

SHÁÁ WASMUND MBE  
ve RICHARD NEWTON

"Bu kitap  
beni rahatsız etti.  
Bravo!"

SETH GODIN

Mor İnek  
kitabının yazarı

# KONUŞMAYI KES

# HAREKETE GEÇ



SİZE GAZ VERECEK PRATİK ARAÇLAR  
VE ALIŞTIRMALAR

3. BASKI

"Hayatta bir şeyi başarmak için bir yerden başlamak zorundasınız;  
bu ister kitap yazmak, ister kendi işinizi kurmak, ister dağa  
tırmanmak olsun, bu kitap sizi başlamaya teşvik edecek."

SIR RANULPH FIENNES OBE

Dünyanın Yaşayan En Büyük Kâşifi

Paloma

akirakitap



Bu kitap aslında başka bir şeyle ilgili olacaktı. Beklentimiz bu değildi. Ama bir kez başlayınca, kendi yolunu kendi çizdi. Ve sonuçta, umuyoruz ki ilk düşündüğümüzden de iyi oldu.

Yaşam da böyledir. Mutlu şeyler ancak bir kez işe **başlarsanız** olurlar. 111. sayfada bu konuda söyleyeceklerimiz var.

Aslında bu kitap, tam da ilk kez kendi işini kurmak üzere olup, doğru yöne dostça bir itme arayışında olanlar için amaçlanmıştı. Ama değişime uğradı.

Bir iş kurmak için gereken dürtü, **herhangi bir şeye** başlamak üzere olan insanların dürtüsüyle aynıdır. Yani bu size bir gaz verme durumudur.

Her ne olursa olsun, bir şey yapmak istiyorsanız ama gizliden gizliye, hiçbir zaman yapmayacağınızdan korkuyorsanız aşağıdakilerin size yardımcı olabilir:

- Amazon'a girin
- Yeniden eğitime girişin
- Bir beden zayıflayın
- Okula geri dönün
- Bir kitap yazın
- Partnerinizi sepetleyin
- Şirketinize yeni bir yön verin
- Sanat yapın
- Polo oynamayı öğrenin
- Her zaman istediğiniz terfiyi talep edin
- ...YA DA kendi işinizi kurun.

Sonuçta, bu kitap sadece iş yaşamındaki girişimciler için değil, ruhen girişimci olanlar için de yazıldı. Dersler, nasihatler, sızlanmalar, karikatürler, espriler, abartılar ya da büyük olasılıkla hiç olmamış şeyler ... bütün bunlar gerçekleri ile hayalleri arasındaki köprüyü aşmaya çalışan herkes için geçerlidir.

Büyük-olasılıkla-hiç-olmamış-şeylerden bahsederek...

Bir grup rahibe önemli bir mesaj vermek isteyen Tibetli bir Lama, büyük bir kavanoz çıkarıp önündeki masanın üstüne koydu ve yumruk büyüklüğünde taşları teker teker kavanoza yerleştirdi.

Daha fazla taşın girebileceği yer kalmayınca sordu, “Bu kavanoz dolu mu?”

Herkes “Evet,” dedi. Lama, masanın altından bir kova çakıl çıkardı ve çakılların bir kısmını kavanoza boşaltıp, iyice yerleşmeleri için kavanozu salladı. Yine sordu: “Kavanoz dolu mu?” Rahipler duruma uyanmaya başlamıştı, “Muhtemelen hayır,” dedi biri.

“İyi o zaman!” dedi, yine masanın altına uzandı ve bir kova kum çıkardı. Kumu aradaki tüm boşluklar dolana kadar kavanozun içine boşalttı ve bir kez daha sordu: “Kavanoz dolu mu?”

“Hayır!” diye bağırdı rahipler. “İyi o zaman” dedi Lama ve bir sürahi su alarak kavanoz ağzına kadar dolana dek doldurdu. Sonra sordu, “Bu gösterinin mesajı nedir?” Genç bir rahip yanıtladı, “Mesaj şu, gününüz ne kadar dolu olursa olsun, her zaman daha çok şeye yer vardır.”

“Hayır” dedi Lama, “mesaj şu, büyük taşları baştan koymazsanız, daha sonra hiç sığdıramazsınız. Yaşamınızdaki öncelikler nedir?”<sup>1</sup>

Shaa Wasmund, MBE  
ve Richard Newton

# KONUŞMAYI KES HAREKETE GEÇ

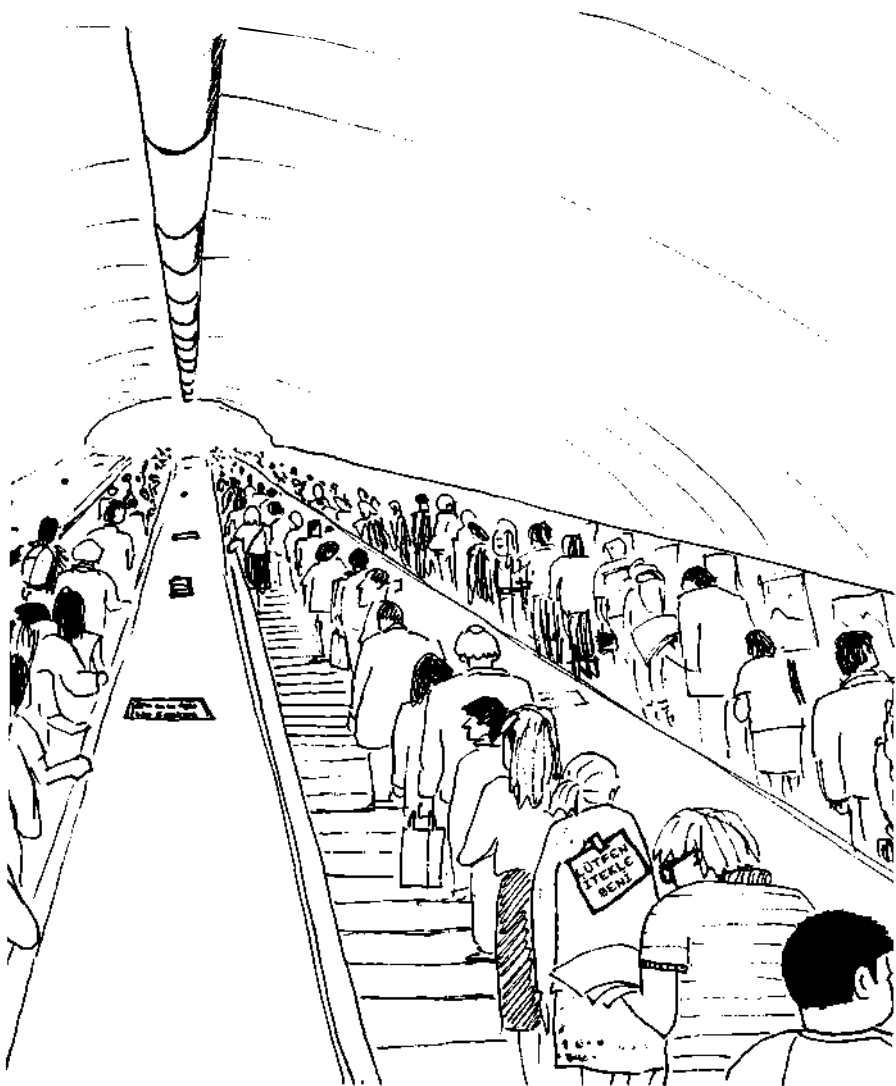
Size Gaz Verecek Pratik Araçlar  
ve Alıştırmalar

Çeviren: Lale Tayla

3. BASKI

*Paloma* 

***“Yaşasın  
girişimcilik!”***



# Konuşmaktan..



Marshmallow

## BAŞLANGIÇ

Öylediğinizi  
epin

4

Kayıp giden zaman  
Ringe çıkın

Tereddüt etmeyin

Akış durumu

Hadi ilerle

5

İtiş gücü  
Çok seçenek mi var?

Sürüklenme tehlikesi

## KARAR VERME SANATI

Hedefiniz nedir?

Parçalara ayır

Şimdi ne  
yapmak lazım?

6

Birazcık planlama

## ... VE EYLEM

Adım adım gitmek

# ...Yapmaya

## Nasıl Geçilir?



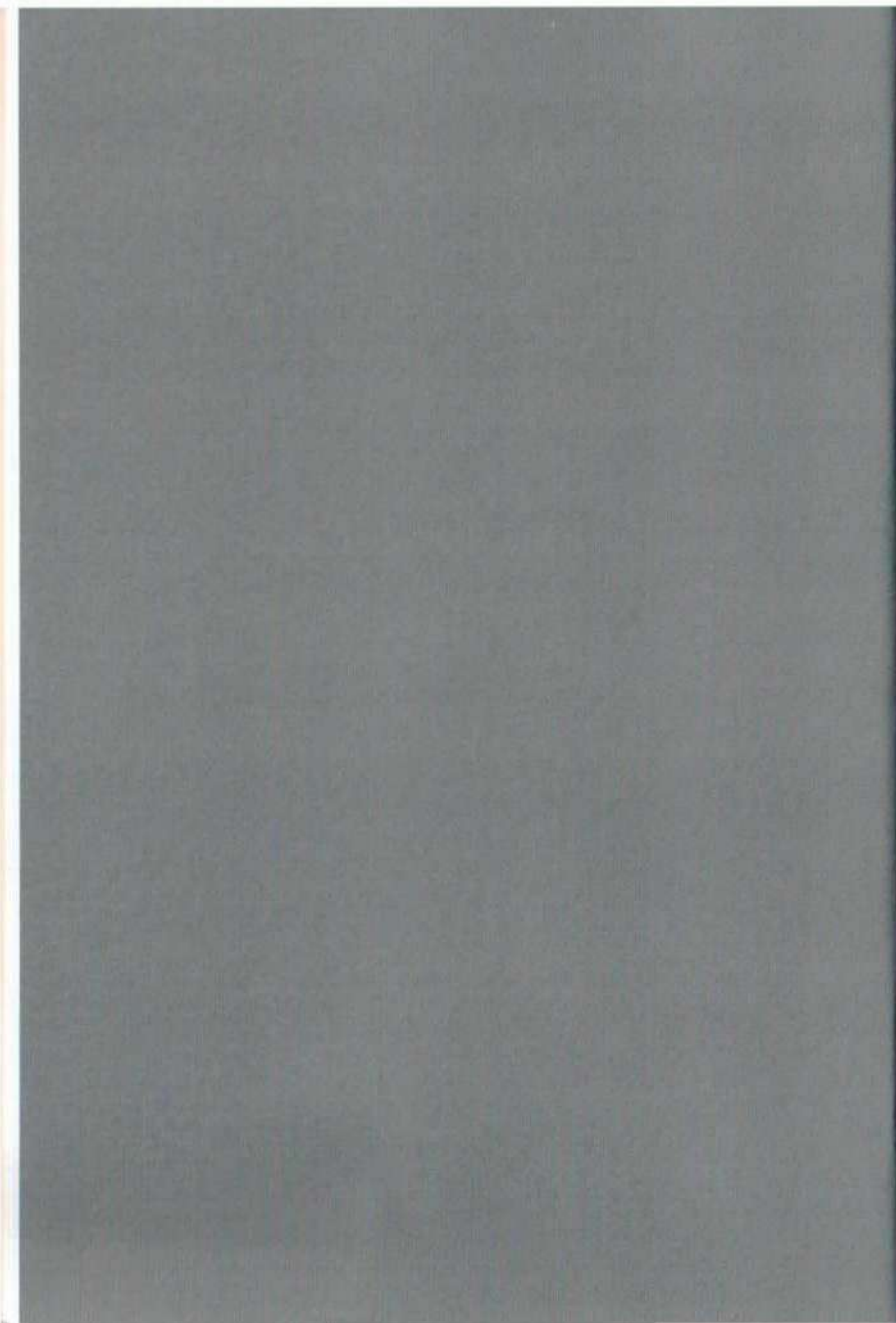
“Cesaret, ölümüne korkmak ama  
yine de ata eyeri vurup,  
yola çıkmaktır.”

