aktivitelerin içinde mükemmel kararlar almanız imkânsızdır. Koşarken düşünemezsiniz! Kendinize özel bir kutsal alanınız yoksa, bölgenizde muhtemelen birkaç tane yapılır. Yardım için internete veya yerel kiliselere başvurun.

Çok satan *Eagle's Secret* ve *Even Eagles Need to Push* kitaplarının yazarı David McNally, Terry Fox hakkındaki ödüllü harika bir videonun yapımcısıdır. (Ayrıntılar için Kaynak Kılavuzuna bakın.) Gerçekten ilham verici. David, kişisel ve mesleki hayatımızda nasıl geliştireceğimiz konusunda öncü bir otorite olarak görülüyor. "Amacınızı Keşfetme ve Yaşama" adlı kritik önemi haiz on soruluk bir test hazırladı (bkz. Aksiyon Adımları). Bunlar önemli sorular.

Bu nedenle, egzersizi tamamlamak için kendinize kısa bir süre, yani birkaç dakika ayırmayın; bu sizin için yeni bir çığır açabilir. İlk önce, bu bölümü okumayı bitirin. Bunu yaparken, amacınızı nasıl belirleyeceğiniz konusunda daha geniş bir anlayış geliştireceksiniz. Bazı önemli hususlar şunlardır: Çabanız, özel yeteneklerinizi ve yeteneklerini tanımakla başlar. En iyi ne yapıyorsunuz? Gerçekten ne yapmaktan hoşlanırsınız? Bölüm 2'deki Öncelikli Odak bunu çözmeye yardımcı olur. Çoğu insan işlerinde durgunluk yaşar. Sıkıldıklarında, sadece üstünkörü yapmaya başlarlar. Çok sinir bozucu. Genellikle sebep mücadele eksikliğidir. İş, güçlü yönlerini kullanmaz ve sonunda bazı ihtişamlı projelerden esinlenmek yerine, enerjilerini tüketen faaliyetlerde bulunarak sıkışırlar. Bu sizi tarif ediyor mu?

Amaçlı çalışma, bir şeyle derinlemesine ilgilendiğiniz an-

lamına gelir. Yapmakla yükümlü hissetmekten ziyade, tutku hissedersiniz. Terry Fox, genç kanser kurbanlarından derinden etkilenmişti. Bu, zorluklara rağmen her gün onu teşvik etti.

Amaca göre yaşarken bir fark yarattığınızı hissedersiniz. Ayrıca ünlü olmak zorunda değilsiniz. Kendi topluluğunuzda önemli bir etki yaratabilirsiniz. Bir diğer önemli faktör de heves seviyenizdir. Sadece para kazanmaya odaklanırsanız, hayatın büyük bir dilimi geçip gider.

Bunu tam olarak anlamanıza yardımcı olmak için, amacı-na şiddetli bir şekilde itilmiş bir genç kız hakkında aşağıdaki hikâyeyi eklemeliydik.

On yaşındaki Anna Jarmics, küçük oval şekilli metal nesne-nin kardeşlerinin yanındaki kum tepelerine düştüğünü gördü. Bir şeyler yapmak zorunda olduğunu biliyordu. Onu aldı ve kardeşlerini korumak umuduyla onu atmaya karar verdi. Koş-maya başladı, ayakları birdenbire kaldırırda dolandı ve yere düştü; el bombası o sırada patladı ve ellerini parçaladı. Savaş-tan harap olmuş Macaristan'da tarihler 1945'i gösteriyordu. El bombası sokaktan geçen bir Rus tankından fırlatılmıştı.

Anna, üç blok ötedeki bir ordu hastanesine kaldırıldı. Bilinci açıktı. Doktorlar hemen her iki elini bileğin biraz altından kesi-verdi. Zamanlar zor, malzeme kıttı. Anestezi olmadan travmatik işlemlere katlandı. Tedavi acı veriyordu ve yavaştı. O günlerde rehabilitasyon imkânı yoktu. Altı ay boyunca hastanede kaldı.

Şimdi, yetmiş altı yaşında olan Anna, amaç dolu bir hayat için başkalarını sınırlarını aşmaya ve hayatlarının nasıl geliştire-bileceğini keşfetmeye yönlendiriyor. Kendi talihsizliği konusun-da asla kızmadı ya da acı çekmedi. Aslında, talihsizlik kelimesini

bile kullanmadı. On yaşındasınız ve elleriniz yok, ne yaparsınız? Pekâlâ, okula gidiyorsunuz, kalem tutmayı ve ardından, hiç parmağınız ya da başparmağınız olmamasına rağmen, bir şekilde yazmayı öğreneceksiniz. Zor ve ısrar gerektiriyordu, zaten Anna da bir vazgeçen değildi. Hiçbir zaman da olmadı.

1956'da İngiltere'ye taşındı, ofis temizlik işine başladı; evlendi ve dört çocuğu oldu. Bir başka büyük mücadele, alkolik kocası aniden banka hesabını boşaltıp adından da her şeyi götürerek aileyi terk edince ortaya çıktı: "Çalışmaya devam ettim ve çocuklarımı elimden gelen en iyi şekilde yetiştirdim." Sonra Kanada'ya göç etmeye karar verdi.

Oraya vardığında, Anna kendi arabasını sürmek istedi. Elleri olmadan? İmkansız! Anna Jarmics, imkânsız kelimesini de kullanmazdı. Sürüş testinin yapıldığı gün eğitmenin kendinden daha gergin göründüğünü söylüyordu. Sürüş okulundaki tüm personel pencereye yapışmışken arabasına bindi. İlk denemesinde başardı. Döndüğünde herkes alkışlıyordu.

Yerel bir hastanede iş bulmaya çalışırken, şüpheli insan kaynakları personeline, "Size ne yapabileceğimi göstereyim. İki hafta boyunca ücretsiz çalışacağım, ondan sonra bana maaş vermeye başlarsınız." dedi ve işi aldı. Anna her zaman yeni zorluklar arıyor. Değişime bayılıyor ve yaşamı bir dizi olumlu fırsat olarak görüyor.

Uzun zafer listesinde, hedefleri için kazandığı birkaç kupa var. Enfes suluboya tabloları ile birincilik, ikincilik ve üçüncülük ödülleri aldı; yakın bir gelecekte sergi açmayı düşünüyor. Ayrıca başarılı bir hattat. Yol boyunca başka fiziksel zorluklar da yaşadı. Bir güvenlik görevlisi olarak çalışırken, Anna'nın

sırtında kırık oluştu, ayağa kalkması için iki büyük operasyon geçirmesi gerekti.

Niteliklerinin listesine kararlılığı da katabilirsiniz. Açık bir rekabet huyu olduğunu söyleyen ilk kişi o olacak. İlaveten sürekli bir “Yapabilirim.” tavrı var: “Zor bir şey göremiyorum. İstedğim her şeyi yapabilirim.”

Belki de her şeyi ve taçlandırdığı başarıyı, yirmi sekiz yıllık aşkı dart oyununda elde etti. Yerel bir Lejyon salonunda, bir arkadaşını izlemeye gitmesiyle yeterince masum bir şekilde başlamıştı oyunla ilişkisi. Arkadaşı, “Sen de oynamalısın.” demiş ve o da oynamıştı. İlk atışını tam merkeze yapmış ve o günden itibaren hep kazanmıştı. Aslında birkaç erkek onunla oynamayı reddediyordu çünkü her zaman onları yeniyordu. Yaşlı Olimpiyatları’ndaki altın madalya da dâhil olmak üzere pek çok madalya kazandı.

Anna, başkalarına, özellikle de değişimle mücadele eden kişilere ne tür tavsiyeler verebileceği sorulduğunda şunları söylüyor: “Kendiniz için düşünmek önemlidir. Bir günlük satın alın. Düşüncelerinizi yazmak için zaman ayırın. Kendinize soru sorun. Sizi en çok ne rahatsız eder? Niye? Bu konuda ne yapabilirsiniz? Geri dönün ve notlarınızı tekrar okuyun. Size berraklık kazandıracak ve kararlar vermenize yardımcı olacaktır.”

Anna, haplar yerine zihinsel gücünü kullanarak bedensel ağrılarını yenmeyi öğrenmişti. Meditasyon yapar ve duanın gücüne inanır: “Her şeyi Tanrı’ya bırakıyorum. Her zaman, ‘Ne olaksa olacak.’ derim. Bense sadece eğleniyorum.”

Anna’nın son projesi yerel Genç Kadınlar Hristiyan Birliği’deki yeni göçmenlerle konuşmak. Bu insanların birçoğu ge-

leceğinden endişe duyuyor. Anna'nın hikâyesi, korkularından arınmaları için onlara ilham veriyor ve başarılı olabileceklerine inanmalarına yardımcı oluyor: "Beni çok mutlu ediyor çünkü birilerine hayatlarını nasıl daha iyi hâle getirebileceklerini anlatabiliyorum. Ben çok şey başardım, çünkü istedim.

Kimse bana nasıl yapacağımı öğretmedi. Tek başıma yaptım. Asla pes etmedim ve asla etmeyeceğim!" Amacı açık olan çok ilham verici bir kadından ilham veren sözler. Onu sadece birkaç dakika dinleseniz bile, başkalarının yolunu aydınlatarak onların da parlamasını sağlayacak bir deniz fenerine dönüşebilirsiniz.*

Amaç Beyanı

Birçok işletme, misyon beyanı geliştirmek için çok miktarda para harcamıştır. Bunu genellikle şirketin liderleri yapar. Bazen süreçle ilgili yardım etmesi için bir yönetim danışmanı işe alınır. Sonuç genellikle üç ya da dört paragraflık iyi, anlamlı kelimeler ve klişelerdir. Bunlar çoğunlukla ofisin ana girişinde zarıfçe asılan güzel bir plak hâline getirilir. Maalesef, bu birçok şirket için geçerli. Daha da üzücü olan ise, sorulduğunda, şirkette çalışan insanların çoğunun misyonu tekrar edememesi gerçeğidir. Hiçbir zaman kültürün parçası olmaz. Çoğu kez sadece yönetimin hayal ettiği bir şeydir ve ayın bir başka lezzeti hâline gelir.

* Kaynak: The Power of Focus for Women

LES:

Büyük bir ulusal gıda zincirinin yönetim kurulu üyelerine yapacağım bir konuşma vardı. Misyon beyanları olduğunu ve o sıralar güncellediklerini biliyordum. Dolayısıyla birkaç tane mağazalarını rastgele aradım ve telefona cevap veren kişiye, “Şirketinizin misyonunun ne olduğunu bana söyler misiniz lütfen?” dedim. Bir kişi bile bu soruyu cevaplayamadı. Bir müdür, “Sanırım bir yerlerde bir kopyası vardı. Evrak dolabını kontrol etmeliyim.” diye cevap verdi. Misyon, yaşamak için çok fazla! Bir işyeri sahibiyseniz veya önemli bir karar verici iseniz, bu önerileri göz önünde bulundurun: Önce “Misyon Beyanı” ifadesini “Amacımız” olarak değiştirin. Genelde çalışanlar bunu misyondan daha kolay anlıyorlar. Kısa ve basit tutun, böylece ofisteki herkes onu ezberleyebilir.

Herkesin her gün uygulamaya koyduğu güçlü bir cümle, karanlık evrak dolabına düşen uzun soluklu bir ifadeden çok daha fazla iş yapacaktır.

Bir giyim mağazalar zinciri olan Harry Rosen Erkek Giyim bu konuda mükemmel bir örnek. İşte onların beyanı: Müşterilerimizin beklentilerini aşmak. Bu, her satış görevlisinin kartvizitinin arkasına basılır ve orada çalışan herkes bunu bilir. Her çalışan aynı zamanda, bu ifadeyi eyleme çevirme yetkisine sahiptir. Örneğin, aldığınız bir çift pantolonu bir nedenle değişmesi için bırakıp ertesi gün almanız gerektiğinde, eğer onları alamazsanız; sorun değil. Satış görevlisi kurye ile teslim edilmelerini sağlayacaktır. Bu gereğinden fazlasını yapmak demektir. Kişisel amaç be-

yanınızın da anlamlı bir cümleden ibaret olmasını öneririz. Herhangi bir gündeki durumda amacınıza hizmet edebilecek kadar genel olmalıdır.

LES:

Amacıma ilişkin beyanım şudur: “Yaşamım boyunca olabildiğince çok insanı olumlu yönde etkilemek için Tanrı tarafından verilen yeteneklerimi kullanarak, hayatlarını önemli ölçüde geliştirmektir.” Bu bana çok sayıda fırsat verir. *Odaklanmanın Gücü* eğitim programlarım aracılığıyla iş adamlarına hizmet edebilirim. Kitaplar, bloglar ve dergi makaleleri yazarak; ayrıca ses programları ve videolar kaydederek fikirlerimi paylaşabilirim. Ayrıca teşvik için bir cesaretlendirme sözcüğü ile bir gülümseme sunabilirim. Örneğin, restorandaki az sayıdaki çalışan sebebiyle üzerinde baskı hissedenden bir garsona ya da iyi niyetlerini iletemeyecek kadar aceleleri yüzünden, nadiren herhangi bir müşteriyle konuşan bir otopark görevlisine.

JACK:

Amaç beyanım: “İlgili kişilerin olabilecek en yüksek iyilikleri ile uyum içinde, sevgi ve sevinç bağlamında en üst vizyonlarını yaşamaları için ilham vermek ve onları güçlendirmektir.”

Les’in yukarıda belirttiği gibi, bunu başarmak için birçok fırsat ve forum var. Kitaplar yazabilir, seminerler düzenleyebilir, konuşmalar yapabilir, makale oluşturabilir, radyo ve televizyon şovlarında görünebilir, personelimi motive edebilir, rehberlik yapabilir, diğer kuruluşlarla danışabilir, risk altında-

ki metropollerdeki lise öğrencileri için bir müfredatı geliştirebilir ya da sadece bir uçakta yanımda oturan kişiye ilham verebilirim.

MARK:

Amaç beyanım şudur: "Yaratıcılığı, icatçılığı ve yenilikçiliği kullanarak; hür teşebbüsü ve işletme kârlılığını her yaştan çocuğa sevmesine yardımcı olmaktır." Bir konferansta yüzlerce genç girişimci ile konuşabilir veya Les ve Jack gibi ben de, içlerinde gençler olan izleyici kitlesine on dakikalığına sahip olabilirim. Birkaç iyi seçilmiş cesaret ve destek sözcüğüyle birine nasıl tesir edebildiğiniz şaşırtıcı. Bazen olumlu bir fark yaratmak sadece bir anınızı alıyor.

Ayrıca, *Chicken Soup for The Soul* serisi için de bir amaç beyanı geliştirmiştik. Bu basitçe şöyle:

Dünyayı değiştirmek için,

Her seferinde bir deneyim.

Dave Albano, Cömertçe Harcayarak
Yaşamayı Seven Birisidir.

Ayrıca, layık nedenler için para toplamak amacıyla yaşamaktadır. Dolayısıyla, büyük bir kişisel hedef belirlediğinde, onunla birlikte hareket etmek için ikinci bir hayır hedefi yaratıyor.

