

BÜYÜK DÜŞÜNMENİN BÜYÜSÜ

Dr. David J. SCHWARTZ

Büyük insanlar dünyayı düşüncelerin yönettiğini görenlerdir.

EMERSON

Sadece bilgi depolamak için değil, düşünmek için aklı kullanmak.

Nesnelere, insanlara ve kendine değer katmak.

Önemsiz ayrıntıları aşarak düşünmek ve önemli olana konsantre olmak.

Fikirlerden yararlanmak ve onları geliştirmek.

Yaptığınız her şeyde birinci sınıf olmak.

Canlı, coşkulu olmak.

Diğer insanların desteğini sağlamak.

Girişimciliği geliştirmek.

Her engelden bir şey kazanmak.

Kesin hedefler belirleyerek enerjiyi katlamak.

BAŞARI

İnanç, güçlü inanç, aklı, yol ve yöntemler ile nasıl yapıları bulmak üzere harekete geçirir. Başaracağınıza inanmanız başkalarının size güven duymalarına neden olur.

İnanç yapma gücünü harekete geçirir.

İnanın, gerçekten inanın, başarabilirsiniz ve başaracaksınız.

“ Tamam bir deneyeceğim ama bu işin olacağını sanmıyorum. ” tavrı başarısızlığı getirir.

Endişeleri düşünürsen, başarısız olursunuz. Zaferi düşünürsen, başarılı olursun.

Lidere saygı duymak iyidir. Ondan öğrenin. Onu gözleyin. Onu inceleyin. Ama ona tapmayın. Daha iyi olabileceğinize inanın.

Kişi kendi düşüncelerinin ürünüdür.

Girişimcilik ruhu çok önemlidir. Kendimi değerli görmem gerekiyor.

Kendinize inanın güzel şeyler olmaya başlar.

İNANÇ GÜCÜNÜ GELİŞTİRMEK

1. Başarıyı düşünün, başarısızlığı düşünmeyin.
2. Kendinize hep düşündüğünüzden daha iyi olduğunuzu anımsatın.
3. Büyük düşünün.

Bir eğitim programı 3 şey yapmalıdır.

1. İçerik sunmalı (Ne yapmalı)
2. Metot sunmalı (Nasıl yapmalı)
3. Sonuç vermelidir.

Mükemmel bir laboratuvarınız var (İnsanlar). Size düşen deney ve gözlem yapmak.

Neden bazı insanların bir çok arkadaşı var da bazılarının bir kaç tane var?

İnsanlar neden bir kişinin söylediğini memnuniyetle kabul ediyor da, aynı şeyi söyleyen bir başkasını dikkate almıyorlar? Neden John bu kadar başarılı da Tom değil.

ÖZEL BİR ÇALIŞMA

Bildiğiniz, tanıdığınız en başarılı ve en başarısız iki insan seçin ve bunların özelliklerini gözlemleyin.

Önemli olan ne kadar zekaya sahip olduğunuz değil, sahip olduğunuz zekayı nasıl kullandığınızdır. IQsu 100 olan olumlu, iyimser ve işbirliği yapan kişi IQsu 120 olan olumsuz, karamsar ve işbirliği yapmayan kişiden daha çok saygı görür ve daha büyük başarılar elde eder.

Einstein'a 1 mil kaç feettir? diye sormuşlar.

Einstein: Bilmiyorum. Herhangi bir referans kitabından iki dakikada bulabileceğim gerçeklerle neden beynimi doldurayım,demiş.

Bilgiye nasıl ulaşabileceğini bilme yeteneği, akli gerçekleri depolamak için kullanmaktan çok daha önemlidir.

Bilgi yarışmasında her türlü saçma sapan soruları bile bilen bir adama kaç lira verilir? Hiç verilmez. Bu adam hiç düşünemez. Sadece ezberleyebilir. Bu adam bir (insan - ansiklopedi) bilgi deposudur.

Problem çözebilecek, yeni fikirler üretebilecek insanlar lazım. Düş kurabilen, sonrada düşüyle pratik uygulama geliştiren insanlara ihtiyaç vardır.

KENDİNİZE GÜVEN DUYGUNUZU GELİŞTİRİN

Nelerden korkarsınız ve neden? İçinizdeki korkuyu yenmelisiniz, sudan korkanları suya atarlar. İçinizdeki korku canavarını yenin.

Eylem korkuyu tedavi eder. Öte yandan kararsızlık, erteleme korkuyu besler büyütür.

Zor problemlerle karşılaştığımızda, harekete geçene dek korku içinde bekleriz. Umut başlangıçtır. Ama zafer kazanmak için umudun harekete gereksinimi vardır.

Aşağıda bazı korku türlerini tedavi niteliğindeki eylemler vardır.