John Wayne

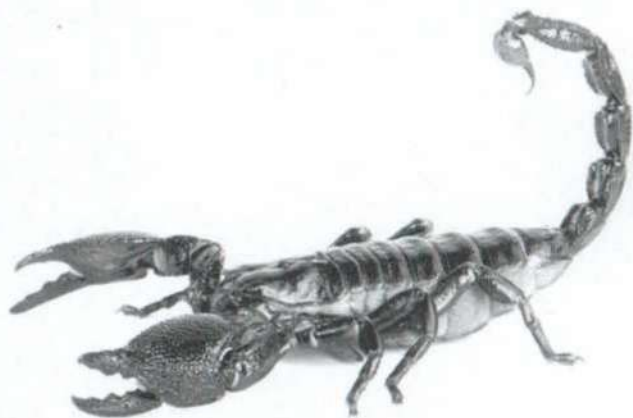
“Ah, gideceğin yerler!”

Dr. Seuss

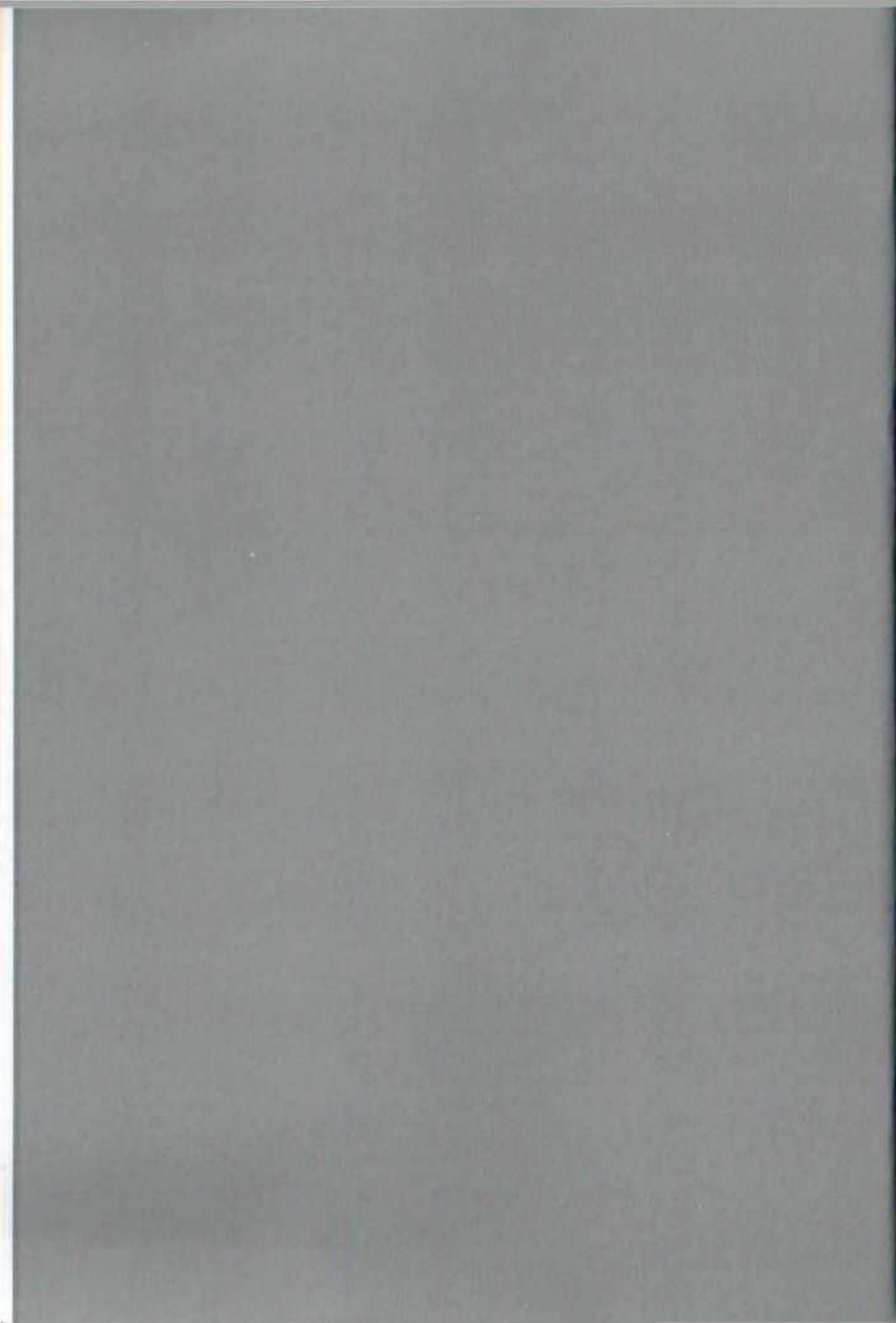




# BÖLÜM 1



TİK TAK



“Geçmiş  
girizgâhtır.”

William Shakespeare

“Önüne bak!”

Herhangi bir ordudaki  
herhangi bir eğitim çavuşu

Yaşamın kuyruğunda zehirli iğne vardır.



Beklentimizden daha kısadır.

Ve biz neyin gerçekten önemli neyin aslında önemsiz olduğunu anlamaya çalışırken, uçup gider.

Burnumuzun dibinden geçip giderken, bizler sürüklenir, düşünür, kuşku duyar ve kendimizi aşırı ciddiye alırız ama bir yandan da yaşamı iyileştirmek için ne yapabileceğimizi, ne yapmamız gerektiğini anlatıp dururuz.

Bir de bakarız yaşam geçip gitmiş.

Öyleyse lafı uzatmayalım.

Çünkü yapmak istediklerinizi yapabileceğiniz daha iyi ya da daha acil bir zaman hiç olmadı.

**Öyleyse dans başlasın.**

# Yaşamın hızı

Bu kitap, başlamaya dair.

Statik durumdan, siz başlattığınız için bir şeylerin olduğu aktif duruma geçişe dair.

Vites değiştirmeye, yönünüzü belirlemeye, gününüzle, haftanızla, zamanınızla ne yaptığınızı dönüştürüp, kontrolü elinize almaya dair; akıntıya kapılıp gitmektense, bir ayağınızı öbürünün önüne hesaplı ve dikkatli bir şekilde koymaya ve bir amaçla ilerlemeye dair.

Bir şeylere başlamak için daha iyi bir zaman hiç olmadı. Şimdi, her zamankinden çok fırsatlar dünyasında yaşıyoruz.

Ama bu fırsatlar dünyasının en önemli dezavantajı –yeni teknoloji, yeni sosyal yaşam ve iş yaşamının kuralları nedeniyle– bizi baştan çıkartıp, yaşamın içinde sürüklemesi.

Alışveriş, web’de sörf, tweet’lere göz atma, internetteki fotoğraflara yorum yapma, statü yenileme... Bütün bunlar eğlenceli hatta iyi olmadığından değil. Ama –kısmen pazarlama için harcanan milyarlarca doların gücü nedeniyle– bir şey “yaptığınızı” düşünüyor olsanız bile, aslında hayatta bundan fazlasının olması gerektiği hissine kapılabilirsiniz.

## Birkaç yıl ara verin

Diyelim ki, önümüzdeki 2 yıl normal yaşantınıza ara verdiniz. Önümüzdeki 24 ay boyunca, nerede yaşayacağınızı, geçiminizi nasıl sağlayacağınızı, faturaların nasıl ödeneceğini, ailenizin, arkadaşlarınızın ve meslektaşlarınızın yaptıklarınızla ilgili ne düşündüğünü dert etmediniz.

Peki, bu süreçte ne yapacaksınız? Alışveriş mi, internette dolaşıp, statünüzü yenilemek mi? Belki de sahilde oturup, önümüzdeki aylar boyunca ne yapacağınız hakkında konuşmak mı? Yoksa düşündüğünüz ve konuştuğunuz konularla ilgili bir şeyler yapmaya başlamak için kaçınacak mısınız?

- Sahilde birkaç hafta oturduktan sonra, neye başlamak istersiniz?
- Kitap yazmak mı, bir müzik grubu kurmak mı, ders çalışmak mı, evinizi yenilemek mi ya da sevgilinizi, işinizi, yaşadığınız kenti terk edip uzaklara gitmek mi istersiniz?
- Hangisi olacak? Ne yapmak istiyorsunuz? Kâğıt kalem alıp yazın. Hemen şimdi.
- Yapmak istediğiniz şey ile bunun içerdiği şeyleri, kişileri ve yerleri yazın. Şu anda sahip olduğunuzdan daha fazla para gerekiyorsa istediğiniz her şeyi yapmanızı sağlayacak bir fona sahip olacaksınız.
- Para hazır, dolayısıyla her zaman konuşup durduğunuz şeyi yapabilmeniz için mali bir engeliniz yok.
- Dergiden ya da internetten gerçekten yapmak istediğiniz şeyi anlatan bir resim bulun ve kesin ya da çıktısını alın.

“Sadece  
bitirmeden  
ölmeyi göze  
alabileceklerini  
yarına ertele.”

Pablo Picasso

**Bir hevesin, bir kaşıntın olabilir.**

Yaşam kısa.

Yapmak istediğın bir şey varsa...  
şu an, başlamak için iyi bir zaman.

İşte dört nedeni...



Bir Şeylere  
Şu anda  
başlamak için  
**BiRiNCi** neden...

**BAŐLAYABiLECEK  
OLMANIZDIR**

## Çarklar yağlandı.

Bağılantılı dünyamız, insanların hayallerini, fikirlerini ve girişimlerini atalarının rüyalarında bile göremeyecekleri şekilde gerçekleştirmelerini sağladı.

1.

**Öğrenmek**  
istediğiniz her şey anında ulaşılabilir durumda.

Dünyanın her yerinden dolmakalem mi toplamak istiyorsunuz, trüf mantarının nasıl toplandığını mı bilmek istiyorsunuz, bir başka kıtadaki birinin sizin için mobil telefon uygulaması yazmasını mı istiyorsunuz, yeniden eğitim almak mı istiyorsunuz, dünyayı bisikletle nasıl dolaşacağınızı mı bilmek istiyorsunuz...?

Problem değil. Hepsi parmaklarınızın ucunda.

## Şimdi dene.

Bu konulardan birkaç tanesini arama motorlarına yazıp ne çıktığına bir bakın.

Dünyanın her yerinden dolmakalem nasıl toplanır?