Doğa hayranı olan Dave, yakın zamanda yeteneklerini test etme kararı aldı. Kırk üç yaşında olduğu şu anda, yedi kıtanın her birinin en yüksek dağlarından oluşan “Yedi Zirve”ye tırmanıyor. Bu büyümlü dağlara şimdiye kadar 200 kişiden daha az sayıda insandan oluşan bir “kulüp” tırmandı. Kilimanjaro (Afrika), Denali (Kuzey Amerika), Aconcagua (Güney Amerika), Carstenz Piramidi (Avustralya), Vinson (Antartika), Everest (Asya) ve Elbrus (Avrupa). Bu çok yıllık hedef, tabii ki, önemli kaynaklar kadar muazzam bir disiplin ve odaklanma gerektirir.

Dave en son Kilimanjaro’nun 19.340 fit yüksekliğindeki zirvesine tırmandı. İşte tecrübesinin kısa bir özeti:

“Afrika sıcak, yani aptalca sıcak! Dostum Ralph, Kili adıyla bilinen dağa tırmanırken yirmi üç kişiden oluşan ekibine koçluk yapmamı istedi. Birçoğu daha önce hiç bir dağda bulunmamıştı, ancak çoklu skleroz (MS) araştırması için fon yaratma amacı, buna değecek bir sebepti.

Dağın dev yamacını beş tam gün sonunda aşıp karla kaplı zirveye ulaştık. Afrika rehberlerimiz sürekli bize günlük Swahili tekrarlarımızı yaptı: “Polé, polé. (Yavaş, yavaş.)” Başarılı bir zirvenin püf noktası, yalnızca sıkacak kadar yavaş bir tırmanış yoluyla gerçekleşebilen uygun iklimlendirmedir.

Beşinci günün gecesinde zirve yürüyüşümüz o zamana kadar ulaştığım en yüksek irtifada başladı. Bunun fiziksel olduğu kadar, zihinsel bir mücadele olduğunu bilerek iyi bir hazırlık yapmıştık. Oksijeni tükenmiş atmosfere rağmen güçlü ve tazelenmiş hissettim.

Ne kadar kötü olacağını çok az biliyordum! Karanlıkta, tek sıra hâlinde ilerledik, kafamızın üstündeki fenerler yolu aydın-

lattı. Altı saat sonra, krater kenarının tepesinde 18.638 fit'de oturan Gilman's Point'de önemli bir kilometre taşına ulaştık. Gerçek zirve ise, iki saatlik ilave bir tırmanma ile ulaşacağımız, Afrika'nın en yüksek noktası olan 19.341 fit'teki Uhuru Tepesi'ydi.

Kili'ye her yıl yaklaşık 15.000 kişi tırmanmaya çalışıyor, ancak sadece yüzde 30'u en üst zirveye çıkabiliyor ve maalesef her yıl yaklaşık bir düzinesi de tırmanmaya çalışırken hayatını kaybediyor. İnsanlar onu hafife aldığı için Kili'de ölen insan sayısı Everest'ten daha fazla. Fiziksel sınırlarımı görmek için kasıtlı olarak yüksek irtifa hastalığına* yönelik herhangi bir ilaç almadım. Sınırlarımı çok hızlı gördüm! Gilman's Point'den birkaç adım sonra, korkunç bir bulantıya eşlik eden muazzam bir baş ağrısı çekmeye başladım. Midemde ne varsa krater kenarına boşalttım. Kendi kendime sürekli: "Odaklan Dave... Odaklan." diyordum. Bir ayağını diğerinin önüne koyarak ilerledim.

Umutsuzluk ortaya çıktığı zaman, bırakmak istersiniz. Akut dağ hastalığının ne kadar zor olduğuna ve hızlıca beni nasıl etkisi altına aldığına inanamadım. O sırada, "Afrika'nın kalbine şu anda dönmek için gelmedim." diye düşündüm. Ayrıca, mesele benden fazlasıydı. Takıma o anda koçluk yapıyordum. Hepsine zirvede bayraklarını dalgalandıracağıma söz vermiştim. İlave olarak, zirveye ulaşırsam bağış toplayacağım sponsorlarım vardı. Odaklan, yukarıya ve ileriye. Her adımda duruyor ve diğer bacağımı kaldırabilmek için üç nefes

* Düşen basınçtan dolayı kandaki oksijen miktarının azalmasından ortaya çıkan durum.

almak zorunda kalıyordum. Adım... Nefes... Nefes... Nefes... Adım... Nefes... Nefes... Nefes... Sonsuza dek sürecek gibiydi. İki saat boyunca bu transta devam ettim, yalnızca bir sonraki adımımın düşeceği taşın, kirin ve buzun üzerine yoğunlaştım. Sonunda, en sonunda kendimi zirveye sürükledim. Partimizin ilk girişini yapıyor ve *Odaklanmanın Gücü* sayesinde, bana ilham veren aynı kelimelerin üstünde yer aldığı bir bayrak sallıyordum.

Yaşadığım sevinç ve mutluluğu tasvir etmek çok zor. Sadece durma eylemi bile beni gençleştirdi. Afrika Çatısı'nda tecrübe ettiğim şeyin farkına vararak, dinlenerek ve gerçekleşen bir hayalin hazzını yaşayarak çok iyi bir yarım saat geçirdim. Her şeyin devasallığı karşısında ağladım... Yalnızca yolun yarısında olduğumu biliyordum çünkü her tırmanış daha yolun yarısıydı. Başarılı olmak için hâlâ aşağı inmek zorundaydım! Vücudumu taşımak için aldığı inanılmaz gayret zihni uyuşturuyordu ve hastalıklarımın tek tedavisinin mümkün olan en kısa sürede aşağı inmek olduğunu biliyordum.

Dağ ekibimizin yüzde yetmiş beşi o gün en yüksek zirveye ulaştı ve MS için toplanan para 300.000 doları aştı. Bir sonraki tırmanışım, Himalayalar dışındaki en yüksek zirveye sahip olan Arjantin'deki Aconcagua idi ve sadece bir ay uzaklıktaydı. Everest ve diğer zirveler onu takip edecekti. Eğitime devam ettiğim sürece, diğer büyük nedenler için çok daha fazla para toplanabileceğinden eminim. Bu eşsiz maceralar sırasında tanıştığım insanlar, gelişmeme ve tecrübe edinmeme büyük katkı sağlayacak. Cömertçe yaşayın!"

KATKI

Bir fark yarattığınızı bildiğiniz zamanlar:

- Yabancı birinin paylaştığı gönül sızısını dinlemek için vakit ayırdığınızda,
- Çocuğunuz kendi yaptığı ve gözlerinizi nemlendirecek birkaç mısra ile süslediği bir kart verdiğinde,
- İnsanlar sizi hakiki veren olarak tanımladığında,
- Müşterileriniz her yıl tekrar geldiğinde,
- Başkaları için gerekenden fazlasını yapmak sizin için doğal bir şey olduğunda,
- Beklenmeyen fırsatlar “durduk yere” geldiğinde, ki buna ödeşme denir,
- Fiziksel olarak tükendiğiniz bir günde tatmin olmuş hissettiğinizde.

Les Hewitt

Kazanımlar

Sık karşılaştığımız; “Hayatta her yıl yeni hedefler belirlemekle, amaç için yaşamak arasındaki fark nedir?” sorusu gayet anlamlıdır.

İlk önce, bazıları hayatlarının amacını çok erken yaşta keşfederken, bazıları yolculuk boyunca asla fark etmezler. Hâlen gizemini devam ettirir. Terry Fox gibi genç bir adam kanserin

yok edilmesine yardımcı olmak için Kanada'yı bir uçtan uca koşarken; zengin ve etkili bir rock yıldızı veya işadamı, neden eroin bağımlılığına yenik düşer ve anlamsız bir şekilde hayatını verir? Bunlar oldukça geniş spektrumun iki ucu. Bizim gözlemimiz, çoğu insanda amaç duygusunun geliştiğidir.

Amaç için yaşamak doğrudan vermayla ilgilidir. Anahtar kelime, sürekli olarak başkalarına değer katmaktır. Bazı insanlar; öğretmen, danışman, papaz, misyoner ve koç olmak için çok uygundur. Bazılarının kaderi doktor, hemşire veya cerrah olmaktır. Diğerleri ise para kazanma yeteneğine sahiptir. Ardından, hizmet odaklı bir dizi meslek alanı vardır. Kendinize sorun: Şu anki işinizde, kariyerinizde veya mesleğinizde başkalarına sağladığınız değer ile sevinç yaşıyor musunuz?

Amaç fazlasıyla kişiseldir. İnancı insanlar, "Tanrı sizi ona hizmet etmeye çağırıyor, sadece onun isteklerini takip edin." derler. Bundan başka, beklenmedik bir şekilde bir amaç duygusunun üzerine itilmiş insanlar var. Bu bölümdeki Terry Fox ve Anna Jarmics'in hikâyeleri mükemmel örneklerdir. Hayatınıza daha yeni başlamışsınız, aniden -BAM!- bir 4x2 gelip çarptı.

Amaç kesinlikle ilham ile bağlantılıdır. Yazar Bob Buford'un "Half Time" kitabında bazı insanlar için söylediği gibi, başarıdan anlamlı olmaya doğru ilerler. Mali başarılarına rağmen, zenginler genelde mutlu değildir. Bu boşluğu doldurmanın yolu, en basit uyanışlardan geçebilir.

Arkadaşı tarafından Avrupa'daki bir savaş bölgesine getirilen ve engelli çocukların işlevsel tekerlekli sandalyeye sahip olma gereksinimi gösterilen multimilyoner gibi. Bu minnettar

çocukların yüzündeki gülümseme, hayatında tatminden çok sıkıntı yaşayan işadamı için hayatın dönüm noktasıydı.

Amaçlar ile hedefler de birbirine bağlıdır. Amacınız belirlendiğinde, hedefler “Eylem Planınızın” önemli bir parçası hâline gelir. Vizyonunuz genişler ve onunla birlikte vizyonunuzu hayata geçirebilmek için ölçülebilir hedeflere ihtiyaç duyarsınız. Aaron Trenouth gibi Y kuşağı mensupları bunu çoktan idrak etmiş görünüyor. Bu çok teşvik edici!

Bu bölümü tekrar dikkatli bir şekilde gözden geçirin, eğer hayatınızda bir amaç duygusunun sizi büyük bir değişim yapmak için çağırdığı belirleyici bir anı yaşıyorsanız, bunu defalarca yapın.

“Ne için burada olduğunuzu gördüğünüzde, dünya büyülü bir şekilde amacınızı size aksettirmeye başlar. Bu neredeyse, kendinizi aniden bir sahnede; özellikle sizin için yazılmış bir oyunda bulmak gibidir.”

—Betty Sue FLOWERS

AKSİYON ADIMLARI



Amacınızı Keşfetme ve Yaşama

Aşağıdaki on soru, yaşamınızın bir amaç etrafında toplanıp toplanmadığını belirlemenize yardımcı olmak için formüle edilmiştir. Bu bölümdeki önemli hususlarla birlikte, sizin için işe yarayacak bir amacın tanımını yapmanıza yardımcı olurlar. Yanıt vermeden önce, her bir soruyu düşünün ve açıklamaları okuyun. Ardından; “Evet”, “Hayır” veya “Bilmiyorum/Emin değilim” seçeneklerini işaretleyin.

1. Gerçekte hangi konuda çok iyi olduğunuzu ve neyin enerjinizi artırdığını biliyor musunuz?

☐

Evet

☐

Bilmiyorum/Emin değilim

☐

Hayır

Birçok kişi kendi odak noktasını bulamaz çünkü kariyer hedeflerini analiz etmekten kaçınırlar. İşe başlar ve asla kendilerine sormazlar: “Neyi iyi yapıyorum? Ne tür bir hayat sürmek isterim? Ne tür bir iş benim için pozitif enerji yaratıyor?” Özel yeteneklerinizi bilmeniz ve kullanmanız önemlidir.

2. En çok zevk aldığınız becerilerinizi tam olarak kullanıyor musunuz?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

Birçok kişi işlerinde yerinde sayıyor. Kendileri için daha fazla şey yapabilecek durumdalar ama kendileriyle mücadele etmekten korkuyorlar. İş beklentilerinin dört ayrı kategorisi var. Ne yazık ki, çoğu kişi ilk üçüne giriyor.

1. “Bu sadece bir iş. Ödeme iyi olduğu sürece herhangi bir işi yaparım ve işten sonra kendi işime bakarım.”
2. “İşin düzenli olması gerekir. Kalıcı bir işin avantajlarına, tatillerine ve güvenliğine ihtiyacım var.”
3. “Mesleğim, ticaretim veya uzmanlığımda bir öz ve içerik istiyorum. Yeteneklerimi kullanmak ve mücadele etmek istiyorum.”
4. “İş, parayla alakalı değildir; iş, daha fazla öğrenmenin ve kişisel gelişimin bir yoludur. Çalışmak, beni bu organizasyonda, toplumda veya dünyada ihtiyaç duyduğuna inandığım bir konuya odaklanmamı sağlıyor.”

3. İşiniz, derinden ilgilendiğiniz bir konu veya mesele hakkında daha ileri gitmenizi mi sağlıyor?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

İlgi her amaca hizmet etmenin temelidir. Çevrenizdeki her şeye farkındalık gerektirir. İlgi geliştirmek için, uyanık olmalısınız. Görev veya yükümlülük hissi altına girmemelisiniz. Doğal olarak ilgi göstermenizin nedeni, bir şeyin size dokunması ve ona yaklaşmanızdır.

4. İşiniz kapsamında dünyada bir fark yarattığınızı düşünüyor musunuz?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

“Paslanma Sendromu” bugünün toplumunda yaygın. Pek çok insan işini anlamsız buluyor ve motivasyonlarını kaybediyorlar. İş, para ve statüden daha fazlasını, bir fark yaratma şansına da sunmalıdır.

5. Çoğu güne heves duygusuyla bakıyor musunuz?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

Kendinizden daha büyük bir amaca hizmet ettiğinizde, kendinizi daha adanmış hissedecek ve daha hevesli hâle geleceksiniz. Unutmayın, yıllar hızla geçer, bu nedenle her güne ve her göreve gayretle yaklaşın.

6. Yaşam ve başarı konusundaki felsefenizi kendiniz mi geliştirdiniz?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

Herkes yaşamak için bir dizi ilkeye ihtiyaç duyar. Bununla birlikte, çok fazla insan başkalarının değerlerini kabul eder ve asla kendi değerlerini geliştirmezler. Hayatları üzerinde yeterince derin düşünmek yerine, başkalarından onay almak için endişe ederler. Gerçek güç, derinlerinizden kendi kişisel değerlerinizi uygulamaktan geçer.

7. Felsefenizi yaşamak için gerekli riskleri alıyor musunuz?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

Hiç kimse takip ettiği yolun doğruluğundan emin değildir. Bir miktar kaybetme olasılığını göze alarak kendine ve düşüncelerine inanmak için cesareti olanlar; hakiki bireylerdir. Riski almanız şarttır. Kendinize sadık kalmak için cesur olun.