KORKU TÜRÜ: Kişisel görünümünden dolayı.

EYLEM: Görünüştünüzü düzeltin. Berbere gidin. Ayakkabıları parlatın. Giysilerinize dikkat edin.

KORKU TÜRÜ: Önemli bir müşteriyi kaybetme korkusu.

EYLEM: Daha iyi hizmet vermek için iki misli çalışın. Müşterinizin size duyduğu güveni zedeleyen her şeyi düzeten.

KORKU TÜRÜ: Sınavlarda başarısız olma korkusu.

EYLEM: Endişeyle geçen zamanı çalışmayla geçen zaman haline getirin.

KORKU TÜRÜ: Bütünüyle kontrolünüz dışında olan şeylerden korkma.

EYLEM: Dikkatinizi tamamen başka bir şeye verin. Bahçede çiçeklerle meşgul olun. Çocuklarınızla oynayın. Sinemaya gidin.

KORKU TÜRÜ: Diğer insanların ne düşüneceği veya korkusu.

EYLEM: Yapmayı planladığınız şeyin doğru olduğundan emin olun. Sonra onu yapın. Şimdiye kadar yaptığınız işten dolayı eleştiriye uğramayan yoktur.

KORKU TÜRÜ: Bir yatırımda bulunmak veya bir ev satın alma korkusu.

EYLEM: Tüm unsurları analiz edin, sonra karar verin. Verdiğiniz karara bağlı kalın. Kendi değerlendirmenize güvenin.

KORKU TÜRÜ: İnsanlardan korkma.

EYLEM: Onları tanıma sanatını öğrenin.

Bellek bankanıza sadece olumlu düşünceler yatırın. Motorumuza bir avuç pislik döksek ne olur. Çalışan motor işlevini yapamaz hale gelir. Olumsuz düşüncelerde zihinsel motorumuzda aynı etkiyi yapar. Endişe gerilim ve aşağılık duygusu oluşturur.

Bellek bankanızdan sadece olumlu düşünceler çekin. Geçmişime ait hatırladığım olumlu hiçbir şey hatırlamıyorum dememek için, ne yatırırsanız onu çekersiniz.

Psikolojik açıdan problemin tedavisi, kişinin bellek bankasından olumsuzları çekmeyi bırakıp olumlu şeyleri çekmeyi öğrendiğinde etkisini göstermeye başlar.

GÜVEN GELİŞTİRMEK İÇİN

1. En ön sırada olun. Pek çok insan arkada oturmak için mücadele eder. Niçin? Fazla dikkat çekmemek için. Çünkü kendilerine güvenleri yoktur. Önde oturmak güven getirir.
 2. Göz teması kurmaya çalışın.
- Gözünüzün içine bakmayan insan hakkında, şu sorular akla gelir:

- Ne saklamaya çalışıyor?
- Neden korkuyor?
- Bir şey mi söylemek istiyor?

Göz temasından kaçınırsanız kendiniz hakkında iyi bir şey söylemiş olmazsınız. “ Korkuyorum, güvenim yok. ” dersiniz. Bu korkuyu diğer insanın gözünün içine bakmayı sağlayarak yenin.

Böylece ona “ Dürüstüm ve açığım. / Sana söylemekte olduğum şeye inanıyorum. / Korkmuyorum. / Kendime güveniyorum. ” dersiniz.

3. Yüzde 25 daha hızlı yürüyün.

Darbe yemiş, yoksulluk içindeki insan ayaklarını sürükleyerek ve tökezleyerek yürür. Kendine güveni sıfırdır. Yürüyüş biçiminiz ufaktan bir yarış olsun, size güven verecektir.

4. Düşüncelerinizi çekinmeden söylemeyi deneyin.

Toplantılarda gönüllü olarak bir şey söyleyin. Yorum yapın. Öneri getirin. Soru sorun. Konuşan son insan olmayın.

5. Kocaman gülümseyin.

Şu küçük testi yapın. Kendinizi yenilmiş gibi hissetmeyi ve aynı zamanda büyükçe gülümsemeyi deneyin. Koca bir gülüş size güven duygusu verir. Korkuyu yener. Endişeyi kovar. Karamsarlığı alaşağı eder. Gerçek bir gülüş değerlerinin muhalefetini eritir, hem de o anda size kızmayı karşıdaki sürdürmez.

Çok duymuşumdur. “ Evet, ama bir şeyden korktuğumda veya bir şeye kızdığımda, kendimi gülümseyebilecek gibi hissetmiyorum. ” Elbette hissetmeyeceksin. Kimse hissetmez. İşin püf noktası kendimize “ Gülümseyeceğim ” diye emrivaki yapmaktır. Ve gülümseyin. **Gülümsemenin gücünden yararlanın.**

Düşüncemizin büyüklüğü, başarıımızın büyüklüğünü belirler.