Trüf mantarı nasıl toplanır?

Hindistan ve Çin'deki mobil telefon uygulaması yazılımcıları.

Dünya bisikletle nasıl gezilir?

## 2. Uzman yardımına mı ihtiyacınız var?

O zaman size yardımcı olabilecek kişilerle ilişki kurun. Sosyal ağın kükreyen yükselişi, sizinle ihtiyacınız olan uzmanlıkların arasında ki tüm engelleri yıkmış durumda. Bu durum arkadaşlarınızın arkadaşlarına (hatta arkadaşlarınızın arkadaşlarının arkadaşlarına) ulaşip, size tavsiyede bulunup bulunmayacaklarını, tanışmak isteyip istemeyeceklerini, deneyimlerini paylaşip paylaşmayacaklarını sorma gücü sağlıyor.

## Şimdi dene.

Sizin yapmak istediğinizi yapmakta olan ya da yapmış olan kimleri tanıyorsunuz? Onlarla ilişkiye geçin. Onlarla buluşmayı talep edin, telefonda konuşun ya da e-posta yazın ve nasıl yaptıklarını öğrenin. Püf noktaları neler?

### 3. Kabileni kur.

Başlamak istediğiniz her ne ise –iş kurmak, sanatsal bir üretim, sosyal bir proje, web sitesi bilgi mimarisi kurma ortaklığı– dünyanın bir yerinde sizin bu tutkunuzu paylaşan birileri muhakkak vardır. Antika dolmakalem değişimi yapmak isteyen insanlar mı bulmak istiyorsunuz? Binlercesi var. Sizin tutkunuzu paylaşacak insanları bulmak için Sherlock Holmes olmaya gerek yok. Birbirinize destek olabilir, birbirinizden öğrenebilir, birlikte iş yapabilirsiniz. Yazar Seth Godin<sup>2</sup> ortak tutkularını paylaşan gruplara “kabile” diyor.

### Şimdi dene.

İşte sana kendi kabileni bulman için birkaç fikir.

**Meetup** (www.meetup.com)– Dünyanın farklı yerlerindeki çeşitli ilgi gruplarının çevrimdışı toplantılarda bir araya gelmelerini sağlayan çevrimiçi bir iletişim ağı sitesi. Ortak bir ilgi alanı etrafında birleşen gruplar bulup, onlara katılabilirsiniz.

**Facebook grupları**– İnsanların ortak ilgi alanlarıyla ilgili iletişim kurmaları için özel alan açarlar, yani benzer düşünce yapısındaki insanları bulup, onlarla bağlantı kurmanın harika bir yoludur.

**Peoplehunt**– Karşılıklı ilgi alanları olan kişilerin bağlantı kurmasına yarayan bir uygulama. Örneğin, yabancı dilinizi geliştirmek için birlikte pratik yapacağınız ya da çevrimiçi pazarlama konusunda rehberlik alabileceğiniz birini bulabilirsiniz.

4.

### **“Giriş engelleri” yıkıldı.**

Tamam, bu bir iş dünyası jargonu ve sadece işten bahsetmiyoruz ama anafikir şu: İş kurmanın ya da iş dışı proje oluşturmanın maliyeti çok düştü. Dijital start-up'ların çoğu için bir ofise ihtiyaç yok, insanlar ortak kullanılan mekânlardan ya da kafelerden çalışıyorlar. Örneğin bu durum, girişim sermayesi dünyasında önemli bir etki yarattı. Önceden güç girişim sermayedarlarının elindeydi çünkü bir iş kurmak için paraya ihtiyaç vardı ve risk sermayedarları da verdikleri nakde çok yüksek fiyat biçiyorlardı. Şimdilerde iş kurmanın maliyeti azaldığı için artık güç, fikirleri olan ve bunu hayata geçirme “girişimciliğini” gösteren insanlarda.

Yaşasın devrim!

Yaşasın girişimcilik!

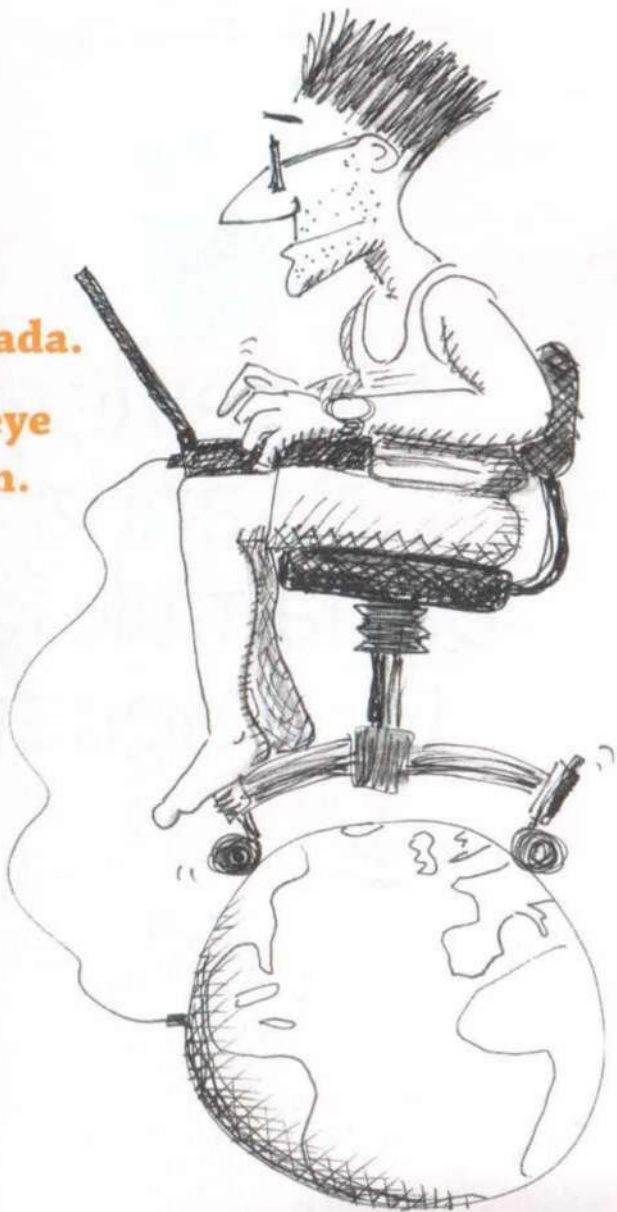
5.

### **Şimdiden evrenin merkezindesiniz.**

Eğer gerçekten bir iş kuruyorsanız ya da dünyanın dört bir yanından dolmakalemler topluyorsanız, küresel pazarlar sizin için sonuna kadar açık. Üstelik kendi odanızdan dışarı tek bir adım bile atmadan.

**Yağ tavada.**

**Pişirmeye  
başlayın.**





Bir Şeylere  
Şu anda  
başlamak için  
**iKiNCi** neden...

**Geleneksel Olmayan  
Gelenekseldir**

## Sandal yalpalıyor.

Doğru davranış biçimlerini dikte eden toplumsal gelenekler ve insanların hayallerini kontrol altında tutan kalkık kaşlar artık yok oluyor. Büyük kentlerde çoktan yok oldular bile. Bunun tersi için dünya fazlaca bağlantılı ve çok hızlı hareket ediyor.



1. Altmış yıl önce, bir beyefendi şapkası olmadan işe gitmezdi. On yıl önce kravat takmayı bıraktılar. Şimdilerde işe bile gitmek gerekmiyor ... yani insanların ne giydiğini kim biliyor ki. Ama mesele şu: Kimin umurunda?!

Toplum, kurallara uymayı eskiden olduğundan daha az umursuyor. Bu da akıntıya karşı yüzmeyi kolaylaştırdı. Farklı bir şey yapmak, geleneğe meydan okumak artık daha kolay. Eğer işinizi bırakıp dünyayı gezmek, hokkabazlık yapmayı öğrenmek, bir komüne katılmak istiyorsanız komşularınız öksürüp, başını sallayabilir ama siz bununla başa çıkabilirsiniz... Ya da size kendilerinin de her zaman bunu yapmak istediklerini söyleyebilirler.

2. Yaşam boyu iş konsepti çoktan bitti. Eskiden kariyeri başlangıçtan bitişe ya da yamaklıktan mezara kadar sınırlayan yolu, artık sizden başka kimse çizmiyor. Aynı anda üç farklı yarı-zamanlı iş yapmak ya da birkaç yılda bir iş değiştirmek artık olağandışı görülüyor. İş güvencesinin yokluğuna karşılık, işe yaklaşımda çok daha atik olmak zorunda kaldık. Kendi işinin sahibi olmak uçuşa geçti.

3. Uzun bir yaşamınız olacak. Yaşam süresi beklentisi arttıkça artıyor. Eğer daha uzun zaman buralarda olacaksanız bu sürenin elinizden geldiğince uzun bir kısmında hoşlandığınız bir işi yapın.

**Yolculuğunuza keyif katın.**

## Sandal zaten yalpalıyor.

Yaşam tarzının, işin, toplumun ve eğlencenin nasıl değiştiğini gösteren bazı örnekler.

**Batı'nın en girişimci ülkesi başarısızlık üzerine kurulmuştur.**

ABD'deki start-up'ların net sayısı kapatanlardan 70.000 daha az.

(Kaynak: US Census Bureau, Longitudinal Business Database)

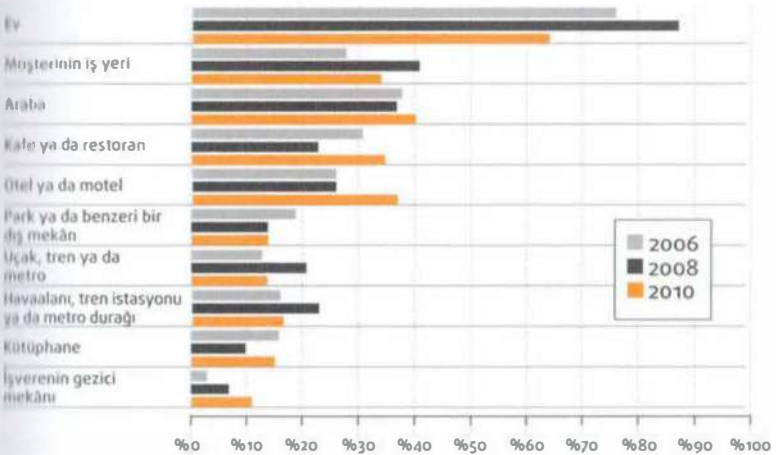
**İnsanlar giderek sadece kendilerini yönetir oldular.**

İşverensiz işletmelerin sayısı 22 milyonun üzerinde. Bu da demektir ki ne bir patronları ne de altlarında çalışanlar var.

Sadece kalkıp, işe koyuluyorlar.

(Kaynak: US Census Bureau)

## Geçtiğimiz ay iş yeri olarak kullanılan mekânlar



(Kaynak: Dierenger Research Group Inc ve World at Work'un topladığı veriler kullanılarak World at Work tarafından hazırlanan Telework 2011.)

### **Günlük olarak kendi ofis bölmelerinden kaçanlar**

Şu anda 3,7 milyon çalışan (işgücünün %2,5'i) en azından yarım zamanlı olarak evden çalışıyor.