8. Hayatınız için anlam ve amaç hissi duyuyor musunuz?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

Terry Fox hayatında derin bir amaç hissetmenin harika bir örneğidir. Hatırası, beklentilerimizi olabilecek en üst düzeye yükseltmemizi sağlar. Yaşam enerjinizi size en derin duyguyu

veren şeye odaklayabilirsiniz. Zamanınızı ve yeteneklerinizi amaca uygun hissettiren insanlar, sözler, fikirler ve mücadelelerle meşgul edebilirsiniz.

9. Bu senekiler arasında amacınız ile ilgili aktif bir hedefiniz var mı?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

Amacımız hayatımızın bir parçası olarak ilham verir. Ancak, bizi günlük hayata bağlayanlar hedeflerimizdir. Peşinden koşacak bir şey olmadığında hayat boştur. Hedefler, her zaman kolay olmamakla birlikte, başarıma tatmini sağlarlar ve bu da kendi değerlerimizi geliştirir.

10. Günün birinde işe yarayacağını ummak yerine hayatınızı sonuna kadar yaşıyor musunuz?

☐ Evet ☐ Bilmiyorum/Emin değilim ☐ Hayır

Neden piyangonun bize vurmasını bekleyelim? Mezara götürmek yerine potansiyelinizi şimdi kullanın. Değerleriniz içinde ve amaçla yaşama zamanı.

Sonuçlarınızı aşağıdaki gibi puanlayın:

- Her “**Evet**” cevabı için kendinize bir **0**,
- Bilmiyorum / emin değilim** için **1**,
- Her “**Hayır**” için **2** puan verin.

Şimdi puanlarınızı toplayın. Bu sorular öznel olduğundan, doğru veya yanlış cevap yoktur. Bununla birlikte, puanlama analizini genel bir kılavuz olarak kullanın. İşte şöyle:

0-7 arası aldıysanız, hayatınızı oldukça odaklamış, kendinizi yönlendirmiş ve bir fark yaratmaya niyetlisiniz.

8-15 arasında bir puana sahipseniz bir amaç duygunuz var, ancak açığa kavuşturmanız gerekli. Değerlerinizi gerçekten yaşıyor ve her gün konuştuklarınızı yapıyor musunuz?

Puanınız 16-20 arasındaysa, potansiyelinizi kullanmama ve hayatınızı boşa harcama riskini yaşırsınız. Lütfen dikkat: Bu yüksek puan, bir takım kriz veya büyük dönüşüm yaşadığınız anlamına da gelebilir.

Artık amacınızın sizin için ne ifade ettiğini düşünme fırsatınız oldu. Şimdi bunu gördüğünüze göre, hayatınızın amacının özünü yakalayan bir cümle ile beyan edin.

Kelimelerinizi dikkatli seçin ve her zaman olduğu gibi açık olun.

Amacınızı güçlendirmek için bu beyanı her gün yeniden benimseyin. Yakınıınızda tutabileceğiniz özel bir karta bastırın. Bilinç alanına işleyene kadar amaç beyanınızı yeniden teyit etme alışkanlığı geliştirin. Bu, davranışınızı değiştirecek ve amacınız için yaşamının keyfini çıkarmanıza izin veren katalizör olacaktır.

Bu anketi yaptıktan sonra anlamlı bir ifade oluşturamıyorsanız, fazla endişe etmeyin. Bunu açıklığa kavuşturmak için genellikle aylar, hatta bazen yıllar gerekir. Size yardımcı olacak şey, neyi ve niye yaptığınızı araştırmaya ve düşünmeye devam etmektir. Yanıtlar sonuçta kendini gösterecektir.

AMAÇ İÇİN ÇALIŞMA VE YAŞAMA

SONUCA ULAŞTIRAN EYLEMİ YAPMA

DEVAMLI ISRAR

İSTEDİĞİNİZ ŞEYLERİ TALEP EDİN

GÜVEN FAKTÖRÜ

MÜKEMMEL İLİŞKİLER KURMA

AKSİLİKLERİ AŞMA

BÜYÜK RESMİ GÖRÜYOR MUSUNUZ?

**HOKUS-POKUS DEĞİL, TAMAMEN FOKUS
(ODAKLANMA)**

ALİŞKANLIKLARINIZ GELECEĞİNİZİ BELİRLER

Tebrik ederiz. Başardınız!

Şimdi, özel hediye bölümdeki fikirlerin tadını çıkarın.

ODAKLANMA STRATEJİSİ 11



Sizi Zenginleştirecek Fikirler

“Sıradan servetler kaybedilebilir, gerçek olanlar ise asla. Ruhunuzdakiler sizden alınamayacak paha biçilemez şeylerdir.”

—Oscar WILDE

Bu bölüm numarasının işle ilgili olumsuz çağrışımlarına rağmen, yıllar boyunca birlikte çalışmaktan ayrıcalıklı hissettiğimiz *Odaklanmanın Gücü* müşterilerinden beşini size tanıttmanın çok faydalı ve onaylayıcı olacağına inanıyoruz.

Bu kişiler başarıyla ekonomik iniş çıkışlarda dâhil olmak üzere, çeşitli aksilikler atlatarak zengin oldular. Daha önceki güçlü ülkeleri harap eden ve finansal fırtına bulutları oluşturan kaygı, korku ve belirsizliklere rağmen; çok geniş bir yel-

pazede zenginliğe giden ve yol bulan bireyler olduklarını vurgulamak isteriz. Takip eden sayfalarda, biraz onların geçmişi hakkında bilgi edineceksiniz, ancak daha da önemlisi onlara yaptıklarına ilişkin pratik ayrıntıları soracağız.

“Başarınıza en çok katkıyı sağlayan beş özel stratejiniz nedir?”

Cevapların bazılarının çakıştığını fark edeceksiniz. Sindirim için çok önemlidir çünkü sürdürülebilir başarının sadece birkaç alanda odaklanmasını gerektiği düşüncesini güçlendirmektedir.

Bu nedenle, nihai bir “zafer çığlığı” olarak, bu beş olağanüstü başarılı insanın oyunun en üstüne yükselmesine neden olan yirmi beş stratejisini sizinle paylaşmaktan memnuniyet duyuyoruz. Onların bilgeliklerini kutlamanızı ve zenginliğe giden kendi yolunuzu yaratmanız için en uygun olanı kullanmanızı öneririz. Perdeyi açmadan önce son bir not: **“ZENGİN” kelimesinin doğru tanımlandığından emin olalım.**

Sözlük, zengin kelimesinin “çok para kazanmak” yani maddi zenginlikten faydalanmak olduğunu söyler. Diğer şartları ise, “büyük değer ifade etmesi” ve “kaynak açısından fazla olması”dır. Deneyimimiz bu. Piyasaya büyük bir değer sunduğunuz zaman parasal zenginliği kendinize çekeceksiniz. Daha da önemlisi, kişisel kaynaklar açısından zengin olmanız, gerçek zenginlikten yararlanmanın anahtarıdır. Ruhunuz, karakteriniz, sağlığınız, ilişkileriniz, inancınız, verme hissiniz ve bilgeliliğiniz zengin olduğunda; bolluk ve tam tatmin duygusunun nasıl hissettirdiğini bileceksiniz.

Bu özel 10'uncu yıl baskısını tamamlamak için eklediğimiz bir diğer final parçası var. Sizin geleceğe bir göz atmanızı sağlayacak. Birçok Y kuşağını benzersiz iş kültürlerine çeken, heyecan verici “Oyunun Kurallarını Değiştiren Şirketler” hakkında bilgi edineceksiniz. Bu öncü şirketler, geleneksel bilgeliği ciddi biçimde sorgulayan ve sosyal sorumluluk sahibi olarak kârlı olmayı hedefleyen yeni trendler yaratıyor.

Şimdi, her biri kendi özel alanlarında büyük etkiye sahip olan olağanüstü başarılı beş insana hoş geldiniz diyelim. Seçkin başarılarından gururla birer parça alacağız. En iyi beş stratejilerinin her birinin altında doğrudan bir soru sorduk. Kendi cevabınızı düşünmek için zaman ayırın. Muhtemelen işinizde bazı boşluklar keşfedeceksiniz. Unutmayın, bu başarılı insanlardan gelen tavsiyeler uzun yıllar süren deneme yanılmalar yoluyla kazanıldı ama bugün hepsi zengin! Onların tavsiyelerini modelleyin ve siz de daha parlak bir geleceğe sahip olun.

1

Sam Beckford: Küçük İşletme Milyoneri

Sakin, mütevazı, cömert ve pazarlama konusunda keskin bir deha, Sam Beckford'u en iyi anlatan kelimelerdir. Güçlü aile değerleri de onun büyük bir parçasıdır. Bununla birlikte, Sam'in ilk girişimleri pek de parlak değildi. İşte kendi sözleriyle öyküsü:

“İşletme lisansı ile mezun olduktan sonra doğal olarak ken-

di işimi kurmaya karar verdim. İş hakkında bilmek istediğim her şeyi bildiğimi sanıyordum, bu yüzden hemen sıçramak istedim. İlk işim bir yıl içinde başarısız oldu. Bundan sonra, büyük hatalara karşı hassas olan dört girişim daha denedim. Ailem ve arkadaşlarımdan ödünç aldığım tüm parayı ve kendi paramı kaybettikten sonra bir işte çalışmaya karar verdim. Bu iş altı aydan daha az sürdü ve kovuldum. Karım, üniversite vasıtasıyla piyano dersleri verdi ve bir müzik öğretmenliği stüdyosu açma fikrini düşünmeye başladık.

Başlangıçta bu fikri reddettim çünkü böyle bir işin iyi para kazandırabileceğine asla inanmadım. İşin sadece mütevazı bir para getireceğini bilsek de, en azından katı çalışma koşulları olan düzenli bir işe nazaran daha iyi olacağına karar verdik.

İşe, elli dolara fotokopi yoluyla el ilanlarını bastırıp üç bin evin kapısına dağıtarak başladık. Ticari alan kiralayacak paramız olmadığı için, akşamları yerel bir ilkokuldan istifade ettik. Birkaç ay sonra iş biraz toparlanmaya başladı ve yaklaşık seksen öğrencimiz vardı. Kalıcı bir ticari mekan aramayı denedik. Bir ticari mağazanın sahibiyle buluştuk ama bize kiralamaya çağını söyledi çünkü işimizin yürüyeceğine inanmamıştı. Başarılı olmak istiyorsak, belki bir restoran açma gibi farklı bir iş türüne girmemiz gerektiğini söyledi.

Başka bir eski plazanın ikinci katında, nihayetinde ucuz bir 55 metrekarelik yer bulduk. Tüm enerjimizi küçük işletmemizi başarılı kılmaya odaklamaya karar verdik. Haftada en az bir kitap okuyarak, küçük işletmemde başarılı olmak için elimden gelen her şeyi öğrenmeye başladım. *Millionaire Next Door* okurken, birçok milyonerin sıkıcı, rutin ve normal işler

ile para kazandıklarını öğrendim. Bu keşif bana, başarılı ve hatta bir gün milyoner olabileceğimiz inancını verdi. Ertesi yıl ikinci bir yer açtık ve müzik derslerinin yanına dans dersleri ekledik. Ailelerin, şu anki dersleri alıyor olsalar da, onlara daha fazla ders önerebiliriz diye düşündük. Öğrenmeye, okumaya ve işimizi başarılı hâle getirmeye odaklanmaya devam ettik.”

Birkaç yıl sonra üçüncü bir yer açtık. Yer kiralamak yerine, küçük bir ticari mekân satın alabildik. Bu ilk satın alımın ardından, stüdyomuzun gerçek fırsatının, ticari gayrimenkul sahipliği olduğunu gördük. Daha sonraki on yılda, çeşitli yaratıcı finansman stratejileri kullanarak dokuz milyon doların üzerinde ticari mülk edinmeyi başardık. İlk ticari mülkümüzü satın almamız, daha önce bir eve bile sahip olmadığımız düşünüldüğünde oldukça büyük bir sıçramaydı.

Ayrıca, işimizi genişletmek ve daha fazla yer eklemek için bayilik dağıtmak yerine, fikirlerimizi diğer dans ve müzik stüdyolarıyla paylaşmaya başladık.

Bu stüdyo işinden daha büyük bir işletmeye dönüştü. Kuzey Amerika’da yirmi iki binin üzerinde stüdyo var. Birçoğu eğitim konusunda çok iyiydi, ancak ticaret konusunda korkunçtu. Bizim işimize yarayan fikirleri paylaşmak, hem onlara hem de bize yardım etti.

2006’da sahil kenarından bir arsa aldık ve özel bir koçluk merkezini içerecek şekilde rüyalarımızdaki evimizi yaptık. “Yaratıcıların Yuvası” ismini verdiğim mülkü; insanlara işlerini nasıl genişleteceklerini, nasıl gayrimenkul sahibi olacaklarını ve yarı emekli bir program yaşayacaklarını göstermek için kullanıyorum. Çoğu hafta, haftalık ortalama on beş ile

yirmi saat çalışıyorum. Geri kalan süreyi evde eğitim gören çocuklarımızla geçirebiliyorum. Böylece yılda altı veya yedi gezi yapabiliyoruz.

Başarımanın başlıca nedeninin, önümde bulunan fırsata odaklanmak olduğuna inanıyorum. Başarı, çoğu durumda düşündüğünüzden çok daha yakındır.”

Sam, muhteşem başarısına ilişkin *The Small Business Wealth Triangle: The Ultimate Strategy to Semi-Retire Faster, Richer and Happier* adlı bir kitabı yayına hazırlıyor.

Üçgenin üç köşesi:

1. Ana işiniz: Kendi zamanınızdan çok az kullanarak nasıl kârlı hâle getirirsiniz.
2. Alternatif işiniz: Eğlenmek için yaptığınız, yapmayı sevdiğiniz şey de kârlı olabilir.
3. Gayrimenkul: Ana işinizi yürüttüğünüz yerleri satın alın.

Sam Beckford, yaşamı sonuna kadar yaşayan, işi basitleştiren, başarısı konusunda mütevazî ve gerçekten kendi kendine yeten bir milyonerdir. İş dünyasına ve hayata olan dürüst, alçakgönüllü yaklaşımı; yakın zamanda tüm yanlış sebeplerle manşetler yaratan açgözlü finansal girişimcilere ve politikacılara nazaran serinletici bir değişikliktir. Tebrikler Sam!

Sam Beckford'un En İyi 5 Başarı Stratejisi

Her stratejinin altındaki doğrudan sorular üzerine derinlemesine düşünün.

1.Büyük düşünün fakat bugün küçük başlayın

“Büyük hayallere sahip olmak iyidir, ancak eyleminizi uygulayacak kadar küçük bir fırsata sahip değilseniz; hayaller gelecekte kalacaktır. Servete dönüşen iş başarım, elli dolarlık başlangıca sahip küçük bir işletmeden, üç milyon dolarlık bir teşebbüs hâline gelmiştir. Başlamak için her şey hazır hâle gelene kadar beklemedim. Her zaman gökkuşaklarını veya “büyük skorları” kovalayan, ancak kolayca başlayabilecekleri, kontrol altında tutabilecekleri ve büyütebilecekleri şeyler için asla harekete geçmeyen adamlar biliyorum.”