Benim en büyük zayıflığım nedir? Bunu tespit etmek gerekir.

BİZ KELİME VE DEYİMLERLE DÜŞÜNMEYİZ. BİZ SADECE RESİM VE GÖRÜNTÜLERLE DÜŞÜNÜRÜZ!

Kelimeler düşüncelerin hammaddeleridir. Konuşurken veya okurken o şaşırtıcı cihaz (beyin) kelime ve deyimleri otomatik olarak zihinsel resimlere dönüştürür. Her kelime veya deyim birbirinden az da olsa farklı zihinsel resimler yaratır.

Büyük düşünenler gerek kendi, gerekse başkalarının zihinlerinde olumlu, ileriye dönük, iyimser resimler yaratmada uzmanlaşmış kişilerdir. Büyük düşünmek için, büyük olumlu zihinsel görüntüler üreten kelime ve deyimler kullanmalıyız.

Dünyanın bizim üstümüze koyduğu fiyat etiketi, bizim kendimize biçtiğimiz değerle neredeyse aynıdır.

1. Kendinizi ucuza satmayın. Sahip olduğunuz meziyetlerin üstünde yoğunlaşın. Siz düşündüğünüzden daha iyisiniz.

2. Büyük düşünenlerin sözlüğünü kullanın. Zafer, Umut, Mutluluk, Zevk, vb. kelimeler.
3. Vizyonunuzu zorlayın. Sadece ne olduğunu değil, ne olabileceğini de görün. Nesnelere, insanlara ve kendinize değer katın.
4. İşinizi önemseyin. Mükemmel yapın. Daha iyi nasıl yapabilirim?
5. Sıradan şeylerin ötesinde düşünün. Kendinize şunu sorun: “ Gerçekten önemli mi? ”

İyi bir konuşma yapmak için ne gerekir? Konuşacağı şey konusunda yeterli bilgiye ve onu diğer insanlara anlatmak için yoğun bir isteğe sahip olunmalı.

“ Ben işimi yapıyorum ve bu bana yeter. ” tutumu küçüktür ve olumsuz bir düşüncedir.

Nesnelere sadece olduğu gibi değil, nasıl olabilecekse o şekilde de bakın. Hayalde canlandırma her şeye değer katar. Büyük düşünen kişi her zaman gelecekte ne yapabileceğini hayalinde canlandırır. Mevcut duruma takılıp kalmaz.

Müşteriyi keserseniz bir daha yumurta alamazsınız.

Ne olabileceğini de görün. Sadece olanı değil.

DEĞER KATMA PRATİĞİ

Nesnelere değer katmayı deneyin. Nesneleri daha değerli yapacak fikirler arayın.

İnsanlara değer katmayı deneyin.

Kendinize değer katmayı deneyin.

Olumsuz bir tutum içine gireceğinizi hissettiğiniz an kendinize sorun; “ Gerçekten önemli mi? Kavga etmeye değer mi? ”

YARATICI DÜŞÜNME

Bir şeyi yapmak için yeni ve gelişmiş yollar bulmaktır.

Yapabileceğinize inanın. Herhangi bir şeyi yapmak için önce onun yapılabileceğine inanmanız gerekir. Böylece yaratıcı düşüncelerin yolu açılır. “ İçinizden kaç kişi gelecek 30 yıl içerisinde hapisanelerin kaldırılabilmesine inanıyor? ” sorusunu sorun ve olumsuz düşünceleri dinleyin. İnsanları olumlu düşündürün ve dinleyin.

İNANDIĞINIZ ZAMAN, AKLINIZ O ŞEYİ YAPMANIN YOLLARINI BULUR. Bu deney sadece bir şeyi göstermektedir. Bir şeyin imkansız olduğuna inanırsanız, aklınız bunun neden imkansız olduğunu ispatlamak üzere çalışmaya başlar. Ama bir şeyin yapılabileceğine inandığınızda, aklınız onu yapmak üzere çözümler bulmanıza yardım etmek için çalışmaya başlar.

Bir işin iyi yapılması için bir çok yol vardır. Aslında o iş kaç kişiye verilmişse o kadar çok.

GREENWALT

Kaç tane yaratıcı zeka varsa, o kadar en iyi yol vardır.

Donmuş olan hiçbir şey büyümmez. Eğer geleneğin akıllarımızı dondurmasına izin verirse yeni fikirler filizlenemez.

Geleneklerin aklınızı doldurmasına izin vermeyin. Yeni fikirlere açık olan.

GELENEKSEL DÜŞÜNCEYİ AŞMAK İÇİN

Yeni fikir ve önerilere açık olun. İşe yaramaz, yapılamaz, hiçbir değeri yok, aptalca gibi kelimelere aldırmayın.