(Kaynak: 2005-2014 American Community Survey (US Census Bureau) verisinin GlobalNetworkplaceAnalytic.com tarafından yapılan analizine dayanıyor.)

### **Bölmelerinden uzun süreliğine kaçanlar**

FORTUNE 2014 En İyi 100 Şirket'in %72'si çalışanlarına ücretli izin imkânı sunuyor.

(Kaynak: Rohman, Jessica, "How great workplaces support work-life balance", 19 Mayıs 2014, [www.greatplacetowork.com](http://www.greatplacetowork.com))

### **Çok sayıda insan aynı başlangıç noktasını paylaşıyor.**

ABD'de her sekiz çalışandan birinin, yaşamının bir döneminde McDonald's'ta çalışmış olduğu tahmin ediliyor.

(Kaynak: New York Times)

### **Çok sayıda insan da paylaşmıyor: Farklı olmak yeni norm oluyor.**

2013 ölçümlerine göre Birleşik Krallık nüfusunun %34'ü Birleşik Krallık'ın dışında doğmuş. Bu oran 2003 yılında %8,6 idi.

(Kaynak: The Migration Observatory [www.migrationobservatory.ox.ac.uk](http://www.migrationobservatory.ox.ac.uk))

### **Küçük işletmeler her yerde**

2014 yılında Birleşik Krallık'ta tüm işletmelerin %96'sını oluşturan 5 milyon mikro işletme (10 ya da daha az çalışanı olan) vardı.

(Kaynak: BIS, Business Population Estimates 2014)

**Daha uzun yaşayacaksınız.**  
O hâlde hoşlandığınız bir şey yapın.

|      | Erkek | Kadın |
|------|-------|-------|
| 1930 | 58,1  | 61,6  |
| 1940 | 60,8  | 65,2  |
| 1950 | 65,6  | 71,1  |
| 1960 | 66,6  | 73,1  |
| 1970 | 67,1  | 74,7  |
| 1980 | 70,0  | 77,4  |
| 1990 | 71,8  | 78,8  |
| 2000 | 74,3  | 79,7  |
| 2007 | 75,4  | 80,4  |
| 2010 | 76,2  | 81,0  |

Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşam süresi beklentisi

(Kaynak: National Center for Health Statistics, National Vital Statics Reports, 54(19),  
28 Haziran 2006 ve 63(7) 6 Kasım 2014. Web: [www.cdc.gov/nchs](http://www.cdc.gov/nchs).)

**Ve sayımız çok**

Yeryüzünde şimdiye kadar yaşamış tüm insanların yaklaşık % 6,5'i şu  
anda hayatta.

(Kaynak: Carl Haub, "How many people have ever lived on Earth?", Population Reference Burrau.)

## **Küresel türlerin baskın ortamı kentler.**

Kentte yaşayan nüfusun yüzdesi:

1910 %10

2010 %53

2050 %75

(Kaynak: London School of Economics ve Deutsche Bank'a bağlı Alfred Herrhausen Society: The Endless City.)

## **Ama yine de insanlar beton ortamlardan kaçıp kendi besinlerini yetiştirmek istiyor... (ama bazen beklemleri gerekiyor)**

Britanya'da küçük bir bostan parçası kiralamak için ortalama bekleme süresi 3 yıl. Londra'nın bazı kesimlerinde bu süre 10 yıla çıkabiliyor.

Bir araştırmaya göre Londra'da Camden bölgesinin 40 yıllık bir bekleme listesi var.

(Kaynak: LV Insurance 2009 tarafından yapılan araştırma. Alıntıl原因 kaynak: "Allotment waiting list: a barometer of our times", David Derbyshire, 15 Şubat 2011, <http://allotmentblog.dailymail.co.uk>.)

## **Güç Doğu'ya kayıyor.**

2004 yılı sonunda, 1990 yılından sonra yapılmış 11 katın üstünde 6.704 bina vardı. 2011 yılında bu sayı 20.000 binayı aştı.

(Kaynak: [https://wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_tallest\\_buildings\\_in\\_Shanghai](https://wikipedia.org/wiki/List_of_tallest_buildings_in_Shanghai))

## Kendi kabilenizi bulmamak için hiçbir mazeretiniz yok!

MeetUp örneğine bakın. Bu çevrimiçi sosyal gruplar ağı, aynı alanlara ilgi duyan insanların bağlantı kurmalarını kolaylaştırıyor. Hem çevrimiçi, hem çevrimdışı toplanıyorlar.

Aylık toplanma sayısı: 570.895

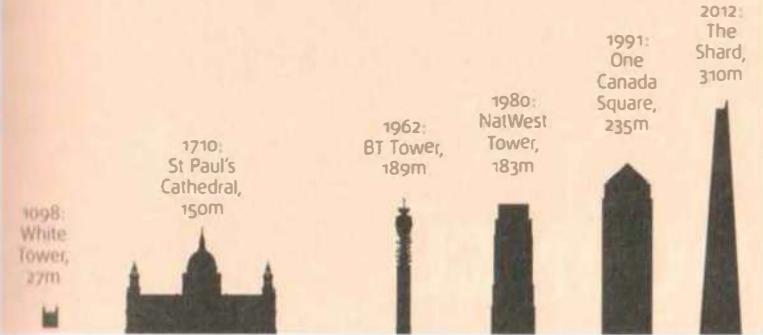
Toplantı davetlerine ayda verilen cevap sayısı: 3,93 milyon

Toplantıların gerçekleştiği ülke sayısı: 180

(Kaynak: MeetUp, 2015.)

### Londra'daki yüksek binaların sayısı

Londra silüetindeki değişimler son 50 yılda çarpıcı şekilde hızlandı



(Kaynak: [http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_tallest\\_buildings\\_and\\_structures\\_in\\_London](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_tallest_buildings_and_structures_in_London))

## Siz de eskiden olduğunuz kişi değilsiniz.

İnsan bedeninin her hücreyi yenilemesi yedi ila on yıl alıyor. Bedeniniz sizden daha genç. Peki, sizi ilerlemekten alıkoyan kimin meseleleri?!

**Yetiş**



Bir Şeylere  
Şu anda  
başlamak için  
**ÜÇÜNCÜ** neden...

**Boşluk Hissi**

## Hepsi bu mu?

Gerçekten de. Teknoloji bütün dünyayı parmaklarımızın ucuna getirdi ve gelenekselin hapisane duvarlarını yıkmamıza yardımcı oldu ama aynı zamanda yaşamın anlamını da yok etme tehlikesi yarattı. Bunun panzehiri inisiyatif almaktır; kendinizin bir şeyi, amacı olan bir şeyi başlatmasıdır. Radarınıza almanız gereken alanlara örnekler:

**1. Üretim bölümü.** Fabrika üretiminin anlamsız öğütücüsü şimdilerde beyaz yakalı çalışanların dünyasına kaydı. Fabrika üretimi Batı'dan Doğu'ya kaydıkça, Batı ekonomileri "bilgi birikimi çalışanları" denilenlerin hakimiyetine girdi. Bu işlerin bileşenleri aynen üretim bandında olduğu gibi parçalara ayrılınca tatmin duygusu benzer şekilde içinden çekilip alındı. Kurallar ve yönetmelikler her karara hükmediyor, inisiyatif kullanma ve karar verme de bilgisayara ve merkez ofise devrildi. Siz de işinizden duygusal olarak koptunuz... İçinizde bir yeriniz kaşınmaya başladı.

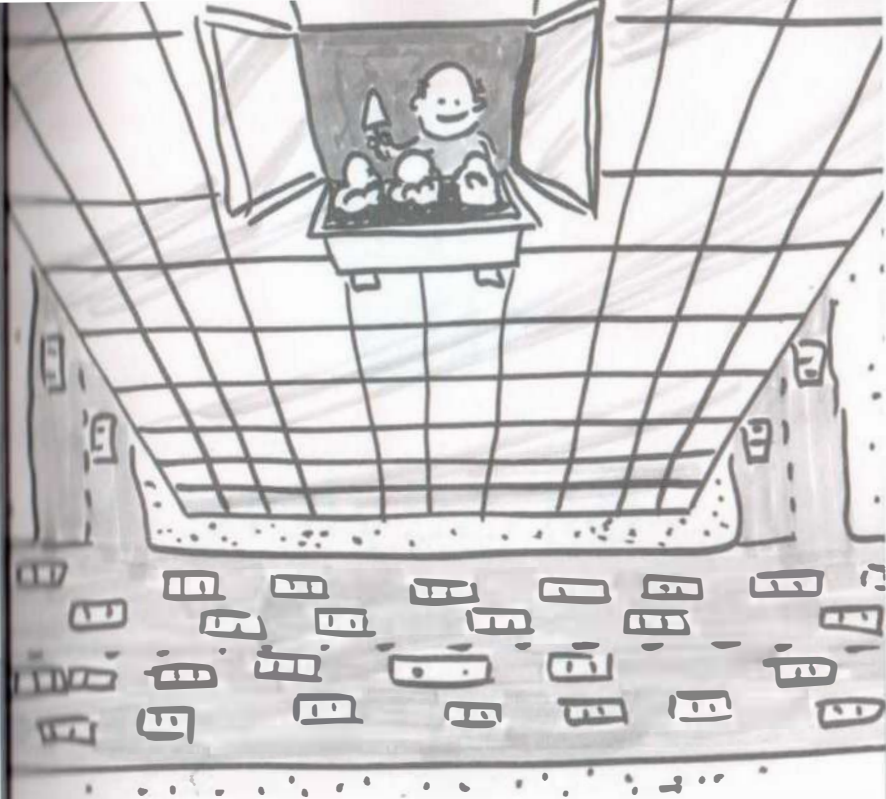
**2. Uzun günler.** Çalışma günü uzadıkça uzuyor. Çalışma saatlerinin uzunluğundan kaynaklanan maço gurur günün sonunda ne anlam ifade eder ki? Daha az boş zamanınız oluyor. Peki, bu boş zamanla ne yapacaksınız?

**3. Bankalar ve finans krizi.** Birçok insan için çalışmanın meyvesi, borçlarını azamiye çıkarıp, yaşamayı istedikleri bir bölgede güçlerinin yettiği en büyük evi almaktı. Ama sonra piyasalar çöktü. Evinizin değerine de "elveda" demek zorunda kaldınız. İşte o zaman kendi kendinize düşünmeye başladınız: Peki, hepsi bu mu? Kredi ödemelerinde de değilse, işten aldığım tatmin nerede? Boş zamanımla aslında ne yapmayı tercih ederdim? Ya da paramla? Bir şeyleri nasıl değiştireceğim?

Bu boşluk hissine ve anlam arayışına yanıt olarak sadece parasal kazanç dışında nedenlerle ortaya çıkan iş oluşumlarına şahit oluyoruz. Yazar Daniel Pink<sup>3</sup>, bu hareketi **Amacı Maksimize Edenler –para dışın-**da bir şeylerin güdülediği insanlar ve oluşumlar – olarak tanımlıyor.