Soru: Kısa vadeli hedeflerinize yönelik odaklanmış eylemler mi yapıyorsunuz ve onlar daha büyük bir vizyonla birbirine bağlı mı?

2. Gelmeden önce dağıtmaya karar verin

“İşimden önemli miktarda para kazandığım ilk yıl, daha kazanmadan kiliseye ve hayır işlerine 100.000 dolar vermeye karar verdiğim yıldır. O yıl para doğal olarak akıyor gibiydi. Neden? Parayı istemekle ilgili olarak hiçbir suçluluk, başarı korkusu ya da değersizlik meselelerini hissetmedim. Para beni zenginleştirmenin yanı sıra başkalarına yardım etmek için de vardı. Kendinizden daha büyük bir hedefe karar verdiğinizde, para çabanıza akıyor.”

Soru: İhtiyaç duyanlara yardım etmek için önemli bir katkı mı yapıyorsunuz?

3. Hedeflerinizi aklınıza yazın

“En sevdiğim başarı deyimi şudur: Disiplin, istediğiniz şeyi unutmamaktır. Hedeflerinizi yazmak ve bunları her gün düşünmek sizi onlara daha çok yakınlaştırıyor. Üç etkinlik arasında tercih yapmam gerektiğinde, kendime şu soruyu soru-

yorum: “Bu etkinlik beni hedefime daha yakın hâle getirecek mi?” Kendinize bu soruyu her gün sorarsanız, yılı düşündüğünüzden daha fazla hedefe ulaşarak bitirebilirsiniz.”

Soru: Her gün en önemli hedeflerinizi okuyor musunuz?

4. Kazanmayı öğrenin

“Meslektaşlarınızdan daha fazla şey öğrenmeye istekli iseniz, onlardan çok daha fazla kazanacaksınız. İş alanımdaki herhangi bir rakibimi yenebilirim çünkü onlardan daha fazla öğrenmeye hazırım. Eğitim, küçük bir şirketin iyi finanse edilen daha büyük bir şirketi yenmek için kullanabileceği köşe taşıdır. On yıl önce işimi başlattığımda, daha büyük ve daha iyi finanse edilen bir rakibe karşı yarışıyordum, daha fazlasını bilmenin avantajım olacağına karar verdim. İş, satış, pazarlama ve sahip olduğumdan daha fazla bilgi verecek başka her şeyle ilgili 700 kitap okudum. Bugün benim şirketim lider konumda ve onlarsa on yıl kadar önce oldukları yerdeler.

Okuduğum kitaplarda veya aldığım kurs ve seminerlerde bir tekelim yoktu, yeni eğitim vermeye karar verdim. Green Bay Packers’ın ünlü antrenörü Vince Lombardi, bir zamanlar şunları söyledi: “Kazanmaya hazırlanma iradesi, kazanma isteğinden daha önemli.” Daha fazla eğitim zamanı kazanmaya istekli olun, böylece iş alanında daha fazla kazanırsınız. **Soru:** Anlamlı veya ilham verici şeyler okumak için her gün 30 dakika veya daha fazla zaman ayırıyor musunuz?

5. Yola devam etme uzmanı olun

“Hayatta olur bazen. Birkaç tükenme dersi alacaksınız, belki de aynı günde birkaç kez. Beklenmedik bir olay ivmenizi durdurduğunda, tekrar eyleme geçmek için uzman olun. Bir

kesinti olduğunda o günün bittiğini asla düşünmeyin. Tekrar eyleme geçin ve hareket etmiyormuşsunuz gibi görünse bile, hedeflerinize göre çalışmaya devam edin.”

Soru: Bir aksilikle karşılaştığınızda ne kadar hızlı yola dönüyorsunuz? Bu nasıl iyileştirilebilir?

2

Karen Stewart: Boşanma Paradigmasını Değiştirme

Karen Stewart'ın hayatındaki dönüm noktası, hiç beklenmedik bir sabah, üç aylık kızı ile küvette dinlenirken meydana geldi.

Kocasının banyoya izinsiz girişi, mutlu bir aile ortamını aniden ürpertici ve istenmeyen bir gerçeğe dönüştürdü.

Karısı ve kızı önünde duygusuzca durdu ve “Mutlu değilim Karen. Artık benim için yürümüyor. Taşınmayı düşünüyorum.” dedi. Karen için devam eden beş yıl karışıklık, kendinden şüphe ve inişli çıkışlı duygularla doluydu. Travmatik bir boşanma savaşında 500.000 dolar yasal harç ödedi ve bir o kadar da kişisel borç kaldı.

Yedi yıldan fazla bir zamandır evli olan Karen'in üç küçük çocuğu vardı. Boşanma sonrasında maddi imkânlarını emen ve enerjisini tüketen yasal sistem tarafından aldatılmış hissetti. Ancak bir düşünce ortaya çıktı: “Bu ağrı, acı ve sıkıntı için bir çözüm olmalıydı.” Karen yeni bir boşanma paradigmasının neye benzeyeceğini hayal etmeye başladı: İnsanları paradan,

zamandan ve stresten tasarruf ettirecek, çocukları koruyacak sağlıklı bir yaklaşım. 2006'da çiftler için "Fairway Process™"i geliştirdikten sonra "Fairway Boşanma Çözümleri"ni kurdu. Bu eşsiz sistem çiftlerin akıllarını, zenginliklerini ve çocuklarını korurken temiz bir ayrılık sağlıyordu. Kitabı *Clean Break* ayrılma ya da boşanmayı düşünen herkes tarafından mutlaka okunmalıdır.

Karen bir savaşı ve en kötü koşullarda bile fırsat gören bir kişidir. Yirmi bir yaşında hırslı bir girişimci olarak, bir misyon beyanı oluşturma hakkında bir üniversite belgesi yazdı. Orada, “Misyonum, karşılanmamış bir ihtiyacı belirleyerek bir iş kurmaktır.” demişti. Mary Kay kozmetiklerini satarak kendisini üniversite hayatına atmıştı. Bu işe başlamak için, yüzde 20 faizle 2.000 dolarlık bir banka kredisi alması gerekmişti. Sloganı: **Riski al ve acımasız ol!**

Yirmi sekiz yaşında, ilk finansal hizmetler şirketini açtı. Yirmi yılı aşkın bir süredir sektörde uzmanlaşarak birçok finans şirketini başarıyla kurdu ve sattı. İlk başladığı zaman, nasıl yapılacağını bilmediğini kabul ediyordu.

Yüksek net değerli bireylerin temsilcileri için üst düzeyde entegre bir yatırım platformu sağlayarak, 100 milyon dolardan fazla varlığa sahip Milestone Asset Management Group'u inşa etti.

Karen, başından itibaren şirketini geleneksel endüstri modelinden çok farklı bir şekilde inşa etmeye karar vermişti. İş kültürüne hemen dâhil ettiği iki temel değeri vardı: (1) Ekipteki herkes 100’de yüz müşteri odaklı olmalı ve (2) ne pahasına olursa olsun ahlaklı olunmalı!

* İng. “Adil Süreç”

Ekibine verdiği talimatlar, odaklanmış lazer gibi tüketici üzerinde sabit kalacaktı. Bunu yapmanın bir yolu, gerçek ihtiyaçlarını keşfetmelerine yardımcı olmaktı. Karen, müşterilerin çoğu zaman ihtiyaçlarının ne olduğunu bilmediklerini keşfetti. Bu iş modelini sağlamlaştırmak için Karen, ülkede hizmet planı için ücret alan ilk kuruluşlardan biri oldu.

Bu, performansa dayanıyordu; eğer müşterinin portföyü iyi kâr ederse, o zaman biz de ederiz. Bu, aynı zamanda, ekibindeki herkes için yüksek düzeyde hesap verebilirliği garanti ediyordu. O dönemde standart iş modeli komisyonlara dayanıyordu, hesap verme kaygısı yoktu ve müşterinin kâr edip etmemesini önemsemeden kâr ediyordu.

Karen, kendisi de dâhil olmak üzere bireysel brokerlerin farklı tarifeler uygulamamaları gibi başka yeni girişimlerde de bulundu. Bunun yerine, şirketi süreç odaklı ve ekip merkezli olmalıydı. Şirketin performansına dayanan değerlendirme sayesinde, şirket devralınır veya satılırsa, daha iyi bir satış fiyatı sağlayacaktı. Yine, bu geleneksel yöntemlerle karşılaştırıldığında çok farklı bir yaklaşımdı.

Diğer benzersiz avantajı, Karen'in insanları işe alma felsefesidir. Finansal hizmetler sektöründe, insanlar genellikle diğer şirketlerden transfer edilir. Milestone ise üniversiteden yeni mezun seçkin öğrencilere yoğunlaşmıştı.

Okuldan yeni çıktıkları için kötü sektör alışkanlıklarından habersizlerdi ve Karen'in kurduğu bir başka kültürün içine girmişlerdi. Genç, akıllı ve hevesli insanları, başarı için inşa edilen belirli bir sistem üzerinde eğitmek; Milestone'un etkiyici büyümesini yaratmada kilit bir itici güç olmuştur.

Karen'in kararlılığı ve zekice önderliği altında şirket hızla büyüdü. İlginçtir ki Enterprise Rent-A-Car'da benzer bir modelle muazzam bir büyüme ve kârlılık yaratmıştı. Bir iş oluştururken yepyeni bir fare kapanı bulmanız gerekmez. Bütün fareleri kimin yakaladığını anlayın ve nasıl yaptıklarına dikkat edin!

Karen Stewart'ın başarısındaki bir diğer önemli faktör, aynada kendisine bakarak yapılması gerektiğinde değişiklik yapabilme yeteneğidir. Doğru markaya ve en iyi müşteri modeline sahip olabilirsiniz, ancak yapınızdaki bir şey olması gerektiği kadar iyi değilse, harekete geçin.

Karen, Fairway Boşanma Çözümleri'nde yapıyı iyileştirmek için çok sayıda önemli düzeltmeyi daha önceden yapmıştı. Çoğu sektörde ego ve kayıtsızlık iş kültürünü baskı altına başladığı için hızlı bir şekilde tepki vermek çok nadirdir, böylece büyük fırsatlar kaçırılır. İlk işe başladığında kadın işyeri sahiplerinin azlığı, Karen'in başarılarını daha da dikkate değer hâle getirdi. Ticari ve finans alanında elde ettiği kapsamlı deneyim, Fairway Boşanma Çözümleri'ni kurmak için sağlam bir temel sağlamıştı. Şirket, Kanada ve Amerika'da hızla büyüdü ve boşanmaları düzenleme alanında büyük bir ihtiyacı giderdi. Karen'in dramatik hikâyesi, ulusal medyanın dikkatini çekti ve büyük konferanslarda konuşmasını sağladı. Şu anki misyonu: "Boşanma şeklini değiştirmek istiyorum."

Karen Stewart'ın En İyi 5 Başarı Stratejisi

1. Başarınızı gözünüzde canlandırın.

“Başarının benim için neye benzediğini çok genç yaştan itibaren görselleştirme yeteneğine sahibim, tüm ayrıntılarıyla. Detaylar önemli. Benim için çalışanlara anaç bir yakla-

şım sunarken, kendimi bir öncü ve girişimci olarak görme ve cisimlerin renk, boyut vb. özelliklerini ortaya çıkmadan bilme kabiliyeti esastır. Görebilirim başarılı olabileceğimi biliyorum.”

Soru: Her gün on dakika boyunca tamamlanmış hedeflerini ve nasıl hissettirdiğini gözünüzde canlandırabilir misiniz?

2. Ne istediğinizi bilin.

“Uzun ve kısa vadede hedef koymak için acımasız adanmışlık önemlidir. Ben her zaman doksan günlük ölçülebilir ve kolay anlaşılır hedefler belirlerim. Onları her gün, hiç aksatmadan gözden geçiririm. Son doksan günümü değerlendirmek ve önümüzdeki çeyreğin hedeflerini belirlemek için, her doksan günde bir ofisimdeki rutin ortamımdan ayrılıyorum.”

Soru: Başarılarınızı ölçmek, gelecek doksan güne yönelik plan ve ayarlamalar yapmak için takviminize her çeyrekte bir “Planlama ve Değerlendirme Günü” koyuyor musunuz?

3. Pazarlık edilemez bir değerler sistemi sürdürün.

“Hızlı ve zorlayıcı iş dünyası ile hayatınızda, değerlerimiz zorluklarla karşılaşabilir ve pazarlık yapmak zorunda kalabiliriz. Değerler sistemim, benim; ailem, ahlakım, işim, arkadaşlarım ve en önemlisi ruhum için önemli olan şeylerden asla ödün verilmemesini sağlayan iç rehberimdir. Önceliklerimin ne olduğunu biliyorum ve bu yüzden gerektiğinde, “Hayır.” demem kolay.”

Soru: En önemli beş değerinizi biliyor musunuz?

4. Denge sağlayın ve anı yaşayın.

“Doğru yiyorum, egzersiz yapıyorum, manevi yönüm kuvvetli ve bununla ilgili günlük çalışıyorum. Ben eğleniyorum (yeterli olmamasına rağmen) ve en önemlisi kalbim sevgiyle dolu. İnsanlar hayatıma bakar ve sık sık nasıl yaptığım hakkında yorum yaparlar. Çok basit; anı yaşıyorum, düzenliyim, devrediyorum ve kendimi ciddiye almamaya çalışıyorum.”

Soru: Hayatında daha iyi bir denge kurmak için hemen yapabileceğiniz şey nedir?

5. Ömür boyu öğrenen olun.

“Ben bir süngerim. Her yıl elliden fazla kitap okurum. Bildiğimi değil, bilmediğimi bildiğimi öğrendim. Sorulacak soruları bilmek önemli. Akıl, bilmediğinizi bilme bilgeliğidir. Öğrenmem gereken çok şey var ve bunu seviyorum.”

Soru: Şu anda hangi kitap size yardımcı olacak? Gidip bulun!

3

Phil Carroll: Yüzen Evlerden Milyar Dolarlık Anlaşmalara!

Phil Carroll ile ilk tanıştığınızda, yansıttığı pozitif enerji, manyetik bir alana yakalanmak gibidir. Onun coşkusuna, yaşam tutkusuna ve yoğun odaklı hâline kapılırsınız. Bu karizma, 1,8 metreden uzun gövdesinin ve son on yıldır Phoenix'te yaşamaktan elde edilen bronzlaşmış bir tenin üzerinde yükseliyor.

Phil bir girişimci olmak için doğdu. Kendine erken başlayıp hızlı koşmayı öğreten bir genç olarak, sabah 5'te mahalledeki gazete dağıtımında çalışıyordu! Gençliğinde ayrıca, belirli bir hedef pazara, çevredeki hastanelere çiçek satışı başlattı. Birkaç çiçek dükkânı için tercih edilen kurye hâline geldi ve güzel bir kâr bıraktı.

Phil en güçlü üç yanının satış, satış ve satış olduğunu söylüyor!

“Kendimi karıma pazarlayarak benimle evlenmesini sağlamam, hayattaki en iyi satışlarımdan biriydi. Yirmi beş yıl sonra hâlâ güzel gidiyor. Her zaman yatırımcıları ikna ederek büyük miktarda sermaye çekebilir, düzgün şekilde yönetebilir ve daima bankalara satabilirim. Satış, her işin can damarıdır; bunu asla unutmamalısınız. Yönetim ve diğer her şey satışın ardından gelir.”