Bulunduğunuz yerin en iyi süngeri siz olun.

Yeni şeyleri deneyen bir kişi olun. Sabit, rutin şeyleri kırın.

İlerici olun, gerici olmayın. Nasıl daha iyi yapabilirim?

Daha önce çalıştığım yerde böyle yapardık, burada da böyle yapacağız yerine; oradakinden daha iyi burada nasıl yaparsınız düşüncesi hakim olmalı.

Haftalık gelişme programı.

Müşteriler: Taksitler, Çocukları mağazaya nasıl çekerim, onları çekmek aileleri çekmem demek, Oyuncak koyulur, Müşterilerim için ne tür ilginç birşey yapabilirim, 1000. kişiye özel hediye, vb.

Çalışanlar: Az elemanla, çok iş nasıl olur?, Daha verimli nasıl çalışırlar?

Mallar: Malları yerleştiriş biçimi, kalitesi.

Promosyon: Çekilişler.

Kendim: İş nasıl ilerletebileceğim konusunda fikirler üretirim.

Yaptığımı daha iyi yap, işin kalitesini artır; yaptığının daha fazlasını yap, işin miktarını artır. Kendinize şunu sorun; daha iyi nasıl yapabilirim? Daha çok nasıl yapabilirim?

Bir şeyin yapılmasını istiyorsan onu meşgul bir insana ver.

Sormayı ve dinlemeyi öğrenin. Kişi ne kadar büyükse, sizin konuşmanızı sağlamak üzere sizi cesaretlendirme eğilimi de o kadar fazladır. Ne kadar küçükse de size öğüt verme eğilimi o denli yüksektir.

BÜYÜK İNSANLAR DİNLEMİYİ, KÜÇÜK İNSANLAR KONUŞMAYI TEKELLERİNE ALIR.

Diğerlerinin fikirleri sizin fikirlerinizin doğmasında bir kıvılcım etkisi yapmaya yarar. Böylece zihniniz daha yaratıcı olur.

Problemi sunun sonra dinleyin.

Konuşmakla hiçbir şey öğrenemeyiz. Ama sorup dinleme ile öğrenmenin sınırı yoktur.

Kendinizi geliştirmek için;

1. Mesleğinizle ilgili profesyonel bir gruba katılın.
2. Mesleğinizle ilgisi olmayan profesyonel bir gruba katılın.

Fikirler çabuk bozulan besinler gibidir. Onları koruma altına alın.

1. Fikirlerinizi bir kağıda yazın. Kağıt kalem taşıyın. Fikir her yerde gelebilir. WC de bile.
2. Fikirlerinizi gözden geçirin. Değerini yitirenleri atın. İşe yarayacağına inandıklarınızı saklamaya devam edin. Ama dikkat edin fikir hazineniz çöplüğe dönüşmesin.
3. Fikirlerinizi ekin ve gübreleyin. Büyütün. Üzerinde düşünün.
4. Fikri başka fikre bağlayın. Fikrinize benzer olduğuna inandığınız tüm kitapları okuyun. Tüm bakış açılarını araştırın.

Fikri kağıt üzerinde şekillendirin. Bunun iki mükemmel sebebi vardır. Bir fikir gözle görülür forma girdiğinde onu her açıdan görebilirsiniz. Eksikleri anlaşılır. Parlatmak için neler yapılması gerektiğine karar verirsiniz. Sonra fikirlerde başkalarına satılmalıdır. Müşterilere, işçilere, patrona, arkadaşlara, yatırımcılara. Birisi o fikri satın almalıdır. Aksi halde fikrin hiçbir değeri yoktur.

KENDİSİNİ ÖNEMLİ GÖRMEYEN KİŞİ ÖNEMLİ BİRİ DEĞİLDİR.

Düşünme biçiminiz hareket biçiminizi belirler. Hareket biçiminiz de, buna bağlı olarak, diğer insanların size nasıl tepki göstereceklerini belirler.

Doğru giyinin yoksa, bunun bedelini ödeyemezsiniz.

Doğru giyinin, önemli görünün karşılığını her zaman alırsınız.

Kendinizi ne kadar iyi paketleyip sunarsanız, o kadar kabul görürsünüz.

Görünümünüz sizinle ve diğer insanlarla konuşur. Onun şöyle söylemesini sağlayın. **İŞTE KENDİSİNE SAYGISI OLAN BİR KİŞİ, ÖNEMLİ BİR KİŞİ. ONA BU ŞEKİLDE DAVRANIN.**

Yanlış ama insanlar görüntüsüne göre yargılanıyor.

Ne olduğunuzu düşünüyorsanız osunuz.