- Açık kaynak hareketleri, Wikipedia (çevrimiçi ansiklopedi), Mozilla Firefox (web tarayıcısı ve e-posta) ve Linux (çok sayıda büyük organizasyon tarafından kullanılan işletim sistemi) gibi güçlü ve değerli kuruluş ve organizasyonlar yarattı. Bu işlerin yürümesinin nedeni çok sayıda gönüllünün zamanlarını ve yeteneklerini bedava olarak sunmalarıdır. Bunlar, “kâr” amaçlı olmanın aksine “sosyal kazanç amaçlı” organizasyonlar olarak resmileşiyor.
- ABD’nin Vermont Eyaleti, kısa süre önce, düşük kârlı bir limited şirket tipi yarattı. Bu da amaçları arasında elbette mütevazı bir kâr elde etmek olan ama temelde sosyal fayda sağlamayı amaçlayan ekonomik kuruluşlar yaratılmasına yol açtı. Konuya şu açıdan bakın: Şirketler hukuku, genellikle işletmelerin hissedarlarının yararına kârlarını maksimize etmek amacıyla kurulmalarını gerektirir. Şimdi ise, şirketlerin yasada yer verilen farklı bir amacı olabiliyor.
- Nobel ödüllü ekonomist Muhammed Yunus<sup>4</sup> sosyal işletmeler konseptini yarattı: “Kâr amaçlı” yerine “zarar etmeme amaçlı” şirketler. Ekonomik olarak kendilerini kurtarmak zorundalar ama kurulma amaçları kurucularına kâr sağlamak değil, bir çeşit toplumsal fayda sağlamak.

Kâr gözetmek illa kötü bir şey değil elbette. Hatta tam tersi. Ama bu eğilim, insanların sadece mali getiri planı yerine, YAPTIKLARI şeyin içsel anlamıyla güçlü bir biçimde motive edilebileceklerini ve emeklerinin karşılığını alabileceklerini gösteriyor.



Kenti terk edip kendi bahçenizde kendi sebzelerinizi yetiştirmeyi beklemeye başlamadan önce kent içinde ekebileceğiniz bir parsel mi bekliyorsunuz?

Hayallerinizi beklemekle sınırlamayın.

Ellerinizi kirletin.

**Haydi başlayın.**



Bir Şeylere  
Şu anda  
başlamak için  
**DÖRDÜNCÜ** neden..

**içinizdeki saatin  
tik tak'ları...**

# Tik

Teknolojinin değiştirmediği tek şey.

Sonnuza kadar yaşamayacaksınız.

Biraz daha uzun yaşayabilirsiniz ama tam da bu nedenle istediğiniz hayatın peşinden koşmaya başlamalısınız, geride bıraktığınız değil.

Teknolojinin değiştirmediği bir başka şey: Zamanın geçişine dair klişeler. Klişeler ve basmakalıp gerçeğlerin bir özelliği de nesiller boyunca sũrmelerinin bir nedeni olmasıdır...

Ve zamanın kumu siz bu sayfayı çevirirken bile akıyor.



**Haydi harekete geçelim.**

# Tak

**BAŞLAMAK**  
İÇİN  
**ŞU ÂNIN**  
DOĞRU  
OLDUĞUNU  
GÖSTEREN  
106 MİLYAR  
NEDEN...



Tüm tarih ve evren boyunca ölen insanların tahmini sayısı.  
Taa başından beri.



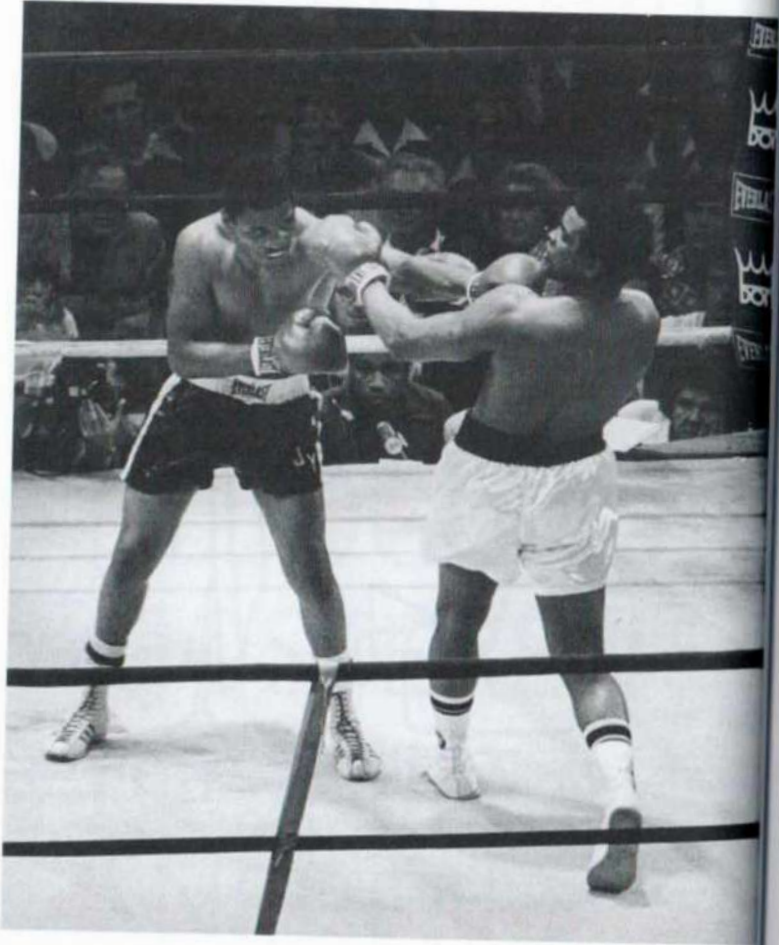
Dünya tarihinin başından beri en kalabalık zamanı olan günümüzde yaşayan insan sayısı.  
Şu âna kadar.



Hallâki dikip, mezar taşınızın bugüne kadar dikilmiş olan 110 milyar mezar taşına eklenmesinden önce, dünya, evren ve tüm Uzay Yolu bölümlerinde gidilen uzay zaman boyutları da dâhil, hayatınızı kaç kez yaşama şansınız olduğunu gösteren rakam.

**Yapmaya başlamak için niye ŞU ÂNIN  
doğru zaman olduğu konusundaki  
düşüncelerinizi yazın...**

Soru: Kendinizi bu resimde görebiliyor musunuz?



Ringde, hayalleri için dövüşen iki adam var.

İkisi de büyük işlere cesaret ettiler ve ikisinin de anlatacak muazzam öyküleri vardı.

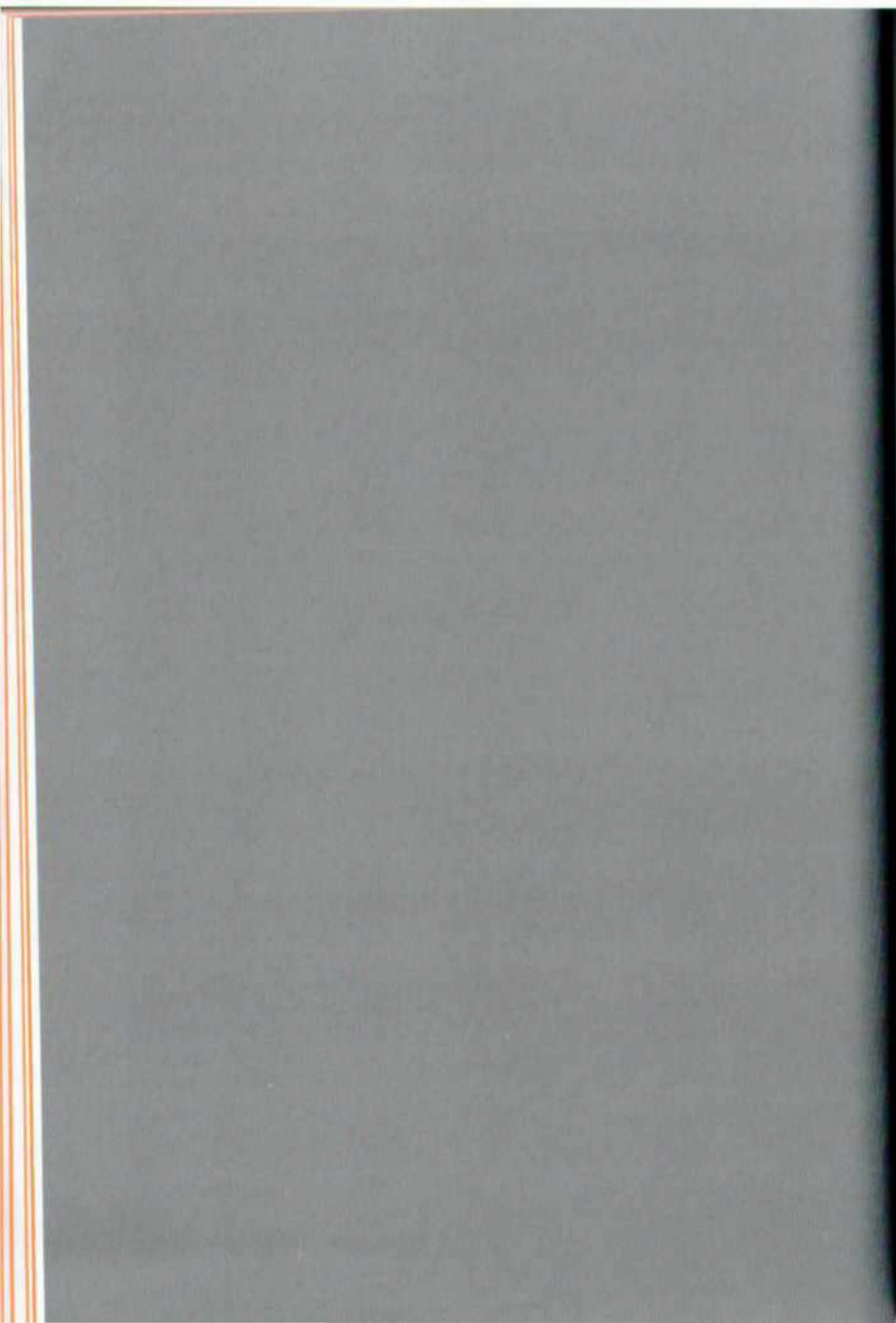
Ringin dışındaki binlerce kişi de bu iki adamın hayalleri için dövüşmesini seyrediyor.

Kıssadan hisse?

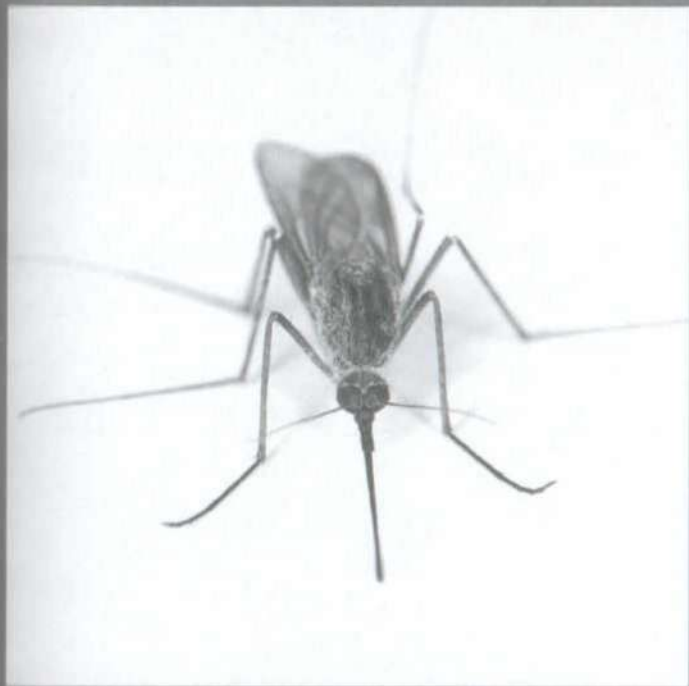
Kendi yaşam öykünüzde, kalabalıktaki isimsiz bir yüz olmak istemezsiniz.