Phil'in en çok meşhur satışlarından biri, ülke çapında medya ilgisini çeken “Three Buoys Hoseboats” oldu. Kardeşi Randy ve en yakın arkadaşı Dave Steele diğer kurucu ortaklardı.

Yirmili yaşların başındaki üç genç adam sadece iki tekne ile birden başlamışlardı. Yaratıcı pazarlama ve mükemmel satış sistemleri, dokuz yılın sonunda teknelerine yatırım yapanlarla birlikte; sıfırdan başlattıkları işlerini ülkedeki en büyük yüzen ev şirketi hâline getirdi. Şirket, 400 çalışana ve 30 milyon dolarlık ciroya ulaştı, 50.000'den fazla tatilci çekti.

Phil, daha fazla iş çekmek için yalnızca kendi teknelerinin yanaşabileceği konuksever bir bağlama yeri inşa ederek göllerde bir “Club Med” atmosferi yaratmaya karar verdi. Bazı

* “Üç Şamandıralı Yüzen Evler”

geceler gölün kenarında sahip oldukları devasa ekranı kullanarak, bağlama yerini bir sinema salonuna dönüştüler. Bazen bir dans pisti hâline getirdiler. Rekabet karşısında şaşkınlardı çünkü diğer teknelerin kullanmasına izin vermiyorlardı. “Three Buoys” hakkındaki “vızıltı” hızlı bir şekilde yayıldı, bu büyük pazarlama becerilerinin bir başka örneği.

Hükümet, yatırımcılara yönelik vergi yasasını değiştirdiği ve bankalar şirketin sahip olduğu on üç marinanın borcunu finanse etmek istemediği zaman; bu özel girişimin sonu geldi. Bu konuda Phil: “Yirmi dokuz yaşındaydım. Çok şey öğrendim. Özellikle finans ve nakit akışı konusunda.” diyor. Genç girişimcilere tavsiyesi asla kısa yoldan gitmeye çalışmamaları. İşinizi gerçekten öğrenmek için zaman ayırın. Phil, geçtiğimiz yirmi yılda mülkiyet geliştirme konusunda uzmanlaşarak gayrimenkul üzerine yoğunlaşmıştır. Phil’in hedef oluştururken ilk yaklaşımı: “Büyük düşün ya da eve git!” idi. Artık sahip olduğu kapsamlı deneyim ile ayrıntılı bir iş planı oluşturmak için her zaman vakit harcıyor, her şeyi düşünüyor ve projeye ihtiyaç duyacağı tüm oyuncuları yerlerine koyuyor. En iyi yaptığı işe, kısaca pazarlama, satış ve finansla odaklanıp tadını çıkarıyor. Phil, belirli bir uzmanlığa hâkim olma ölçütü olan “10.000 saat kuralı”nın çok ötesinde. Sürekli öğreniyor, işine ve ailesine tutkuyla bağlı.

Artık ellili yaşlarının başlarında olan Phil, yatırımcılar için yeni bir fırsat yarattı. Önceki durgunluklardan kurtulup tecrübe kazanması sayesinde, büyük ev haciz furyası beklediği bir şeydi. 2010 yılında, Amerikan ailelerine ekonomik konut sağlamak amacıyla “Amerikan Konut Geliri Fonu”nu kurdu.

Phoenix'te bulunan şirket, Las Vegas ve Güney Kaliforniya'ya doğru genişliyor. Evler, büyük mahallelerde yediemin satışlarından alınıyor, ardından yenilenip ailelere kiralanıyor. Yatırımcılar, Kanada yatırımcıları için ayrıca kurulan Gelir Güvenliği ile ev satın alma imkânına da sahiptir.

Her zaman olduğu gibi, Phil'in iş modeli eksiksiz bir şekilde ayrıntılı olarak düşünülmüş ve 1.000 konut hedefine ulaşma yolunda ilerliyor. Phil iş dışında, helikopter kayağı, kar kayağı, hokey, doğa yürüyüşü ve triatlon gibi etkinlikleri seviyor. Ayrıca, hevesli bir araba meraklısı.

Phil Carroll'ın En İyi 5 Başarı Stratejisi

1. Alanınızı seçin ve ona bağlı kalın.

“Bunu zor yoldan öğrendim. Bir girişimci olarak birçok fikir aldım ve nihayetinde ana odak noktamdan uzaklaştıracak heyecanlı şeylere atladım. Benim güçlü yönüm gayrimenkul, özellikle de kat mülkiyetli yerleri alıp satmaktır. Bulduğunuz sektörü anlamanız önemlidir. Onun hakkını da her şeyi, oyuncularını ve çevreyi öğrenin. Artık odağım ipotekli varlıklar.

-Hâlâ aynı stratejileri kullanıyorum. en büyük fırsatları daha gelmeden görmeli ve geldiklerinde kendinizi tam olarak adamalısınız.”

Soru: En iyi konunuza odaklanmış durumda mısınız, yoksa genişçe uzaklara mı dağıldınız?

2. Esnek olun. İş modelinizi gerektiğinde uyarlayın.

“Gerçek şu ki, piyasalar değişir, ekonomi değişir, hatta tüm

sanayi değişebilir. Değişime hazır olmalısınız. İlk iş girişimlerim özel şirketler olarak kuruldu. Daha sonra, finansal bilgiler mantıklı geldiğinde, halka açık bir şirket kurmaya yöneldim. Şimdi tekrar küçük bir ekip ile özel bir işletmeyle çalışmaya başladım. Bu, yaşam biçimime uyuyor ve maksimum verimlilikle çalışmamı sağlıyor.”

Soru: Geçerli iş modeliniz çok başarılı mı? Değilse, onu daha iyi hâle getirecek şeyler neler?

3. Değerlerinize bağlı kalın.

“Benim için bir numaralı öncelik, dengedir. Denge bozulduğunda, hayatım daha stresli oluyor ve odağımı kaybediyorum. Eşim ve çocuklarımla olan ilişkim harika, sağlığım yerinde olduğunda, işim daha iyi gidiyor. Ailemle düzenli molalar verdiğimden emin oluyorum. Bu gençleştiriyor. İşe geri döndüğümde bunu adrenaline dönüştürüyorum.

Bir diğer önemli değer, iş ilişkilerinizde daima adil olmaktır. İnsanları aldatmayın. Bu, uzun vadeli ilişkiler kurmak için kritik öneme sahiptir. Uzun yıllardır çevremde aynı kilit insanlar; bankacılar, stratejik ortaklıklar ve hatta geçmişte birkaç mücadele verdiğim insanlar var.”

Soru: Önümüzdeki on iki ayda ne kadar zamanı izin için ayırdınız?

4. Her anlaşmada ivme kazanın.

Anlaşma ilerledikçe enerjinizi geliştirin ve her şeyin hareket etmesini sağlayın. Kendi haftalık hedeflerinizi izlediğinizden ve insanların yapacaklarını taahhüt ettikleri şeylerden sorumlu tuttuğunuzdan emin olun.”

Soru: Kendiniz ve ekibiniz için ivme yaratma alışkanlığınız var mı?

5. Zaferlerinizi her zaman kutlayın.

“Önemli bir hedefi gerçekleştirmek için gösterdiğiniz tüm gayretlerden sonra, başarınızı takımınızla birlikte kutlamanız önemlidir. Kendim için her zaman yeni bir araba gibi özel bir şey satın alırım ya da büyük bir parti veririm. Eğlenmelisiniz ve biz eğleniyoruz!”

Soru: Bir sonraki kutlamanızı planladınız mı?

4

Debbie Rotkvich: Takı Kraliçesi

Chicago’nun güney yakasında doğup büyüyen Debbie Rotkvich, altı çocuğun arasında ikinci büyüktür. Babası sigorta sektöründeydi. Ailesinin çok parası yoktu, ancak çok fazla sevgisi vardı. On iki yaşındayken, Debbie’nin normal bir genç kız olarak devam eden yaşamı aniden değişti. Babasının öldürüldüğü haberi ile tüm aile sarsıldı. Annesi, her gün sabah 4’te çıkarak iki işte çalışmak zorundaydı. Debbie ise evde kalıp diğer çocukları okula göndermeli ve onlara öğle yemeği hazırlamalıydı.

Para yetersizdi, ekstra bir şey isteyen herkes onun için çalışmak zorundaydı. Debbie garsonluğa başladı. Bir genç olarak okuldakiler onunla aynı fikirde değildi ve akranlarıyla hiçbir bağlantısı kalmadı.

Her zaman farklı meselelerde işini yoluna koyabilirdi ve şehir hayatına ayak uydurmuştu. Zaten daha iyi bir yaşam yaratma vizyonuna sahipti. En büyük motivasyonlarından biri, bir gün kendi banyosunun bulunduğu bir evde yaşamaktı!

Debbie'nin ilk büyük yatırımı kardeşiyle birlikte bir çiçekçi dükkanı açmaktı. Bunun için bankadan 35.000 dolar çektiler, o zaman için büyük paraydı. Debbie'nin tavrı: "Başkasının girişimine yatırım yapmak ve kendime bahis oynamak arasında bir şey seçmem gerekse, önce **kendime bahse girerim.**" idi. Debbie bunun hayatını değiştirecek bir bilet olduğuna gerçekten inanıyordu.

Çiçek sektöründe çok şey öğrendi. Sloganları: "Müşteriler için elinden gelen her şeyi yap." idi. Bu, ücretsiz dekoratif görüntülerin ödünç verilmesi ve Noel'de süsleme dersleri vermeyi içeriyordu. İş beş yıl sürdü, ancak sonunda parayı alan bankaydı. Kredi geri ödendi ve mağaza kapatıldı.

Debbie, kendisinden sekiz buçuk yaş büyük, çelik endüstrisinde uzun süreli bir kariyere sahip ve sakin bir adam olan Mike ile evlendi. Bir aile kurulmuştu ama Debbie'nin enerjisi kısa sürede onu doğrudan satış endüstrisine yönlendirdi. İş modelleri, ev partilerinde tüketicilere doğrudan satışa dayanan giyim şirketi Multiples ürünlerini satmaya başladı. İş ilk gördüğünde, elde ettiği geliri kontrol etme fırsatı ve düşüncesi ile "Bunu yapabilirim, evet, bunu yapabilirim!" dedi. Ev partilerinin çok popüler hâle geldiği dönemdi. İlginçtir ki, Debbie bu akşam gevezeliklerinde, "sıkıştırıcı" olarak bilinirdi, her zaman sunucuyu ve ürünleri eleştirirdi.

Şimdi ise o diğer tarafa geçmiş, satış yapıyordu. Yeni başlayan biri olarak bu işte onun için erken başarı yaratan anahtar

faktörlerden biri, üstlerinin eğitim talimatlarına uymaktı. Ne yazık ki iş el değiştirdi ve Debbie ürünün kalitesinin hızlı bir şekilde bozulduğunu fark etti. Ayrıca, kıyafetler artık alışveriş merkezlerindeki seri sonu mağazalarında daha ucuz fiyatlarla satılıyordu. Bu girişim için yolun sonu görünmüştü ve bir sonraki fırsata devam etti.

Debbie'nin istekli hâli ve "bunu yapabilirim" tavrı ile satış ekibinin başarılı olmasına yardımcı olmak için gösterdiği gerçek tutku, moda takılar satan bir distribütörün ilgisini çekti. Ancak Debbie ilgilenmiyordu. Benzer bir iş modeliydi ve hedeflerine ulaşmak için başka yerlere bakıyordu.

Ama distribütör vazgeçmek niyetinde değildi. Aylarca, neredeyse her gün aramaya devam etti. "Gel ve takılarıma bak, sadece takılarıma bak." diyordu, isteği buydu. Bir gün, sadece bu kamburdan kurtulmak için Debbie ikna oldu ve onunla görüştü. İlk önce takılar onu etkilemedi, ancak iki hayati soru sordu: (1) "Ne kadar komisyon alıyorsunuz?" (2) "Envanterinizi ne sıklıkla değiştiriyorsunuz?" Yanıtlar şunlardı: (1) "Bir ekip kurduğunuzda yüzde 40." (2) "Yılda iki kere."

Bu, komisyonların daha küçük olduğu ve giyim envanterinin her altı haftada bir değiştiği Multiples'tan çok daha iyiydi. Son sorusu anlaşılmayı mühürlemek içindi ve iyi bir soruydu: "Bu şirket ne kadar istikrarlı ve geçmiş tecrübeler nasıl?" Kendisine şirketin son yıllık kongresinin broşürü ile en iyi satış elemanlarına dağıtılan ödüller ve tanıtımlar gösterildiğinde Debbie kabul etti! Kısık sesle yeniden, "Bunu yapabilirim. Bunu yapabileceğimi biliyorum!" dedi.

O sıralar, 250 dolarlık başlangıç kiti finansal açıdan zorlayıcı

cıydı, ancak Debbie'yi durdurmadı. Şu anki ismi “Lia Sophia” olan “Lady Remington” şirketi olacakların farkında değildi! Debbie Rotkvich, özel banyosu da dâhil olmak üzere kendisi ve ailesi için istediği daha iyi bir yaşam vizyonu, şevkle dolu hâliyle zirveye tırmandı.

Zor işti, ancak Debbie birçok güzel kadını cezbetti ve nihayet birkaç yıl sonra kendi altı rakamlı yıllık gelirine ulaştı. İvme daha fazla iş yaratır. Şirket başkanı tarafından gelirini altıya katlama imkânı verecek şekilde konulan satış hedefleri ile Debbie ve ekibi artık durdurulamaz hâle gelmişti!

2010 yılında yaklaşık 10.000 kişiye ulaşmış ve toplam geliri 100 milyon doların üzerine çıkmış, ana şirketin gelirlerinin neredeyse üçte birini üretmişti! Her girişimci gibi Debbie de iniş çıkışlar yaşadı; bazen ekipten kilit insanları kaybetti, bazense durgunlukla mücadele etti. Ayrıca, onu yavaşlatmaya çalışan “non-Hodgkin lenfoma”^{*} rahatsızlığıyla yüzleşmek durumunda kaldı. Bu kitapta okuduğunuz diğer birçok şampiyon gibi Debbie de bir savaşçı. Büyük liglerde başarılı olmak istiyorsanız ortak bir özellik. Ekibiyle paylaşmayı sevdiği birkaç önemli öneri:

- Bir liderlik görevine geldiğinizde, arkanıza yaslanıp oturmayın, gayretli olun ve sizi oraya çıkaran şeyleri yapmaya devam edin.
- Paranızla gayretli olun. Debbie her zaman aylık kazancının en az yüzde 20'sini tasarruf ediyordu; bu, ailesi zorlu mücadelelerden geçerken erken yaşta öğrendiği bir alışkanlıktı.

^{*} Lenfatik sistem, hastalıklardan biridir.