İşlerimize yaklaşım biçimimiz, bizim altımızda çalışan insanların işlerine yaklaşımlarını belirler. Siz kaytarırsanız, onlar da kaytarırlar.

Başarılı insanların önemli bir özelliği vardır: COŞKU

Astların daha iyi çalışması için öneri:

1. İşinize karşı her zaman olumlu tutumlar sergileyin. Böylece astlarınız doğru bakış açısını seçecektir.
2. İşinize her gün geldiğinizde kendinize şunu sorun: Her açıdan bakıldığında taklit edilmeye değer biri miyim? Alışkanlıklarımın hepsini de astlarımda gördüğümde beni mutlu edecek mi?

Kendiniz için kendinizi kullanarak kendinizi tanıtmak. En önemli özelliklerinizi, üstün yönlerinizi belirleyin. Sonra da bu özelliklerinizi kağıda dökün. Günde en az bir defa bunu okuyun. Cesaret isteyen her işten önce okuyun.

Hangi durumlarda olursanız olun, kendinize şu soruyu sorun: Bu önemli bir insanın yapacağı bir şey mi?

Büyük adamlar, büyük fikirlere gülmez.

Size bir şeyin yapılamayacağını söyleyen insanlar hemen her zaman başarısız insanlardır. Bir şeyi yerine getirme açısından olsa olsa sıradan ve ortalama seviyededirler. Bu tür insanların fikirleri zehirleyicidir.

Kurduğunuz arkadaşlıklar sizi tanımlar. Tencere düşer, kapağını bulur.

Doğru düşünen grubun içinde olduğunuzdan emin olun.

Çevrenizdeki olumsuz düşünceleri dikkate almayın.

İlerlemeyi düşünen insanları izleyin. Onlarla yükselin.

Tavsiyeleri, işi bilen insanlardan almayı kural edinin.

Başkalarının aklından geçenleri okuyabilir misiniz? Bu çok kolay.

Ne düşünüyor olduğumuz yaptığımız şeylerde kendisini gösterir. Tutum ve davranışlar aklımızın aynasıdır. Düşüncelerimizi yansıtır.

Tutum ve davranışları ifadeler ve ses tonları aracılığıyla okuruz. Tutum ve davranışlar farkı yaratır.

Şu üç tutumu geliştirin:

1. Ben canlıyım tutumu geliştirin
2. Sen önemlisin tutumu geliştirin
3. Önce hizmet tutumu geliştirin

SOSYAL ÇEVRENİZİ BİRİNCİ SINIF YAPMANIN YOLU

Yeni grupların içine girin.

Bakış açıları sizden farklı insanlarla arkadaşlık kurun.

Ufak tefek ve önemsiz şeyler üzerinde durmayan kişilerle arkadaş olun.

Fikirleriniz ve konuştuklarınızdan çok evinizin büyüklüğü ve sahip olduğunuz ve olmadığınız eşyalarla ilgilenen kişiler, küçük insanlardır.

Kendinize yakın arkadaş olarak küçük şeylerle ilgilenen insanlar seçerseniz, siz de giderek küçük şeyler düşünen bir kişi haline gelirsiniz.

SEN ÖNEMLİSİN TUTUMU GELİŞTİRİN

Her birey, Afrika'da da olsa Amerika'da da yaşasa, cahilde olsa, zeki de, medeni de olsa, ilkel de, gençte olsa, yaşlı da **önemli olduğunu hissetmek arzusuna** sahiptir.

Birine önemli olduğunu hissettirirseniz, sizin için daha çok şey yapar.

İnsanları beklemeyen bir otobüs şoförü, bir insana özel ilgi gösteriyor ve onu bekliyordu. Niçin? Çünkü o şahıs şoförü her sabah özel bir günaydın ile selamlıyordu. Sözleriyle şoförün kendisini 180 kişilik bir jeti uçuran pilot kadar önemli olduğunu hissetmesini sağlıyordu.

Küçük insanların kendilerini büyük insan gibi hissetmelerini sağlarsanız karşılığını daima alırsınız.

Sadece şu insanların içinde önemli oldukları hissini uyandırabilirseniz. Müşteriler sizden daha çok alışveriş yapmaya başlar, personeliniz sizin için daha çok çalışır, arkadaşlarınız size yardım etmek için kendi işlerini bırakır, patronunuz size yardımcı olabilmek için daha fazlasını yapar.

Tekrar tekrar söylüyorum başarıya ulaşmak için önemli olduğunuzu hissetmelisiniz.

Başkalarının kendilerini önemli hissetmelerine yardımcı olmak size ödül kazandırır, çünkü bu sayede siz de daha önemli olduğunuzu hissedersiniz. Deneyin görün.