Bu pişman olacağınız bir yaşam olur.

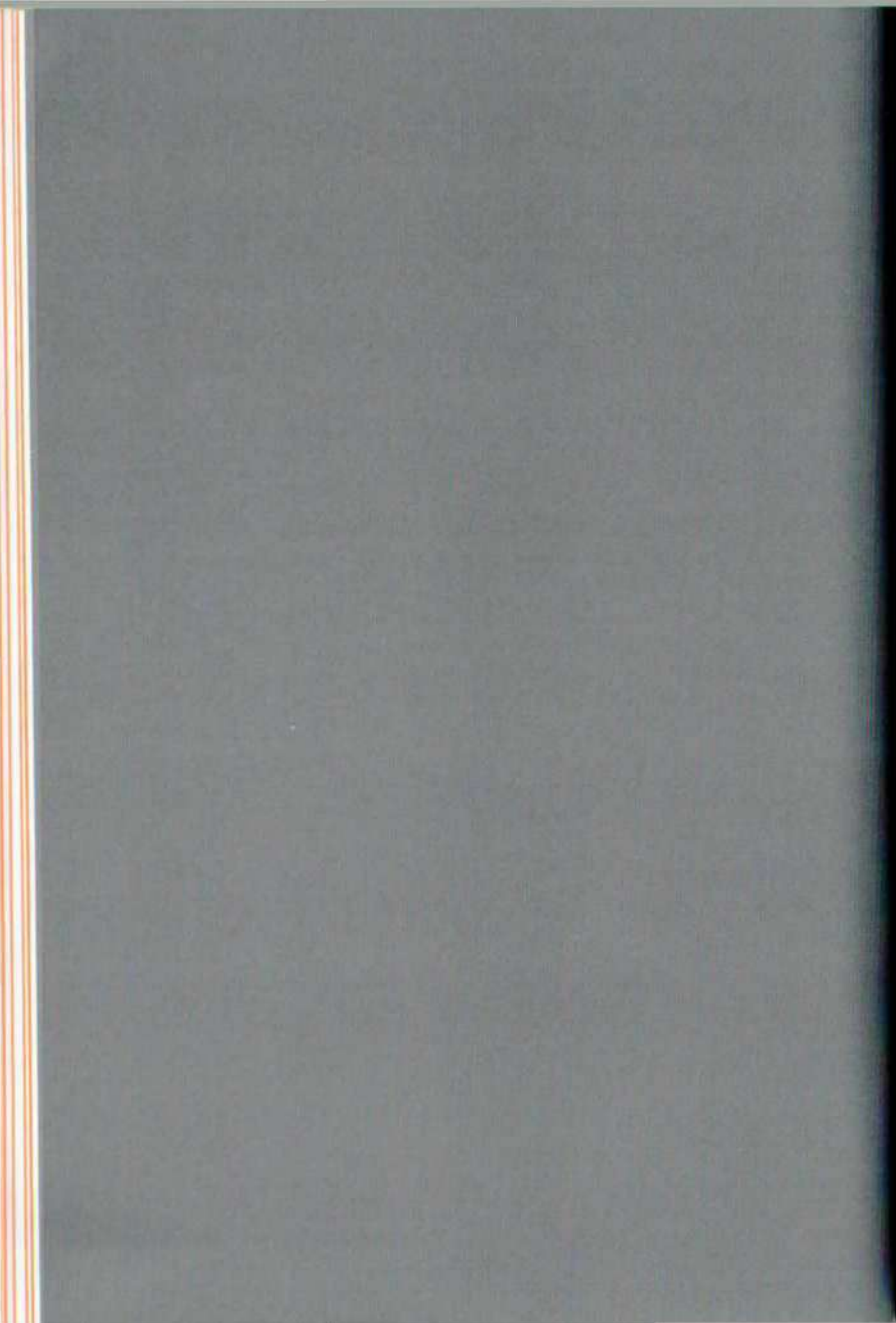
**Korkularınızla yüzleşip,  
ringe çıkmalısınız.**



# BÖLÜM 2



KAŞINTI



“Ne yapmak istediğinizi anlamamanın yarısı, harekete geçmeden önce nelerden vazgeçmeniz gerektiğini bilmekten geçer.”

**Sidney Howard**

“nce sorunu tanımlamamız gerek. Dünyayı kurtarmak için sadece bir saatim olsaydı, bunun 59 dakikasını sorunu anlamaya, bir dakikasını ise mler üretmeye ayırırdım.”

**Albert Einstein**

**Sinek sizi ısırdı.**



Şimdi bir kaşıntınız var.

Sivrisinek ısırığı büyüklüğünde bir kaşıntı.

Ya da belki de Everest Dağı büyüklüğünde.

Belki o romanı yazana, o işi kurana, o işe girene ya da o endüstride iş bulana kadar rahatlamayacaksınız.

İlk iş kaşıntısının farkına varmaktır.

Farkına vardıktan sonra işin yarısı hallolmuş demektir. Çünkü o zaman en azından ilgi odağınızın neresi olduğunu bilirsiniz.

## Tren

Evet, ilk adım ne istediğinizi bilmektir. Neyi değiştirmeye başlamak istiyorsunuz?

Yaşamınıza yeni bir şey katmak mı yoksa daha büyük bir şey mi?

Bunun evrensel bir doğru yanıtı yoktur. Sadece sizin için doğru olanı vardır.

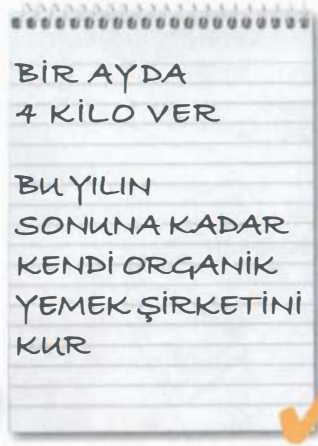
Ün iyisi elinize bir kalem ve kâğıt, iPad'inizi ya da bir parça tebeşir alın.

Yapmayı en çok istediğiniz şeyi yazın. En büyük farkı yaratacak ya da yaşamınıza en büyük mutluluğu getirecek olan o şeyi.

Basit ve net olsun.



Bu işe yaramaz



Bu yarar

İlmini yapın. Şu iş yapma kasını çalıştıralım bakalım!

## Trende nerede oturmak istiyorsunuz?



## Herkes Yaşam Trenine atlasın

Uzun yaz akşamlarında, her gün saat tam 5'te işten çıkıp bir tur golf oynayabileceğiniz bir kariyer seçerek, mutlu bir yaşamınız olabilir.

Ama unutmayın, böyle bir yaşam tarzı sizin için mükemmel olsa bile, bir başkasına klostrofobik bir rutin gibi görünebilir.

Onlar için ideal olan, sürekli değişim, hatta manik teslim tarihleri (söylendiğine göre bazı yazarlar böyleymiş) olabilir.

Pragmatik açıdan bakarsak, gerçek enerjinizi bir başka projeye – kendi işinizi kurmak ya da yemek yapma tutkunuzu gerçekleştirmek gibi– yönlendirmek için sürprizi olmayan ve nispeten çok fazla şey talep etmeyen bir işe ihtiyacınız olabilir. İşinizin iyi yanlarını keşfederseniz dertlenecek pek fazla bir şey olmadığını görebilirsiniz.

Tabii bir de kişisel durumunuzun kaçınılmaz ve beton gibi sert gerçekleri var.

Çok sayıda insan, aile yükümlülükleri ya da mali zorluklarla kısıtlanmıştır. Kiminin de fiziksel engelleri vardır. Bunlar gerçektir ve doğal olarak, yüksek ihtiraslarınızı bu tür engeller çevresinden yapacağınız akıllı manevralarla birleştirmeniz gerekir. Eğer gerçekten istiyorsanız, seçenekleriniz okyanuslar kadar geniş olabilir; kutlayın ve keyfini çıkarın.

## Kendi Yaşam Treninizi yaratın

1. Bugüne kadar yaşadığınız tüm büyük olayları ve deneyimleri yazın. Bütün kazanımlarınızı, başarılarınızı ve mutlu deneyimlerinizi düşünün. Zorlu, meydan okuyan ve mutsuz deneyimlerinizi de düşünün.
  - Yaşamınızdaki dönüm noktalarını -ilkokul, kolej ya da üniversiteye başlamak- düşünün. Ev taşıma, arkadaşlar ya da diğer önemli ilişkileriniz, yeni bir işe başlama, işten ayrılma, çocuklarınızın doğumu, sevdiklerinizi ölümü. Özelliği olan seyahat deneyimleriniz, tatilleri, kutlamaları, partileri ve festivalleri de yazın.
  - Değerlendirmedığınız tüm fırsatları yazın.
  - Her olayın ve deneyimin yanına meydana geldiği yılı yazın.
2. Şimdi büyük bir kâğıt alın, sunumlarda kullanılan kâğıt tahtası boyunda (ya da bu boyda bir kâğıdı yapmak için küçük boy-larda kâğıtları birleştirin) ve boydan boya ince bir çizgi çizin.
3. Şimdi de her deneyim ve olayı oluş sırasına göre çizgi boyunca yazın. Her deneyim ve olayı elinizden geldiğince çizginin altına ya da üstündeki hak ettiği yere yazın. Örneğin, eğer işten atılmak **başınıza** gelen en zor şey idiyse, çizginin altında uzak bir yere gider. Eğer başınıza gelen en iyi şey bir seyahat dönemiye çizginin üstünde tepelerde bir yere gider.

Her deneyim ve olay için sembol, emoji ve resimler ekleyin.

4. Tüm olayları birbirine bağlayan bir çizgi çizin; bu çizgi yıllar içindeki olayları bağlarken doğal olarak aşağı ve yukarı gidip gelecek.

5. Şimdi "Yaşam Treninize" bir bakın. Ne kadar uzağa geldiğiniz ve yaşamınızda ne kadar aşağı yukarı, sağa sola dönüş olduğuna bakın.

- Bu deneyim ve olayların hangileri kendiliğinden oldu? Hangileri bilinçli kararlardı?
- En enerjik ve faydalı hissettiğiniz zamanlar?
- Ne tür beceri ve yetenek kullanıyordunuz? Ne tür bir çevre vardı? Hangi ilişkilerle? Ortak temalar neydi? Bu temalar genellikle gelecekte de nelerin işinize yarayacağını gösteren işaretlerdir.
- Eğer bir olay sizin kararınızla oluşup, iyi sonlandıysa o zaman kendinizi nasıl hissetmiştiniz?
- Eğer bir olay sizin kararınızla oluşup, çok da iyi sonuçlanmadıysa o zaman nasıl hissetmiştiniz, şimdi nasıl hissediyorsunuz?
- Yaşamınızda iniş ve çıkışlara rağmen buraya kadar geldiniz. Buradan nereye gideceksiniz? Bunun düz bir çizgi olacağını düşünüyor musunuz?