- Mali özgürlük, çabalayıp işleri yoluna koyduktan daha sonra eğlenmektir. Geçici bir dönem ailenizle birlikte geçirdiğiniz zamandan fedakârlık yapmanız gerekebilir. Girişken olduğunuzda, mükemmel bir dengeyi sağlayınca böyle bir şey gerek kalmaz. Suçluluk hissi taşıyanları rahatlatacak sözler!

Debbie Rotkvich'in En İyi 5 Başarı Stratejisi

1. “Yapabilirim” tutumuna sahip olun

“Girişimcilik yolculuğumun her adımında, kendimle konuşurken hep, ‘Bunu yapabilirim.’ demişimdir. İşim yavaşladığında bazen dişlerimi sıkarken söylemem, vurgulamam gereken bir nokta. Örneğin, “Lia Sophia” takı işinin başında, hiçbir tanıtım ayarlayamadığım haftalar oldu. Tanıtım yani partiler yoksa, satış da yoktur. ‘Bunu yapabilirim!’ hatırlatılması gereken şeyleri, randevuları ve satış sunumlarını hızlandırmak için kaba bir uyarı oldu.

Soru: İşleriniz yavaşladığında kendinize, “Bunu yapabiliyim!” diye hatırlatıyor musunuz?

2. Kendinizi nasıl çoğaltacağınızı öğrenin

“İşiniz genişledikçe, hepsini kendi başınıza yapamayacağınız bir noktaya gelirsiniz. Bazı şeylerin kontrolünüz dışında gitmesine müsaade etmek zor, ancak zorunludur; özellikle de kontrol altında tutma alışkanlığına sahipseniz. Yıllar boyunca benim yaptığım gibi şampiyonlar bulmaya odaklanın. Onlara iyi eğitim verin. Liderlerimin birçoğu, işlerimle birlikte büyümeye devam ederken artık kendi eğitim etkinliklerini yönetiyor.”

5

Don R. Campbell: Gayrimenkul Zenginliği Yaratma

Don Campbell, gayrimenkul hakkındaki özel sorunuzu cevaplamak için gözünüze baktığında, çok hızlı bir şekilde iki şeyi anlıyorsunuz. Birincisi, tutumu özgün ve dozunda bir güvene sahip. İkincisi, almak istediğiniz cevabın önemli ve doğru olacağına dair güçlü bir duygu hissediyorsunuz.

Bu, yirmi yılı aşkın süredir işi öğrenmesinden kaynaklanıyor. Bu husus, önceki dört öyküyü okuduktan sonra artık tanıdık geliyor mu?

Hiçbir şey, doğal ilgi ve yeteneklerinizi en üst düzeye çıkarmaya izin veren bir özel sektör seçmenin yerini tutamaz. Esas olan uzmanlaşmaktır ve Don Campbell'in de dâhil olduğu bu olağanüstü başarılı insanların hepsi büyük kazananlar hâline gelmiştir. Uygulamalı gününbirlik tecrübelerle yeteneklerini öğrenmek, bilemek ve beslemek için zaman ayırmışlardır. Zaten daha önce gördüğünüz gibi, teoriler ve kavramlar becerikli alaylılar tarafından alaşağı edilirler.

Don, güzel Britanya Kolumbiyası'ndaki küçük bir kasaba olan Abbotsford'da yaşıyor. 1985 yılında, Sears'da yarı zamanlı bir işte çalışırken, bir ortakla beraber ilk mülkünü satın aldığı anda, bu gelirden asla uzak duramayacağını anlamıştı. Gayrimenkule ilgisini çeken şey, bir arkadaşının babasının piyasada

inanılmaz derecede iyi iş yapmasıydı. Don sadece onun yaptıklarını modellemeye karar verdi: “Kendisi için bir rol model bulmak, herkes için çok önemli bir ders.”

Don’un sektöre girişi, çoğu yeni girişim gibi, çok sayıda hatayı içeriyordu. “Korkunç bir finansmana sahiptim ve satın almamızı altyapısı tam olmayan bir bölgede yaptık. Yeni aldık. Aslında başarısızlığa uğramak için elimizden geleni yaptık ve yine de para kazandık. Ancak hatalarımdan ders çıkardım ve tekrar etmemeye dikkat ettim.” Tanıdık geliyor mu?

Don, gayrimenkul alımının büyük bir kaldıraç etkisi sağladığını fark etti. İçinde yaşadığınız eve ilave bir mülk bile, iyi şartlarda satın alınırsa güzel ve uzun vadeli bir birikim yaratabilir. Don’un gayrimenkul yatırımcısı olarak başarılı olmasının üç önemli esası:

1. Bankaların anlaşmanıza “Ever” demesi için iyi bir sisteme sahip olmalısınız.
2. İpotek brokerleri, avukatlar vb. ile mükemmel ilişkilere ihtiyacınız var.
3. Anlaşmaların tamamlandığından emin olmak için takip etmeniz gerekiyor.

Don’un belirttiği bir diğer önemli nokta, gayrimenkulün sizin için ne yapmasını -rahat bir emeklilik yaşamanıza ya da zenginleştirebilecek bir iş yaratmanıza yardımcı olması- istediğinizi net bir şekilde koymanızdır. İyi bir başarı yakalamadan önce üç yıllık bir “çıraklık” dönemi öneriyor.

Ancak, o hızlı bir şekilde emlak işinin herkese uygun olmadığını söylüyor. İnsanlarla konuşabilmeniz; bankacılar, mülk

sahipleri ve emlakçılar ile ilişkiler kurabilmeniz gerekir. “İnsanları hoş görebilmelisiniz. Hepsini sevmek zorunda değilsiniz, ancak onları hoş görmeniz gerekir. Bunu sağlamanın en iyi yolu, kendinizi benzer görüşe sahip insanlarla kuşatmaktır. Ayrıca, bir anda ve kolay yoldan zengin olma planlarına bir son vermeli ve ön yargısız araştırmalar yapmalısınız. Sorulması gereken doğru soruları bilmelisiniz.” Herhangi bir sektördeki herhangi bir iş için geçerli hususlar.

Don, uzun yıllar boyunca gayrimenkul portföyünü müstakil, dört katlılar ve apartmanlar dahil olmak üzere 286’dan fazla mülke çıkarttı. Süreçte başarılı sistemini başta kâr elde etmek için mücadele edenler olmak üzere, diğer insanlarla paylaşmaktan mutluluk duydu. “Real Estate Investment Network, R.E.I.N.”* şimdi 3.000’den fazla üyesi ile ülkedeki en güvenilir ve tarafsız eğitim üyelik programıdır.

Kendi ifadesine göre Don, bir araştırma tutkunu ve biraz mükemmeliyetçi. En son hükümet açıklamalarıyla dalga geçmekten ve şehirdeki gelişmeleri derinlemesine incelemekten hoşlanıyor. Yatırım yapmak için kesinlikle en iyi yerleri belirlemek konusunda keskin bir gözü var. Ayrıca yatırımcılarını, en iyi fırsatların ortaya çıktığı kasabaları ve alanları yerinde görmek için yıllık otobüs turuna çıkarıyor. Günlük kiralanan hevesli girişimcilerle dolu düzinelerce okul otobüsünü kasabaya girerken görmek, oldukça güzel bir manzara. Programına katılmak için Kanada, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri ve Avustralya’dan gelen insanlar var. Don ilaveten bir araştırma ve eğitim temelli organizasyon yürütmeye odaklan-

* İng. “ Emlak Yatırım Ağı”

mış durumda. Üyelerinden anlaşmalarına yatırım yapmalarını istemez ve onlara mülk satmaz. Bu, ona genellikle yatırım kulübü işleten ya da satılık yüksek fiyatlı bir “başarı paketi” olan diğer gruplara kıyasla benzersiz bir avantaj sağlıyor.

Birçok gerçek işletme sahibi gibi Don da bir hayırsever. Bir numaralı katkısını, evsiz veya kendilerine bir yer bulmakta zorlanan insanlar için ev inşa eden “Habitat for Humanity”-ye yapıyor. Çok satan kitaplarından elde ettiği kârı Habitat’a bağışlıyor. O ve üyeleri, ihtiyaç duyan kişilere yardım etmek için 800.000 dolardan fazla yardımda bulunmuşlardır. Bugüne kadar, R.E.I.N. üyeleri toplam değeri 3.3 milyar doların üstünde olan 29.000 mülk satın aldı ve bu her ay 220’ye yakın mülk demektir.

Zamanla, Don gayrimenkul konusunda görülmesi gereken bir adam hâline geldi. Ekonomiye ilişkin düşünceleri ve piyasanın nereye doğru genişlediği veya nerelerde küçüldüğüne yönelik haberler hakkında medya tarafından sürekli görüşüne başvuruluyor. Aylık grup çalışmaları, öğrencilerini sürücü koltuğunda tutmak için ileri araştırmalar yapıyor. Başarılı ve sürdürülebilir bir işletme yaratmak için Don’un dikkat çekici ve önemli diğer faydalı önerileri ise şunlardır:

- Alanınızda guru olun. Uygun medyayla iletişim hâlinde kalın ve onlarla arkadaş olun.
- Kontrolü bırakın, en iyi yaptığınız şeye odaklanın. (Yine, tanıdık geliyor mu?)
- İtibarınız ve ahlakınız en önemli varlıklarınızdan ikisidir.
- İnsanlara kendinize çekebilecek kadar gerçek bir değer verin.

Don, en sevdiği yerlerden biri olan Londra'ya seyahat etmekten hoşlanıyor. Ayrıca (Les Hewitt'le benzer şekilde) Manchester United'ın hırslı bir taraftarı ve ilaveten tenis ile yürüyüşten keyif alıyor. Don ve karısı Connie, büyük müzik-severler olarak konserlere katılmaktan ve İrlandalı rock grubu U2 gibi büyük grupları dinlemekten çok hoşlanıyorlar.

Don Campbell'in En İyi 5 Başarı Stratejisi

1. Arkadaşlarınızı akıllıca seçin

“Kendinizden daha başarılı ve benzer fikirlere sahip insanlardan bir Beyin Takımı yaratın. Kendinizi pozitif, ileri görüşlü personel, arkadaşlar ve emsallerle çevreleyin.”

Soru: Güçlü bir Beyin Takımınız var mı?

2. Yerinizde saymaktan kaçının

“Yaptığınız her şeyde sürekli artan iyileşmeler sağlamak için mücadele edin. Harekete geçmeden, büyük gelişmeler beklemek sizi geri bırakır, oysaki sürekli artan iyileşmeler sağlamak sizi istediğiniz yere götürecektir. Bir beyzbol benzetmesi kulanırsak, tekleri ve çiftleri vurmaya devam ederseniz, nihayetinde “Hall of Fame”nde* yer alacaksınız. Eğer her atışınızda bir sayı yapmaya çalışırsanız, sonuçta topu dışarı atma kralı olacaksınız. Daha iyi olan yolu seçin.”

Soru: Devamlı ısrar ediyor musunuz, yoksa durdur/başlat oyunu mu oynuyorsunuz?

* “Onur Listesi”

3. Genel geçer biri olmayın

“Tutkulu olduğunuz belirli bir konu bulmaya odaklanın. Benzersiz ve kullanışlı araçlarla bu konuyu besleyin, böylece tutkularınızı en üst düzeye çıkarabilirler. Hedef piyasanız ne kadar geniş olursa, fazla rekabet ve kalabalığın arasından sıyrılmanız o kadar zor olacaktır.”

Soru: Seçtiğiniz pazarda gerçek bir otorite misiniz, yoksa büyük bir havuzda bir damla mısınız?

4. Uzun vadeli bir bakış açısı edinin

“Ne yazık ki, birçok kişi kolay yoldan zengin olma hayallerine odaklanıyor. Bu toplumsal bir sorundur. Ancak gerçek zenginlik, her işlemin son dolara kadar takip edilmediği uzun vadeli ilişkilere odaklanarak oluşturulmuştur. Belirsiz bir ekonomide bu daha da önemlidir.”

Soru: Her zaman hızlı geri dönüşlere mi odaklanıyorsunuz, yoksa sürdürülebilir ve kârlı bir gelecek mi inşa ediyorsunuz?

5. Eğlenin ve ciddi olun

“Burada sanki bir çelişki varmış gibi görünüyor ama yok. İşe ilişkin kitaplarda sıkça yer almasa da; eğlence, zorlu noktalar arasında devam etmek için canlı bir coşku sağlar. Bu eğlenceli anlayış müşterileriniz tarafından görülecek ve muhtemel müşteriler rüzgârınıza kapılacaktır. Eğlenceli olmak aptallık yapmak anlamına gelmez, ciddi olduğunuzda bile rahat ve keyifli olabilmek anlamına gelir. Uzmanlık alanınızla ilgili ciddi bilgiler verirken eğlenceli bir hava kattığınızda, insanlar sizinle iş yapmak için sıraya girecektir. Endüstriyel satışlardan yazılım geliştirmeye kadar içinde bulunduğunuz

Andrew, üniversitedeki dört yıl boyunca neredeyse aynı hatayı yapıyordu. İlk ikisi nitelikli sayılmak için çalışmakla geçmişti. Dediği gibi: “Tamamen diplomaya odaklanmıştım.” Çalışmalarının yarısında, kendisine sunulan birtakım ders dışı etkinliklerin olduğunu fark etmeye başladı. Çeşitli iş kulüpleri, katılacağı bölgesel ve ulusal konferanslar ya da yurtdışında staj yapmak için başvurabileceği burslar. Bunlar bir ilhamdı!

Ulusal ve uluslararası alanda benzer düşünen öğrencilerle buluşmak ve karşılaşmak için ortaya çıkan harika fırsatların sonucunda; çalışmalarının son iki yılı, “tecrübe odaklı”ydı. Ayrıca, pek çok başarılı CEO ve işletme sahipleriyle buluşmak, bilgi ve deneyimini daha da genişletmeliydi. Sonuç; üniversite eğitimi tamamlandıktan sonra, gerçekte ne yapmak istediğine yönelik muazzam bir farkındalıktı. Bazı yüzsüz mega şirketlerde çalışmak için küçük odacıklara kesinlikle kapatılamayacağını fark etti!

Bunun yerine, oradaki tropikal iklimin ve yavaş yaşamın keyfini çıkarmak için Kosta Rika’ya taşındı. Bugünkü amacı gayet nettir: Eğitimi değiştirmek için bir paradigma yaratmak. Bunun ayrılmaz bir bileşeni, gençlerin farkındalıklarındaki bir boşluğu gidermek, onların en güçlü yanlarını netleştirmek ve hayallerindeki kariyeri bulmalarını sağlamaktır. Bu amaca uygun olarak, işi iyilik için bir güç olarak kullanan şirketleri beslemektedir. Bunlar kâr odaklı olmaktan ziyade amaç odaklıdır, bunun yanı sıra toplumsal ve çevresel olarak bilinçlidirler.

Bu şirketlere “Gamechangers” yani “Oyunun Kurallarını Değiştiren” denir. Onlar, iş dünyasına ve dünyaya bakışımızda

kendi paradigmasıyla değişim yaratan yeni nesildir. Otokratik, hiyerarşik ve hissedara öncelik veren şirketlerin çoğuyla karşılaştırıldığında; bu enerjik yeni şirketler farklı değerlere ve çok farklı misyonlara sahiptir. Anlamlı iş, keyifli ve esnek bir çalışma ortamı ile gerçekten topluma bir şeyler geri vermek isteyen birçok genç insanı cezbediyorlar.