Taktir etmede tecrübe sahibi olun. Diğer insanların yaptıklarından dolayı onları taktir edeceğinizi bilmelerini bir kural haline getirin. Bir kişiyi dikkate alınmadığı hissine asla ve asla kaptırmayın. Taktir etmeyi alçak ve samimi bir gülümsemeyle uygulayın. Bir gülümseme başkalarının onları fark ettiğini ve onlara saygıyla yaklaştığınızı hissetmelerini sağlar.

Taktir etmeyi, başkalarının onlara ne kadar bağımlı olduğunu bilmelerini sağlayarak tatbik edin. Samimi bir “ Mustafa sensiz ne yapardık? ” sözü insanlara gerekli oldukları hissini verir. Ve insanlar gerekli olduklarını hissettiklerinde hem daha çok, hem daha iyi iş yaparlar.

Dürüst, kendinize özgü komplimanlar kullanarak insanları taktir edin. İnsanlar komplimanlarla büyür ve gelişir. Kişi iyi iş yaptığı ve önemli birisi olduğu konusunda emin edilmek ister. Övgüyü sadece büyük başarılar için saklamanız gerektiğini sanmayın. İnsanları küçük şeylerle ilgili olarak da övün, görünümeleri, rutin işlerini yapma tarzları, fikirleri, yardımseverlikleri. Onları özel olarak arayın ve ziyaret edin.

İnsanları çok önemli kişiler, önemli kişiler, önemsiz kişiler diye sınıflandırmak için zaman ve enerji harcamayın. İstiyorsanız ister çöpçü olsun, isterse bir şirketin genel müdür, sizin için herkes önemlidir. **Bir insana ikinci sınıf muamelesi yapmak, size birinci sınıf sonuçlar kazandırmaz.**

İnsanlara ismiyle hitap etmede tecrübe sahibi olun. İsim doğru telaffuz edin ve doğru yazın. Eğer bir kişinin ismini hatalı telaffuz eder veya yazarsanız, kişi onun önemsiz birisi olduğuna inandığınızı düşünecektir.

İyi tanımadığımız kişilerle konuşurken adının önüne sürekli, Bay, Bayan, Sayın gibi, gerekli sıfatları koymayı unutmayın. Bu küçük sıfatlar insanın kendisini önemli hissetmesinde inanılmaz yardımcı olur.

Zaferin karşılığını almayın. Onun yerine yatırım yapın. Övgü kuvvettir. Üstlerinizden aldığınız övgüyü elemanlarınıza dağıtın. Böyle yapar performanslarını arttırmak üzere onları teşvik etmiş olursunuz.

Bu gün eşimi ve ailemi mutlu etmek için ne yapabilirim? Aileniz için sürekli özel şeyler yapın. Pahalı bir şey olması gerekmez. Önemli olan düşünüyor olmaktır. İşin püf noktası ailenize her şeyden çok önem verdiğinizi göstermenizdir.

ÖNCE HİZMET

Benzinlikte arabamın iç camını da sildiler çok memnun oldum. Oradaki görevliler bana uzaktan geliyor, bir daha gelme mantığıyla yaklaşmadılar. Önce hizmet anlayışıyla hareket ediyorlardı. Her geçişimde oradan benzin aldım.

Önce hizmeti düşünün ve para kendiliğinden gelir. Daima “ önce hizmeti düşün ” tutumu her durumda karşılığını öder.

Önce hizmet verin para kendiliğinden gelir.

İnsanlara daima beklediklerinden fazlasını verin.

Başarı diğer insanların desteğine bağlıdır.

İnsanlara karşı olumlu düşünün. Böyle yaptığında sizden hoşlanacak ve sizi destekleyeceklerdir.

Başkan Lyndon JOHNSON, başkan olmadan önce başarı için 10 maddelik bir liste oluşturdu:

1. İsimleri unutmamayı öğren. Bu konuda başarısızlık ilginin yeterli olmadığını gösterir.
2. Rahat bir insan ol ki insanlar seninle birlikteyken sıkıntı duymasın.
3. Telaşsız, sakın bir insan ol ki etrafındaki olayları sağlıklı değerlendirebilesin.
4. Bencil olma. Çevrende her şeyi biliyorum havası uyandırma.
5. Her şeyle ilgili ol ki insanlar seninle olmaktan bir şeyler elde etsin.
6. Kişiliğindeki derme - çatma özellikleri bulup onlardan kurtulmaya çalış.

7. Kafandaki yanlış anlamalardan kurtulmaya çalış, içini boşalt.
8. Bir kişinin başarısı karşısında onu kutlama ve üzüntülü durumlarda taziyelerini bildirme fırsatlarını hiçbir zaman kaçırma.
9. Samimi bir şekilde yapmayı öğrenene dek insanlardan hoşlanmaya çalış.
10. İnsanlara manevi güç ver, onlar da sana içten karşılık verir.