Umarız bu alıştırmaya size olaylar, deneyimler, iyi zamanlar, zor zamanlar ve verilecek kararlar olduğunu göstermiştir. Bunlar her koşulda olacaktır. Sizi durdurmalarına izin vermeyin. Yapmaya başlayın!

“Bir insan  
olabileceğini,  
olmalıdır.”

Abraham Maslow

## Nereniz kaşınıyor?

Nerenizin kaşındığını anlamak için kendinizi gözlemleyin.

Herkes özel bir ŞEY yapmak için çok ağır basan bir istek hissetmez. İlazen sadece yaşamda bundan fazlasının olması gerektiğine dair bir his oluşur, o kadar.

Bu "sesi" duyan şanslılar için şu sorunun yanıtı kolaydır: "Tutkunuz nedir?"

Ancak çoğumuz için daha zordur.

Yazar Daniel Pink'e<sup>6</sup> göre bu zaten yanlış sorudur. Doğru soru şudur:

"Ne yapıyorsunuz?"

Aramanız gereken yanıt illa mesleğinizin ne olduğu değildir: Muhasebeciyim/Tam zamanlı anneyim gibi. Yanıt, yaptığınız diğer şeydedir. Diğer bir deyişle, Pink kendinizi esas işinizin yanı sıra ne yaptığınızı görmek için incelemenizi istiyor.

Bununla kastettiği, boş zamanlarınızda ne yaptığınızdır. Boş zamanlarınızda aklınız nerelerde dolaşıyor? Ne için zaman ayırıyorsunuz? İş yerindeki daha sakin zamanlarınızda şiir mi yazıyorsunuz, kâğıda bir şeyler mi karalıyorsunuz, yemek tarifleri mi alıyorsunuz, fotoğraflarınızı mı düzenliyorsunuz, sporcuların dayanıklılıkları konusunda son bilimsel verileri mi kontrol ediyorsunuz ya da bambaşka bir şey mi yapıyorsunuz? Aklınız nereye gidiyor? Hangi blog ya da web sitelerinin cazibesine kapılıyorsunuz? Yapmanız için size para vermeseler bile, yaptığınız şey nedir?

İşte yanıtınız budur. Ya da en azından bunlardan biri.

“Önümüzdeki 20 yıl içinde daha zengin olacağız ama insan olarak gerçekten daha zenginleşecek miyiz, yani daha mutlu olacak mıyız?”

Richard Nixon, 1968, ABD Başkanı



Ekonomist Richard Easterling temel ihtiyaçlarınız karşılandıktan sonra gelir ortalamasında oluşan artışların illa mutluluk ortalamasında bir artış anlamına gelmediğini iddia etti. Onun analizlerine göre, 1947-1970 yılları arasında servet ya da kişi başına gelir sabit şekilde artış göstermesine rağmen, kazançları ne kadar artarsa artsın insanların ortalama mutluluklarında bir artış kaydedilmedi. Yakın dönemde bazı ekonomistler buna karşı çıktılar ama yine de çoğu, mutluluk ve gelir arasında doğrudan bir bağlantı olmadığını kabul etti.

## Para dışında insanları bir şey YAPMAYA iten nedir?

Servet ve ün ile (ki neticede ünlüler de serveti sergiler ve temsil eder) kafayı bozmuş bir dünyada, paranın çözüm olmadığını söylemek kulağa pek hoş gelmeyebilir. Sahip olmayanlar, paranın hayatlarını kolaylaştıracağını kesinlikle bilir ama parası olanlar da heyecanla “para mutluluk getirmiyor” diye savunur.

Peki para mutluluk getirmiyorsa, ne yapıyor olmalısınız?

Kapınan yerinizi kaşımanın sizi mutlu edeceğini nereden bileceksiniz?

Psikolog Abraham Maslow<sup>7</sup>, tutkunuzun peşinden gitmenin ve bu tutkuyla hareket etmenin sizi mutlu kılacağını çünkü “en üst düzeydeki ihtiyaçlarınızı” karşıladığını iddia etti.

Maslow’a göre, insanoğlunun ihtiyaçları beş kategoriye ayrılır:

Fiziksel, Güvenlik, Sosyal, İtibar ve Kendini Gerçekleştirme.

Para genellikle bunların bir kısmını tatmin etmenize yardımcı olur ama hepini değil, özellikle de en kişisel olanı: Kendini Gerçekleştirme.

## SAHİP OLMANIZ gerekenler ve YAPMAK istedikleriniz



Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi

Piramidin dibine doğru temel ihtiyaçlarınız yer alıyor. Öncelikle bunları karşılamalısınız (düşünemeyecek kadar yorgunsanız, Karayipler'e yelken açma tutkunuz kimin umurunda olur?).

Yemek yemeye, sıcak ve kuru olmaya ihtiyacınız var. Sonrasında fiziksel emniyete ve finansal olarak da dâhil, güvende olmaya ihtiyacınız var.

Bu iki alt düzeydeki ihtiyaçların karşılanması hayatta kalmayı garantiler. Sonrasında, aidiyet duygusunu hissetmeye ihtiyaç duyarsınız; bu aileye, arkadaş grubuna ya da kimileri için bir çıkar grubuyla paylaşılan bir tutkuya olabilir.

Maslow, ancak bu temel ihtiyaçlarınız karşılandıktan sonra konfor arayışından iyi bir üne sahip olmaya ve sadece başkalarından değil, daha da önemlisi kendinizden de saygınlık görme arayışına geçtiğinizi söylüyor.

Ve gerçekten de hızlı bir araba bazılarının gözünde itibar kazanmanın bir yolu olabilir ... ama aynı şekilde, hayır işi yapmak ya da kente arı yetiştirme konusunda uzman olmak da.

Bu dört ihtiyacın karşılanmasıyla, siz de artık kendi kaşıntınıza ya da Maslow'un tabiriyle "kendinizi gerçekleştirmeye" odaklanabilirsiniz. Bu, tüm potansiyelinizi hayata geçirmenizle ilgilidir. "Bir insan olabileceğini olmalıdır," der Maslow.

Bilin güçlü ihtiyacınız, olabileceğiniz en iyi öğretmen olmak, kendi işinizin sahibi olmak, yetenekli bir fotoğrafçı ya da nefesini suyun altında en uzun tutan kişi olmak olabilir.

Böylemeye gerek bile yok, Gerçekleştirme, yapmak ile olur, yapmaktan bahsetmekle değil.

## Konuşmayı savunurken

Yanlış anlamayın.

Bu konuşmayı yapmaya dönüştürme ısrarı, konuşmanın kötü olduğu anlamına gelmez. Tam tersine, konuşmak iyidir.

Planlarınızın akılcı olup olmadığını, mantığınızın sağlam olup olmadığını görmek için fikirlerinizi ve seçeneklerinizi araştırıp sınamanın en iyi yollarından biridir.

Konuşmak, canınızı bir şeyin sıktığını kesin olarak gösteren bir şeydir. Bir konudan sürekli bahsediyorsanız, büyük olasılıkla psikolojik radarınıza tüm ağırlığıyla girmiştir ve bu konuda bir şey yapmanız gerekiyordur. Yani, kendinize kulak verin.

Ve eğer bir konuda harekete geçmekte ciddiyseniz, bunu insanlarla konuşmanız son derece mantıklıdır.

Konuşmak, hayattaki en vazgeçilmez şeylerden biri olan sohbetin yarısıdır.

Ancak yapacağınız bir şeyle ilgili olarak konuşuyorsanız bir amaca yönelik konuşun.

İnsanlar, bir şey yapacağınızı söylediğinizde, dediğinizi yapacağınıza inanırlarsa sizi dinlerler.

Buna, pratik bir yapı market markası için gerçekleştirilen ünlü İngiliz reklam kampanyasından esinlenerek Ronseal yaklaşımı diyebilirsiniz.



Ya da daha ilham verici olan Muhammed Ali yaklaşımı da diyebilirsiniz. Ringde büyüleyici bir güç olduğu kadar muhteşem bir konuşmacıydı da.

Ali'nin dersi: Büyük konuşup, bunu da yerine getirirsen, o zaman gerçekten büyüksündür.

## Braggadocio

Brag`ga\*do”cio (?), n.

(Spenser’ın *The Fairy Queene* [Periler Kraliçesi] isimli eserinde kibirli bir karakter olan Braggadocio’dan.)

1. Yüksekten atan; böbürlenene; palavra sıkane.  
*Dryden.*

2. Boş böbürlenme; sadece övünme; gösteriş.

Webster’in kısaltılmamış Sözlüğü (G & C. Merriam Co., 1913, editör Noah Porter)

... Ya da A-Takımı’ndan Mr. T’nin diyeceğı gibi:

**“Salak, kulaklarımı eskitiyorsun.”**

Kendine inanma ve büyük sözcükler –eğer eylemle desteklenmiyorsa– insanları boşlukta bırakır. Her cümlenizde “ben” sözcüğü geçiyorsa, o zaman bir şeyler yapmanız lazım:

...Besinizi kesmek gibi mesela.



Ama tabii şu da var... İşte size gerçekten büyük konuşmuş ve dediğini gerçekleştirmiş biri....

Ben boksun astronotuyum.  
Joe Louis ve Dempsey ise  
yalnızca jet pilotuydu. Ben  
kendime ait bir dünyadayım.

En büyük benim. Bunu söylediğimde  
doğru olduğunu bilmiyordum bile.

Benim kadar büyük olduğunuzda  
mütevazı olmak zordur.

Beni dövmeyi rüyanızda bile  
görseniz uyanıp, özür dileyin.

İnanca götüren yol onaylanmanın  
sürekli tekrarından geçer. Ve bu  
inanç derin ve sağlam bir kanaate  
dönüştüğünde, bir şeyler olmaya başlar.

Eğer yeterince söylersem,  
dünyanın benim gerçekten en büyük  
olduğuma inanacağını anladım.

Eğer arkasını destekleyebilirsen,  
böbürlenmek sayılmaz.

**Muhammed Ali**

Dünya Ağır Sıklet Boks şampiyonu

Ve belki biraz daha düşünceli bir biçimde:

"Bir insan 50 yaşındayken de dünyayı 20 yaşındayken gördüğü gibi görüyorsa, hayatının 30 yılını boşa harcamış demektir."

"Risk alacak kadar cesur olmayan bir insan  
hayatta bir şey başaramaz."

"Sizi yıpratın tırmanacağınız dağ değil,  
ayakkabınızdaki çakıl taşıdır."

"İyi bir yanıt düşünemiyorsanız, sessizlik altın değerindedir."

**Muhammed Ali**

**Dünya Ağır Sıklet Boks şampiyonu**

## ve dinleme

(Vazgeçilmez bir şey olan sohbetin öbür yarısı.)

İşer konuşmakla meşgulseniz dinleyemezsiniz. Oysa iyi bir öğrenme yöntemidir. Üstelik sadece üst başlıkları dinlemeyin, arka plandaki seslere de kulak verin. Genellikle gerçek ipuçlarını dikkat çekmeyen küçük şeyler verir.