Andrew yakın zaman önce bu organizasyonları daha iyi tanımak ve tanımlamak için yeni bir şirket kurdu. Şirkete “Gamechangers 500” adını verdi. Eğer “Fortune 500”, yirminci yüzyılda başarının standardıysa, “Gamechangers 500” de yirmi birinci yüzyılın standardıydı. Bunlar sadece para kazanmada başarılı olmakla kalmayıp, aynı zamanda dünyayı daha iyi bir yer hâline getirmeye odaklanmış gönül merkezli kuruluşlardır. Bu şirketler, iş kurallarını tüm hayat için eğlence, tatmin ve adalet temelinde yeniden tanımlıyor.

Bugün dünyamızda çok şaşırtıcı genç insanlar var. Siyasetçiler ve haber kanalları tarafından etrafımızı saran sürekli olumsuzluklara rağmen; genç liderlerin öncülüğünde, geleceği konusunda süper odaklı ve heyecanlı yeni bir bilinç oluşmuş durumda. Süreç içinde birçok köklü şirket aynı düşünce biçimine sürüklenmektedir. Bunlardan bazıları çığlık atıp tekmeleyerek, diğerleri çekici yeni bir vizyonla gençleşirler. Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, hariçte kalan ve şimdiye kadar meydana gelen değişiklikleri fark etmeyen yoldaki dinazorlar zaten düşmüşlerdir. Maalesef, eski rutinlerinde kalmaya ve geleceklerini imkânsız kılmaya razıydılar.

* Kosta Rika Ciudad Colon'daki Gamechangers Enstitüsü tarafından belirlenmektedir.

Uyuklamanıza izin vermeyin, gelecek şimdi ve hızlı geçiyor!

Aşağıda, en heyecan verici Gamechanger şirketlerin bir listesini bulabilirsiniz.

Benzersiz kültürleri, işe aldıkları insanlar ve yaratmaya odaklandıkları vizyon hakkında bilgi edinmek için web sitelerini kontrol edin. Büyük vizyon sahibi Steve Jobs ve Richard Branson'un ilerlemeye öncülük ettiği Apple Inc. ve Virgin Şirketler Grubu, Gamechanger devlerinden ikisidir.

Onların ayak izlerini takip eden ve kısa süre sonra herkesçe tanınacak daha pek çok şirket var. Sistemlerinin nasıl çalıştığını öğrenin. Hâlihazırda değilseniz, listede yer almak istediğiniz başlık Gamechanger olabilir. İleri ve yukarı!

Gamechanger Şirketler

Kuruluşunuzun bir Gamechanger olarak nitelendirilip nitelendirilmediğini veya aşağıdaki listenin detaylarını öğrenmek için www.gamechangers500.com sitesini ziyaret etmeniz yeterlidir.

- Khan Academy
- Okabashi
- Kiva
- Ideo
- Jamie Oliver
- Elevate Studios
- Lulu Lemon
- Achievers (eski ismi, I Love Rewards)

- Whole Foods Market
- Better World Books
- Tesla Motors
- Zappos
- Mind Valley
- Bloom Energy
- Café Gratitude
- Toms
- Google

İyi keşifler!

Ebeveynlere Not: Lise veya üniversite çağındaki çocuklarınız varsa, onları bu Gamechanger fenomeni hakkında bilgilendirin.

Büyük Haberler Önünüzde!

İşte iyi bir iş bulma konusunda endişe edebilecek genç nesilleri motive etmek için bir fikir. Önümüzdeki yirmi yıldaki işlerin çoğunluğu henüz icat edilmedi bile.

Bunu düşünün. Bilgisayar devrimi sadece kırk yıl önce başladı. O günden beri gerçekleşen inanılmaz yenilikleri ve sonuç olarak yaratılan milyonlarca işi düşünün. 1970'lerde faks makinelerimiz, cep telefonlarımız veya iPadlerimiz yoktu. Çevre, bugün olduğu gibi, manşet yaratmıyor, yeni kariyerler ve fırsatlar üretmiyordu. Elektrikli otomobiller çocukların oyuncak çeşitleri ile sınırlıydı, karada ve havada yüksek hızlı seyahat çoğu insan için hâlâ bir hayaldi.

İnsan aklıyla ilgili bir şey var; dünyamızı etkileyen şeyleri yapmanın daha iyi ve daha akıllı yollarını oluşturma kabiliyeti sınırsızdır. İnsan ruhu rüyaları yaratan şeydir ve değişimin gerçekleşmesini arzular. İyi haber şu ki, tarih büyük trajedilere ve sayısız aksiliklere rağmen bunun azalmadığını ispatlar.

Bu yüzden cesaretlenin yarının genç liderleri, geleceğiniz parlak. Sadece işaretleri takip edin.

“Zihninizde büyüttüğünüz vizyon, kalbinizde göklere çıkardığınız ideal, bu hayatınızı inşa edecek ve bu olacaksınız.”

—James ALLEN

Kazanımlar

Yazarlar olarak, hepimiz büyük öğretmenler, rol modelleri ve rehberler tarafından çevrelenmekten ayrıcalık duyuyoruz. Kuşkusuz, bu insanların bilgeliğinin; farkındalığımız, hayat-taki başarımız ve zorlukların üstesinden gelme kabiliyetimiz üzerinde derin bir etkisi var. Bu bölümde okuduğunuz beş olağanüstü başarılı insanın hepsi iş hayatına mütevazî başarı-ğışlar yaptı. Kendi vizyonu, hevesi ve sabrıyla, bugün sadece emeklerinin meyvelerinden zevk almakla kalmıyor; aynı za-manda insanların yaşamlarında da önemli değişiklikler yaratı-yor ve bunu sürdürüyorlar.

Yeteneklerinizi anlama konusundaki gerçek sevinci; yardı-

ma ihtiyaç duyan şirketler ve kişilerle dolu bir dünyaya, değerli ürünler ve hizmetler sunma beceriyle keşfedeceksiniz.

Bunun güzelliği, eninde sonunda rehberlik yapanların arasına katılmak için rehber desteği alanların arasından mezun olmaktır. Bu en güzel şekilde; “İyilik bul, iyilik yap!”tır. Bu yüzden yolculuğun tadını çıkarın. Bir sonraki ana hedefinize ulaşmanıza yardımcı olmak için, bu beş *Odaklanmanın Gücü* süper yıldızının en uygun fikirleri ile ilaveten kendi fikrinizi kullanın.

Gelecek birkaç sayfada, yola çıkmanız için bazı “Son söz”lerimiz var.

AKSİYON ADIMLARI



Yirmi Beş Servet Oluşturma Stratejisi

Beş olağanüstü başarılı müşterimizin yirmi beş stratejisini dikkatle gözden geçirin. En iyi fikirlerin kilidini açmanıza yardımcı olması için beraberindeki soruları yanıtlayın.

Yirmi beş stratejiden üçünü seçin ve aşağıya yazın.

1. _____
2. _____
3. _____

Bu stratejilerin her birinin kendi işim veya kariyerim için uygulanması için yapılacak en iyi sonraki adımım:

1. _____
2. _____
3. _____

Şimdi odaklanın ve takip edin!

SONSÖZ



Bu Sizin Hayatınız... Mücadeleyi Kabul Edin.

“Mutlu olanlar, hayal kuranlar ve bunu gerçekleştirmek için gereken bedeli ödemeye hazır olanlardır.”

—Leon J. Suenes

Odaklanmanın Gücü’nün bu özel gözden geçirilmiş basımında, en taze fikirlerimizi ve yeni hikâyelerimizi sizinle paylaşmak bizim için bir ayrıcalıktı. Umarız sınırsız fırsatların mevcut olduğu sizce de doğrulanmıştır. Anlamalı bir ömür oluşturmak için herhangi bir kısayol olmadığını anlayın. Devam eden bir süreçtir. Bu, zaman, gerçek çaba ve hâlihazırdaki durumunuzdan daha fazlası olma arzusu ister. Bu degecek bir mücadele. Ancak, en büyük mücadele yarın başlar. Bu kitabın kapakları arasında öğrendiklerinizi nasıl uygulayacaksınız? Si-

zinle paylaştığımız tüm stratejiler gerçekten işe yarıyor. Hayatınızı dramatik bir şekilde daha iyi hâle getirebilirler. Tabii ki bunları kullanmayı seçerseniz.

Hepimiz zor kararlarla karşı karşıyayız. Bu insan ikileminin bir parçası. Hangi yoldan gideceksiniz; bu mu, diğeri mi? Kuşkusuz, daha iyi bir gelecek için kişisel rotanızın çizilmesi söz konusu olduğunda, kesinlikle garanti verilemez. Nitekim bu kitap boyunca sizinle paylaştığımız temel alışkanlıklar, işiniz ve kişisel yaşamınızın ölçülerin ötesinde, kutsanacağını garanti etmek için uzun bir yol sağlayacaktır.

Onlar bizim ve binlerce diğer kişi için çalışmışlardır. Bu yüzden mücadeleyi kabul edin. Bir gün tekrar odaklanmak ve olabileceğiniz en iyi olmak için şimdi bir karar verin.

Şimdi adım atmanın ve saymaya başlamanın tam zamanı. Alternatifi, “Bu ilginç bir bilgi idi.” demek, sonra kitabı rafa koymak ve eski alışkanlıklarınıza devam etmektir. Bu üzücü olur çünkü hayatınızdaki hiçbir şey değişmeyecek. Bu kitabı okumak için zaman ayırdıysanız, açıkçası bazı şeyleri geliştirmek istiyorsunuz demektir.

Okuduğunuzdan dolayı, artık hayatın nasıl çalıştığının farkındasınız. Böylece, gerekli değişiklikleri yapmak için kendinizi zorlamadığınız sürece, gelecekteki başarısızlık için başka mazeretiniz kalmaz. Sizin gibi yalnızca değiştirmeye karar verdikleri için hayatlarını muhteşem başarı öykülerine dönüştüren binlerce insan var.

Aynı şeyi yapabilirsiniz. Gerçekten yapabilirsiniz. Kendinize inanın. Bu sayfalardan derlediğiniz bilgiyi toplayın ve ne olursa olsun, ilk adımı atmaya odaklanın. Bunu bir öncelik

hâline getirin. Sonra bir adım daha atın, çok yakında hayatınız değişecek. Garanti ederiz. Biraz uygulama ve sabırla, yeni alışkanlıklar bir parçanız olacak. Bundan bir yıl sonra, “Ne kadar değiştiğime ve sonuçlara baksana, inanamıyorum.” diyeceksiniz.

Bu stratejilere sıklıkla bakın. Onları size yardımcı olacak devam eden bir rehber olarak kullanın. Unutmayın, bu dünyada gerçekten fark yaratabilirsiniz. Bunu yapmak sizin sorumluluğunuz ve ayrıca kaderinizdir. Şimdi cesaret ve yeni umutlarla ilerleyin. Geleceğiniz sizi bekliyor, cesurca elinize alın!

Saygılarımızla,
Jack, Mark ve Les

KAYNAK KILAVUZU



Aşağıdakiler, *Odaklanmanın Gücü*'nü kullanmaya yönelik bilginizi ve becerinizi daha da genişletecek harika bir kaynak listesidir.

TAVSİYE EDİLEN OKUMALAR

Built to Sell by John Warrilow. New York, New York: Portfolio Hardcover, 2011.

Business Stripped Bare by Richard Branson. London, England: Virgin Publishing Ltd, 2010.

Chicken Soup for the Entrepreneur's Soul by Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Dahlynn McKowen, John and Elizabeth Gardner, Tom Hill and Kyle Wilson. Deerfield Beach, Florida: Health Communication, Inc. 2006.

Chicken Soup for the Soul by Jack Canfield and Mark Victor Hansen. Deerfield Beach, Florida: Health Communications, Inc., 1993.

Chicken Soup for the Soul: Living Your Dreams by Jack Can-

field and Mark Victor Hansen. Deerfield Beach, Florida: Health Communication, Inc., 2003.

Chicken Soup for the Soul: Think Positive by Jack Canfield, Mark Victor Hansen and Amy Newmark. Cos Cob, CT: Chicken Soup for the Soul Publishing, LLC, 2010.

Clean Break by Karen Stewart. Mississauga, Ontario: John Wiley and Sons Canada Ltd., 2008.

Crush It! by Gary Vaynerchuk. New York, New York: Harper Collins, 2009.

Don't Sweat the Small Stuff... and it's all small stuff by Richard Carlson. Bolton, Ontario: H.B. Fenn & Co., 1997.

Everything Counts! by Gary Ryan Blair. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.

Exceeding Customer Expectations by Kirk Kazanjian. New York, New York: Currency Doubleday, 2007.

Focal Point by Brian Tracy. New York, New York: AMA-COM, 2004.

Future Diary by Mark Victor Hansen. Costa Mesa, California: Mark Victor Hansen and Associates, 1985.

Get Rich Click! by Marc Ostrofsky. Houston, Texas: Razor Media Group LLC, 2011.

Getting Things Done by David Allen. New York, New York: Penguin, 2003.

How to Handle a Major Crisis by Peter J. Daniels. Ann Arbor, Michigan: Tabor House Publishing, 1987.

How to Reach Your Life Goals by Peter J. Daniels. Ann Arbor, Michigan: Tabor House Publishing, 1985.

In Search of the Invisible Forces by George Addair. Phoenix, Arizona: Vector Publications, 1995.

It's Not What Happens to You, It's What You Do About It by W. Mitchell. San Francisco, California: Phoenix Press, 1999.

Jack Canfield's Key to Living the Law of Attraction by Jack Canfield and D.D. Watkins. Deerfield Beach, Florida: Health Communications Inc., 2007.

Leading an Inspired Life by Jim Rohn. Niles, Illinois: Nighthale-Conant Corporation, 1997.

Man's Search for Meaning by Viktor Frankl. New York, New York: Pocket Books, 1984.

Rich Dad, Poor Dad by Robert Kiyosaki with Sharon L. Lechter. Paradise Valley, Arizona: Tech Press Inc., 1997.

Smarter, Faster, Cheaper by David Siteman. Garland, Hoboken, New Jersey: John Wiley and Sons Inc. 2011

Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive by Harvey Mackay. New York, New York: Ballantine Books, 1996.

Switch: How to Change Things When Change Is Hard, by Chip Heath and Dan Heath. New York, New York: Broadway Business, 2010.

The Aladdin Factor by Jack Canfield and Mark Victor Hansen. New York, New York: Berkeley Books, Division of Penguin Putnam, 1995.

The Bible.

The Compound Effect by Darren Hardy. New York, New York: Vanguard Press, 2011.

The Eagle's Secret by David McNally. New York, New York:

Delacorte Press, 1998.

The Ego and the Spirit by Fran Hewitt. Calgary, Alberta: Power of Focus Publishing, 2010.

The Greatest Salesman in the World by Og Mandino. New York, New York: Bantam Books, 1974.

The Greatest Secret in the World by Og Mandino. New York, New York: Bantam Books, 1972.

The 7 Habits of Highly Effective People by Stephen R. Covey. New York, New York: Simon & Schuster, 1989.