Arkadaşlık kurmada ilk adımı siz atın. Liderler hep böyle yapar.

Dostluk kurma işini karşınızdaki insana bırakırsanız fazla dostunuz olmaz.

“ Önce onlar bizi arasın ” , “ ilk adımı onlar atsın ” , “ önce o konuşsun ” , bunların hepsi yanlış tutumlardır.

Ortalıktaki en önemli kişi kendini tanıtmada en aktif olan kişidir.

İlk adımı siz atın başarılı gibi olun. İnsanlarla tanışmak için yolunuzu değiştirin. Utangaç olmayın. Sıradışı olmaktan korkmayın. Karşınızdaki kişinin kim olduğunu öğrenin ve sizin kim olduğunuzu öğrenmesini sağlayın.

Hiç kimsenin mükemmel olmadığını kabul edin. Bazıları diğerlerine göre daha mükemmeldir. Ama hiç kimse tam anlamıyla mükemmel değildir.

Karşınızdaki kişinin farklı olma hakkının olduğunu kabul edin. Bir kişinin yaptıklarını tasvip etmeyebilirsiniz, ama öyle yapıyor diye de sevmemezlik etmemelisiniz.

Reformcu olmayın. Kendi fikrinizin olması bir haktır. Ama zaman zaman kendinize saklamanız çok daha iyidir. Hayat felsefenize **yaşa ve yaşat** ilkesini de katın.

Bir kişide onu sevecek, takdir edecek yönler bulun, sevmeyecek değil. Başkasının üçüncü bir kişi hakkında önyargıya sahip olmanızı sağlamalarına izin vermeyin. İnsanlara karşı olumlu şeyler düşünün. Böylece olumlu sonuçlar alırsınız.

En çok konuşan kişi ile en başarılı kişinin aynı olması çok az bir ihtimaldir.

Dinlemenin karşılığını alırsınız.

Kişi ne kadar başarılıysa muhabbet cömertliği konusunda o denli deneyimlidir. Yani karşısındaki kişiyi kendisi, görüşleri, başarıları, ailesi, işi, problemleri hakkında konuşmaya teşvik eder.

Muhabbet cömertliği 2 biçimde başarının artmasını sağlar.

1. Muhabbet cömertliği dostluklar kazandırır.
2. Muhabbet cömertliği insanlar hakkında daha fazla bilgi sahibi olmanızı sağlar.

Sıradan insan dünyada herşeyden çok kendisi hakkında konuşmayı tercih eder. Ona bu şansı verdiğinizde bundan dolayı sizi çok sever. Muhabbet cömertliği arkadaş sahibi olmanın en kolay ve en basit ve en emin yoludur.

Muhabbetlerin çok konuşanı olmayın. Dinleyin, arkadaş edinin, öğrenin.

İşler yolunda gitmediği zaman iki şey yapın:

1. Kendinize şunu sorun: “ Bir sonraki imkanı hak etmek için ne yapabilirim? ”
2. Cesaretinizi kırarak zaman ve enerji kaybetmeyin. Kendinizi azarlamayın. Gelecek sefere kazanmanın planını yapın.

Sadece düşünmekle hiçbir şey olmaz.

John WANNAMAKER

Şimdi gözlüğü ile bakarsanız, bir şeyi yerine getirebilirsiniz. Ancak birgün veya bir ara gözlüğü ile bakmak çoğunlukla başarısızlık getirir.

GİRİŞİMCİLİK ALIŞKANLIĞINI GELİŞTİRMEK İÇİN

Sefere çıkmayı bilin, silahınızı alın ve koşun.

Gönüllü olun. Gönüllü olan göze çarpar. Özel ilgi görür. Hepsinden önemlisi, gönüllü kişi özel bir yeteneği ve hırslının olduğunu gösterme imkanı elde etmiş olur. Her ne olursa olsun özel görevler için gönüllü olun.

İşten, çevrenizden tanıdığınız liderleri düşünün. Canlı bir kişi olma formülüne uyuyorlar mı, yoksa bezgin kişiler mi? Önde en fazla iş yapan kişiler canlı aktif kişilerdir. Kenarda kalan, erteleyen, pasif olan kişi liderlik yapamaz. Ancak birşey yapan, faaliyeti düşünen kişi kendisini izleyecek birilerini bulur.

İnsanlar faal kişilere güven duyar. Doğal olarak ne yaptığını biliyor kabul edilir. Şimdiye dek faal olmadığı, ne yapması gerektiği söylenene dek beklediği için kimsenin takdir edilip övüldüğünü duymadım. Siz duydunuz mu?

Her kötü durumdan ders alın.