The On-Purpose Person by Kevin W. McCarthy. Colorado Springs, Colorado: Navpress, 1992.

The One Minute Millionaire by Mark Victor Hansen and Robert G. Allen. New York, New York: Three Rivers Press, 2002.

The Power of Faithful Focus by Les Hewitt and Dr. Charlie Self. Deerfield Beach, Florida: Health Communications, Inc., 2004.

The Power of Focus for College Students by Les Hewitt, Andrew Hewitt and Luc d'Abadie. Deerfield Beach, Florida: Health Communications, Inc., 2006.

The Power of Focus for Women by Fran Hewitt and Les Hewitt. Deerfield Beach, Florida: Health Communications, Inc., 2004.

The Power of Quotes by Les Hewitt. Calgary, Alberta: Power of Focus Publishing, 2008.

The Richest Man in Babylon by George S. Clason. New York, New York: Penguin Books, 1989.

The Secret by Rhonda Byrne. New York, New York: Atria Books, 2006.

The Success Principles for Teens by Jack Canfield and Kent Healy. Deerfield Beach, Florida: Health Communications, Inc., 2008.

The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be by Jack Canfield and Janet Switzer. New York, New York: Harper Collins, 2005.

The Tipping Point by Malcolm Gladwell. New York, New York: Back Bay Books, 2001.

The Wealthy Barber Returns by David Chilton. Kitchener, Ontario: Financial Awareness Corp; 2011.

The Richest Kids in America by Mark Victor Hansen. Miami, Florida, Hansen House, 2009.

The Seasons of Life by Jim Rohn. Austin, Texas: Discovery Publications, 1981.

Think & Grow Rich by Napoleon Hill. New York, New York: Fawcett Crest Books/ CBS Inc., Division of Ballantine Books, 1960.

Why Aren't You More Like Me? by Ken Keis. Abbotsford, British Columbia: CRG International, 2011.

Unfair Advantage by Robert T. Kiyosaki. Scottsdale, Arizona: Plata Publishing, LLC, 2011.

1001 Ways to Reward Employees by Bob Nelson. New York, New York: Workman Publishing Co., 1994.

OTOBİYOGRAFI/BİYOGRAFI

Achieving the Impossible by Lewis Gordon Pugh. New York, New York: Simon & Schuster, 2010.

Buffet: The Making of an American Capitalist by Roger Lowenstein. New York, New York: Random House, 1995.

Business Stripped Bare by Richard Branson. London, England: Virgin Publishing Ltd, 2010.

Long Walk to Freedom by Nelson Mandela. New York, New York: Back Bay Books, 1994.

Made in America by Sam Walton. New York, New York: Bantam Books, 1993.

Muhammad Ali: His Life and Times by Thomas Hauser. New York, New York: Simon & Schuster, 1991.

Steve Jobs by Walter Isaacson. New York, New York: Simon & Schuster, 2011.

The Golden Motorcycle Gang: A Story of Transformation by Jack Canfield. Carlsbad, CA: Hay House, 2011.

Walt Disney by Neal Gabler. New York, New York: Vintage Books, 2007.

SES PROGRAMLARI

Happy, Healthy and Terrific by Ed Foreman. Dallas, Texas: Executive Development Systems. 800-955-7353.

Magic Words That Grow Your Business by Ted Nicholas. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp. 800-323-5552.

Maximum Confidence: Ten Steps to Extreme Self-Esteem by Jack Canfield. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp., 1989. 800-323-3938.

Relationship Strategies by Jim Cathcart and Tony Alessandra. Niles Illinois: Nightingale-Conant Corp. 800-323-5552.

Self-Esteem and Peak Performance by Jack Canfield. Boulder, Colorado: Career Track Publications and Fred Pryor Seminars, 1995. 800-255-6278.

The Aladdin Factor: How to Ask for and Get What You Want in Every Area of Your Life by Jack Canfield and Mark Victor Hansen. Niles, Illinois: Nightingale-Conant Corp., 1999. 800-323-5552.

The 4 Fundamentals by Les Hewitt. Calgary, Alberta: The Power of Focus Inc. 403-295-0500 info@thepoweroffocus.ca.

The Success Principles: Your 30-Day Journey From Where You Are to Where You Want

To Be by Jack Canfield and Janet Switzer. Santa Barbara, California: Jack Canfield Companies, 2003.

VIDEOLAR

How to Have Your Best Year Ever by Jim Rohn. Dallas, Texas: Jim Rohn International.

The Man Who Would Not Be Defeated by W. Mitchell. Santa Barbara, California: W. Mitchell.

The Power of Purpose (the story of Terry Fox) by David McNally. Eden Prairie, Minnesota: Wilson Learning Corp.

İZİNLER



Aşağıdaki yayıncılara ve şahıslara, aşağıdaki materyali yeniden yayınlama izni verdikleri için teşekkür etmek istiyoruz.

(Not: Anonim olarak yazılanlar veya Jack Canfield, Mark Victor Hansen veya Les Hewitt tarafından yazılan hikâyeler bu listeye dâhil edilmemiştir.)

Maria Sosa hikâyesi, Maria Sosa'nın izniyle yayınlanmıştır.
©2011 Maria Sosa.

Gord Wiebe hikâyesi. Gord Wiebe'nin izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Gord Wiebe.

Dave Albano hikâyesi. Dave Albano'nun izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Dave Albano.

Lisa Petrilli hikâyesi. Lisa Petrilli'nin izniyle yayınlanmıştır.
©2011 Lisa Petrilli.

Sam Beckford hikâyesi. Sam Beckford'un izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Sam Beckford.

Ashley Meszaros hikâyesi. Ashley Meszaros'un izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Ashley Meszaros.

Aaron Trenouth hikâyesi. Aaron Trenouth'un izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Aaron Trenouth.

Andrew Hewitt hikâyesi. Andrew Hewitt'in izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Andrew Hewitt.

Anna Jarmics hikâyesi. Anna Jarmics'in izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Anna Jarmics.

Annette Stanwick hikâyesi. Annette Stanwick'in izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Annette Stanwick.

Chris Keating hikâyesi. Chris Keating'in izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Chris Keating.

Cameron Johnson hikâyesi. Cameron Johnson'un izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Cameron Johnson.

Chauncey Holloman hikâyesi. Chauncey Holloman'ın izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Chauncey Holloman.

W. Mitchell hikâyesi. W. Mitchell'in izniyle yayınlanmıştır. ©2011 W. Mitchell.

Exceeding Customer Expectations alıntısı. Kirk Kazanjian'ın izniyle yayınlanmıştır. ©2007 Literary Productions, Doubleday.

Luan Mitchell'in hikâyesi. Luan Mitchell'in izniyle yayınlanmıştır. ©2011 Luan Mitchell.

Peter J. Daniel'in hikâyesi. Peter J. Daniels'in izniyle yayınlanmıştır. ©2000 Peter Daniels, World Centre for Entrepreneurial Studies.

Live and Learn and Pass It On alıntısı. H.Jackson Brown Jr.'ın izniyle yayınlanmıştır. © 1997 H. Jackson Brown Jr., Rutledge Hill Press Inc.

A Return to Love alıntısı. Marianne Williamson'un izniyle yayınlanmıştır. ©1992 Marianne Williamson.

Ed Foreman alıntısı. Ed Foreman'ın izniyle yayınlanmıştır. ©2000 Ed Foreman, Executive Development Systems Inc.

Ten Purpose Questions list. David McNally'nin izniyle yayınlanmıştır. ©1984 David McNally, Trans-Form Corporation.

YAZARLAR HAKKINDA



Muhtemelen **Jack Canfield**'ı New York Times'ın en çok satan sıralamasında ilk sırada yer alan ve şu ana kadar 225 ayrı isimle 47 dilde 500 milyondan fazla basılan *Chicken Soup for the Soul*® kitap dizisinin eş yaratıcısı olarak biliyorsunuzdur. Aynı zamanda; *The Success Principles*, *Dare to Win*, *Odaklanmanın Gücü*, *The Aladdin Factor* ve *You've Got to Read This Book* kitaplarının ortak yazarıdır.

İlave olarak, girişimcileri, kurumsal liderleri, yöneticileri ve satış uzmanlarını; kişisel, mesleki ve mali hedeflerindeki başarıyı nasıl hızlandıracakları konusunda eğiten Canfield Eğitim Grubu'nun kurucusu ve CEO'sudur.

Jack Canfield, *Odaklanmanın Gücü*'nün Esas Noktalarını ve Başarı için Atılım seminerlerini yirmi ülkede paylaştı. Müşterileri arasında Campbell Soup Company, Clairol, Coldwell Banker, General Electric, ITT, Hartford Insurance, Federal Express, Johnson & Johnson, NCR, Sony Pictures, TRW ve Virgin Records ile ilaveten The Million Dollar Round Table,

The Young Presidents Organization, CEO ve Dünya İş Konseyi gibi diğer örgütler yer almaktadır.

Jack; *CNN, PBS, Inside Edition, Larry King Live, 20/20, Eye to Eye, Today Show, Fox & Friends, Montel ve Oprah* programlarında yer almıştır.

Altı farklı kıta üzerinde yüz binlerce kişiye kişisel olarak multimilyoner, iş dünyası liderleri, çok satan yazar, önde gelen satış uzmanı, başarılı girişimci ve dünya standartlarındaki sporcu olmaları için yardım ederken; aynı zamanda dengeli, mutmain ve sağlıklı yaşamlar yaratmıştır.

Jack, dinamik bir konuşmacıdır ve kısa bir süre önce Ulusal Konuşmacılar Derneği'nin Konuşmacılar Onur Listesi'ne dâhil edilmiştir. Son zamanlarda çıkan popüler *The Secret, The Meta Secret, The Opus, Discover the Gift, Beyond Belief, Tapping Solution* ve *Tapping the Source* filmlerinde seçkin bir öğretmen olmuştur.

Jack, 38 yıldır 30'u aşkın ülkede bu güçlü ilkeleri ve atılım stratejilerini; şirketlere, hükümetlere ve üniversitelere sunmuştur.

Jack, "The Transformational Leadership Council (Dönüşümcü Liderlik Konseyi)"nin kurucusudur, ayrıca üç fahri doktora almıştır.

Jack'in tüm kaynakları ve eğitim programları hakkında daha fazla bilgi almak ya da bir açılış notu hazırlamak için lütfen iletişim kurun:

Web sitesi: www.jackcanfield.com

Mark Victor Hansen, zamanımızın en dinamik ve saygı uyandıran öğretmenlerinden ve konuşmacılarından biridir.

Chicken Soup for the Soul®, Mark'ı aranan bir konuşmacı, çok satan yazar ve pazarlama maveni gibi dünya çapında bir spot hâline getiren birçok fikirden sadece bir tanesidir. Özgeçmişini geniş bir akademik geçmişe ek olarak, ömürlük girişimci başarısını da içeriyor. Ayrıca, *The One Minute Millionaire*, *The Aladdin Factor*, *Dare to Win* ve diğerleri gibi birçok popüler kitabı bulunan verimli bir yazardır. Mark, büyük düşünme, satış başarısı, yayıncılık başarısı ile kişisel ve mesleki gelişim üzerine odaklanmaktadır.

Mark, “MEGA Book Marketing University” ile “Your MEGA Speaking Empire”ın kurucusudur.

Her ikisi de, Mark'ın kârlı yayıncılık ve konuşma kariyerlerini geliştirme konusunda yeni ve özverili yazarları, konuşmacıları ve uzmanları eğittiği, onlara koçluk yaptığı yıllık konferanslardır.

Ayrıca, Habitat for Humanity, American Red Cross, March of Dimes ile Childhelp USA gibi kuruluşlar için yorulmadan çalışan tutkulu bir hayırsever ve hümanisttir. 2000 yılında, “The Horatio Alger Association of Distinguished Americans” Mark'ı prestijli Horatio Alger Ödülü ile onurlandırdı. Birlik her yıl, 19. Yüzyılın önemli Amerikalı yazarlarından Horatio Alger Jr. tarafından yazılan başarı öykülerinde yer alan erdemleri ve ilkeleri özünde bulunduran Amerikalı liderlere bu ödülü veriyor. Ödülü kazanan Mark'ın olağanüstü yaşam başarıları, hür teşebbüs sisteminin hâlen hepimize sunduğu fırsatların güçlü bir örneği olarak karşımıza çıkıyor. 2000 yılında Northwood Üniversitesi, onu Yılın En İyi İş Lideri olarak onurlandırdı ve gelecek-

teki iş liderlerinin zihinlerini şekillendirerek onları eğitecek fakültenin gelişimine yardımcı olacak Mark Victor Hansen Girişimcilik Mükemmellik Fonu'nu kurdu.

Mark Victor Hansen'in ürünleri, programları ve konuşma çizelgesi hakkında daha fazla bilgi için lütfen irtibat kurun:

Web sitesi: markvictorhansen.com

Muhatapları ve müşterileri tarafından "Odaklanma Koçu" olarak bilinen **Les Hewitt**, gerçek iş dünyasını ve odaklanmış kalma mücadelesini anlar.

Son 30 yılda, kuruluşu binlerce yöneticinin ve satış liderinin kullandığı 900'den fazla grup çalışması ve eğitim programı hazırlamış ve anlatmıştır. Les ayrıca, daha fazla kâr ve zaman, daha az stres isteyen iş adamları için eşsiz bir odaklanma sistemi olan Odaklanma Gücü Koçluk Programı'nın kurucusudur.

Odaklanmanın Gücü, Kanada, Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Birleşik Krallık ve İrlanda Cumhuriyeti'nde 300'den fazla şirketle çalışmaktadır.

Les uluslararası çok satan bir yazardır. *Chicken Soup for the Soul*® kitap serisinin yaratıcıları Jack Canfield ve Mark Victor Hansen ile birlikte yazdığı, ilk kitabı *Odaklanmanın Gücü*; Kuzey Amerika'da yarım milyon kopya satmış ve 20 dilde yayınlanmıştır. Dizide şu anda yedi kitap bulunmaktadır.

Les, milyarder Donald Trump tarafından yaratılan, evde eğitim veren işletme okulu Trump University için sesli iş seminerleri düzenlemektedir. Adına konuştuğu diğer üst düzey müşterilerinin arasında; Wells Fargo, The Million Dollar

Round Table, Investors Group, Cameron Inc. ve Halliburton yer almaktadır.

Les, profesyonel bir koç olarak müşterilerinin tutarlı bir başarı elde etmeleri için gerekli değişiklikleri yapmalarını ister, mücadeleye sevk eder ve destekler. (Özellikle değişiklik için direnen varsa!) Olağanüstü kârlar ve üretkenlik elde etmek isteyen yüzlerce ticaret liderini şahsen koçluk etmiştir.

Sloganı: **Odaklanın ve izleyin!**

Odaklanmanın Gücü ürünlerine ilişkin daha fazla bilgi veya konuşma katılımı, liderlik eğitimi programı, idarenin yeniden düzenlenmesi veya kişiselleştirilmiş koçluk için Les Hewitt'i tutmak için lütfen ofisimizle iletişime geçin:

Web Sitesi: ThePowerOfFocus.com