Kişinin kendini eleştirmesi yapıcı bir tutumdur. Yeteneksizliğinizden kaçmayın. Gerçek profesyoneller gibi olun. Onlar hata ve yetersizliklerini araştırır ve düzeltirler. Zaten bu yüzden profesyoneldirler.

Başarısız kişi bir pot kırıp da bundan ders almayan kişidir.

Elbert HUBBARD

HEDEF

Önemli olan nerede olduğunuz değil nerede olmak istediğinizdir.

Dave MAHONEY

Neden arzularımızı gerçekleştiremiyoruz?

1. Kendini küçük görmek (Eğitimim, tecrübem yok, vb.)
2. Sosyal güvence (Bulunduğum yerde sosyal güvencem var.)
3. Rekabet (Bu alan zaten çok kalabalık.)

4. Anne ve baba baskısı
5. Ailevi sorumluluklar

LİDER GİBİ DÜŞÜNME

Etkilemek istediğiniz insanların anlayacağı dili konuşun. İnsanlarla (arkadaş, müşteri, işçi, vb.) anlayacakları dille konuşmak, onlara yaptırmak istediğiniz şeyleri yapmalarını sağlamanın büyüğü bir yoludur.

Şu soruyu aklınızdan çıkarmayın: Karşımdaki kişiyle yer değiştirseydim ne düşünürdüm?

Etkilemek istediğimiz insanların ilgilendikleri şeyleri düşünmek her durum için kullanılabilen en mükemmel düşünce ilkesidir.

Başkalarının anlayacağı dili konuma ilkesini kendiniz için hayata geçirin.

Karşınızdaki insanın durumuna dikkat edin. Kendinizi onun yerine koyun. Unutmayın, ilgi alanları gelir düzeyi, zekası, geçmişi sizinkinden çok farklı olabilir.

Şimdi kendinize sorun: Ben onun durumunda olsaydım, buna nasıl tepki gösterirdim?

Eğer o insanın yerinde olsaydınız sizi ne harekete geçirir ise onu yapın.

İnsan olmak ilkesini uygulayın. İnsanları insani biçimde ele almanın yolu nedir? Hareketleriniz ile önce karşınızdakini düşündüğünüzü göstermektir. Genel kural olarak, bir kişiye ne kadar ilgi gösterirseniz size o kadar çok şey verir.

İnsanları teşvik etmenin en iyi ve basit yolu taktirdir ve maliyeti yoktur.

En büyük ve karlı yatırım kendine yatırımdır. Yani zihinsel gücünüzü arttırıcı şeyler satın almak.

Bir kişinin ne kadar iyi eğitim aldığı zihninin ne denli gelişmiş olduğu ile ölçülür. Kısacası nasıl düşündüğüyle ölçülür.

Eğitime ve fikir ateşleyicilere yatırım yapın.

İnsanları taktir etme deneyimi kazanın. İnsanların suyuna gidin. İnsan olun.

İlerlemeyi düşünün, ilerlemeye inanın, ilerlemek üzere atılın.

Yaptığınız her şeyde ilerlemeyi ve yüksek standartları düşünün.

İlerlemeye inanın ve öne atılın, lider olacaksınız.

Kendi kendinize akıl danışmak için zaman ayırın ve böylece düşünme gücünüzü geliştirin.

Organize edilmiş bir yalnızlık içinde alınan kararlar ve yapılan gözlemler doğru çıkar. Demir Kartal filminde Albay Chappy'nin çocuğun babasını kurtarma planını teybe kaydetmesi.

Organize edilmiş yalnızlık, karşılığını yüzde yüz doğrularla öder.

Unutmayın, liderlerin temel işi düşünmektir. Liderliğe hazırlanmanın en iyi yolu da düşünmektir. Her gün düzenli olarak düşünmeye zaman ayırın ve nasıl başarılı olacağınızı düşünün.

GELİŞME PLANI

A. ŞU ALIŞKANLIKLARDAN VAZGEÇ

1. İşleri ertelemek
2. Olumsuz lisanla konuşmak
3. Günde 1 saatten fazla Tv izlemek
4. Dedikodu

B. ŞU ALIŞKANLIKLARI EDİN

1. Sabahları görünümün için zaman ayırmak
2. Ertesi gün yapacaklarını bu akşamdan planlamak
3. Her fırsatta insanları taktir etmek

C. EVİNDE DEĞERİNİ ŞU YOLLARLA ARTTIR

1. Şimdiye kadar dikkat etmediğin, eşinin yaptığı küçük şeyler için onu öv
2. Haftada bir gün ailen ile özel bir şey yap
3. Günde 1 saatini kesintisiz ailene ayır

Akıllı kişi aklının efendisi olur, aptal ise onun uşağı.