**Bu noktayı daha da vurgulamak için retorik bir sınav:**

Aiden daha akıllı biriyle tanışıyorsunuz.

a) çenenizi kapatıp, dinler misiniz?

yoksa

b) kulakları patlayıncaya kadar konuşur musunuz?

## Dinlediğinizden daha çok mu konuşuyorsunuz?

Size uyan seçenekleri işaretleyin.

|                                                                                                                            |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 1. Konular hakkında konuşmayı, düşünmeye tercih ederim.                                                                    |  |
| 2. Problem çözmeye yardımcı olan ya da yeni fikirler veren bilgileri dinlemeyi severim.                                    |  |
| 3. Diğer insanları konuşmaya teşvik edip, uygun sorular sorarım.                                                           |  |
| 4. Bazen kendimi söylemem gereken şeye öylesine kapılırım ki başkalarının verdikleri tepkileri fark etmem.                 |  |
| 5. Birinin benim söylediklerimi anlayıp anlamadığını her zaman fark ederim.                                                |  |
| 6. İnsanlarla konuşurken, genellikle onların beden dilini algılarımla.                                                     |  |
| 7. Beni ilgilendirmeyen sohbetlerin yönünü kolaylıkla değiştirebilirim ya da bitirebilirim.                                |  |
| 8. Bir sohbeti başlatmaktan ya da başını çekmekten hoşlanırım.                                                             |  |
| 9. Farklı bir bakış açısı duyduğumda, yeni öğrendiklerimi gözden geçirmeyi ve nasıl karşılık vereceğimi düşünmeyi severim. |  |
| 10. Sorulduğu takdirde, yaptıklarımı ve elde ettiklerimi diğer insanlara anlatmaktan mutlu olurum.                         |  |

- |                                                                                               |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| 11. Konuşan birilerinin sözünü kesmekten çekinmem.                                            |  |
| 12. Düşündüklerimi ve planladıklarımı anlatmak bana kolay gelir.                              |  |
| 13. İlerlemeyi sağlayacak farklı olasılıkları, görüşleri ve potansiyelleri dinlemeyi severim. |  |
| 14. İnsanlara nasihat etme konusunda iyiyim.                                                  |  |
| 15. Çok fazla bilgim olmayan konulardaki sohbetlere katılmaktan mutlu olurum.                 |  |
| 16. Bir şey öğrenmeme ya da keşfetmeme yol açacak bilgileri dinlemekten hoşlanırım.           |  |
| 17. Grup sohbetlerinde, aklımdakini söylemeden önce, düşünecek zamanım olmasını isterim.      |  |
| 18. Bir şeyi tarif ederken, bazen abartırım.                                                  |  |
| 19. Düşündüğümü söylemeden önce, verilere ulaşmak için yeterli zaman ayırmayı severim.        |  |
| 20. Başkalarının hissettiklerini ve düşündüklerini araştırmak ilgimi çeker.                   |  |

## Şu numaraları işaretlediyseniz:

1, 4, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 15, 18

İşaretlediğiniz her cümle için kendinize bir puan verin. Puanları toplayın.

## Şu numaraları işaretlediyseniz:

2, 3, 5, 6, 9, 13, 16, 17, 19, 20

İşaretlediğiniz her cümle için kendinize bir puan verin. Puanları toplayın.

Eğer işaretlediğiniz cümlelerin çoğu birinci gruptaysa, siz ağırlıkla konuşan bir tipsiniz.

Eğer işaretlediğiniz cümlelerin çoğu ikinci gruptaysa, büyük olasılıkla dinleyen tipsiniz.

## Konuşanlar

Konuşmayı seviyorsunuz! Canlı, içten ve fırsatçı bir biçimde konuşuyorsunuz. Dinleyicileriniz olmasını seviyorsunuz! Bir tartışmaya kendi görüşlerinizle katılmakta hatta konuyu değiştirmekte tereddüt etmiyorsunuz. Neyin doğru olduğu konusunda güçlü fikirleriniz var ve bunları seslendiriyorsunuz. Büyük olasılıkla bir durumun ya da fikrin tüm yönlerini ve detaylarını tanımlamaktan, yapılabilecekleri ve yapılması gerekenleri anlatmaktan zevk alıyorsunuz.

Artık Konuşmayı Kes! Harekete Geç!

## Dinleyenler

Siz konuşmaktan çok dinlemeyi seviyorsunuz ve konuşmaları bölmekten hoşlanmıyorsunuz. Yanlış bir şey söylemektense, hiçbir şey söylememeyi tercih edersiniz. "Satır aralarını okumaktan" ve ne olup bittiğini gerçekten anlamaktan zevk alıyorsunuz. Büyük olasılıkla farklı fikirleri dinlemeyi ve farklı yollarla ilgili bilgilenmeyi seviyorsunuz.

Aferin! Sadece dinledikleriniz ve duyduklarınızı değerlendirdiğinizden emin olun.

## İki kulağınız ve Bir ağzınız olmasının nedenini biliyor musunuz?





**iki Uyarı...**

## Alkış uyarısı



Nedenlerinizi dikkatlice inceleyin. Gerçekten yapmak istediğiniz bir şey olduğu için mi yapıyorsunuz yoksa sizinle ilgili bir şey söylediği için mi peşine takıldınız. Vefasız bir seyirciden alkış dilenmek, rüyalarınızı gerçekleştirmeye çalışmanın tehlikeli bir yoludur. Başkalarına bağımlı olursunuz. Bu, Kendini Gerçekleştirmek değildir.

1-5 arası puan verecek olsanız:

Yapmak istediğiniz şeyin aşağıdakilere sebebiyet vermesi, sizin için ne kadar önemlidir?

1. Yapmak istediklerimin başkaları tarafından paylaşılması ya da onaylanması. ☐

2. Çok para getirmesi. ☐

3. Kazanılacak ödüller, madalyalar ya da kupalar olması. ☐

4. Yaptığım işte başkalarından daha iyi olmam. ☐

5. Başkalarının benim çabalarımı takdir etmesi. ☐

6. Çabalarım nedeniyle fark edilip, ödüllendirilecek olmam. ☐

Puanlama ☐

Puanınız 15'in üstüne ne kadar çıkarsa, alkış, başkaları tarafından tanınma ve maddi ödüller gibi dış etkenlerden o kadar çok etkileniyorsunuz demektir.

## Sorumluluk Uyarısı



Peşinden gittiğiniz o şey, sizin ya da başkalarının (özellikle de size bağımlı olanların) yaşantısını önemli ölçüde etkileyecekse ... üstüne atlamadan önce, bu işi yapma nedenlerinizi dikkatlice gözden geçirin

1-5 arası puan verecek olsanız:

Yapmak istediğinizin aşağıdakilerden hangisi olduğu, sizin için ne kadar önemlidir?

1. Yapmak istediklerimden hoşlanacağım. İlgimi çekiyor ve büyülüyor; dikkatimi üstünde tutacaktır. ☐

2. Yeni beceri ve bilgiler edineceğim. ☐

3. Yaptıklarım değerlerimi ve benim için önemli olanı yansıtacak. ☐

4. Kendimi yetkin, becerikli ve güvenli hissedeceğim. ☐

5. Kendi kararlarımı kendim verebileceğim. ☐

6. Başkalarıyla birlikte çalışıp, işbirliği yapacağım. ☐

Puanlama ☐

Puanlarınız 15'in üstüne ne kadar çıkarsa, hoşlanmak, meydan okunmak, kendini iyi hissetmek, bağımsızlık ve başkalarıyla işbirliği gibi iç etkenlerden o kadar etkileniyorsunuz demektir.

**Yapmak, bütün anlaşılabilir ama yanlış nedenlerden dolayı, eleştiri oklarının ve şikâyetlerin çekim noktasını nasıl oluşturur...**

Hepimiz birbirimize bağımlı hayatlar yaşıyoruz.

Her gün iş yerimizde aynı insanları görmek rahatlık verir, onlarla konuşmasak, hatta onları sevmesek bile.

Olağan şeylerin olağan nedenlerle olduğunu görmek tatsız sürprizlerin olmadığı anlamına gelir. Rutin rahatlatıcıdır.

Bir bakıma doğru şeyi yaptığımızın onaylanmasıdır... Hatta bu rutinin bir parçası kahve makinesinin etrafına toplanıp her şeyin ne kadar korkunç olduğundan yakınmak olsa bile.

Yani farklı bir şey yapmaya niyetliyseniz –niyetinizi eyleme dönüştürüp ringe çıkarak– statükoyu bozmuş olacaksınız ve sonuçta bir eleştirmenler ordusu yarattığınızı görebilirsiniz.

**Bu sizin kabahatiniz**

**KORKUTUCU OLUYORSUNUZ.**

Çünkü siz değiştiğinizde, başka her şeyle ve herkesle olan ilişkileriniz de değişmiş oluyor.

Bu, insanları gerçekten korkutur. Konuştuklarınızı eyleme geçirdiğinizi gören bu insanlar, büyük olasılıkla fikirlerinizi iki misli eleştirecek, sizi vazgeçirmeye çalışacak, amacınızı sorgulayacak ve sizi caydırmak için her türlü şeyi yapacaklardır. Herkes değil. Ama kendinizden kuşkulanmanıza yetecek sayıda insan.

Bu sizi durdurmasın. Sadece bilin ki siz kendi konfor alanınızın dışına çıktığınızda, diğer insanları da rahatsız edersiniz.

Bu normaldir. Kızmayın. Bununla yaşamaya alışın. İnsani bir tepkidir bu. Kim bilir, belki onların yerinde olsanız siz de aynı şeyi yapardınız.

Ama hayatınızı başkalarının sınırlamalarıyla yaşamayın.

**...Ve doğru nedenlerle de eleştirileceğiniz gerçeğini kucaklayın.**

Eleştiriyi özümseyin. İş planlarınız, baya tekniğiniz, promosyon rüyalarınız ya da seyahat planlarınızla ilgili yapıcı bir eleştiri alırsanız duymazdan gelmeyin.

Bu eleştirilerden faydalanın. Doğru olabilirler. Ve bu tür eleştiriler planlarınızı iyileştirebilir.

Bir başka deyişle, yapıcı eleştiri ile birilerinin korkusundan ve rahatsızlığından kaynaklanan eleştiriyi birbirinden ayırt etmeniz gerekir.

## Eleştiriyle başa ıkma

Aşağıdaki eleştirilere nasıl yanıt verirsiniz?

1. "Sonuna kadar götüremeyeceksin. İddiaya girerim ki yarıda bırakacaksın."
2. "İstediğin şeyi yapabilmen için gereken bilgi birikimine/be-  
ceriye sahip değilsin."
3. "Hayatındaki diğer sorumlulukları ve/veya insanları ihmal  
edeceksin."
4. "Bunu yapmaya paran yetmez. Çok para gerekir."
5. "Asla işe yaramayacak."
6. "Bunu doğru dürüst düşüñmedin."
7. "Doğru nedenlerle yapmıyorsun."
8. "Senin sunduğun şeyle kimse ilgilenmeyecek."
9. Yapacağın şeyi onaylamıyorum."

**Eleştiri yapıcı eleştiriye nasıl dönüştürölür ve eleştiriye nasıl yanıt verilir. Yapıcı olarak.**

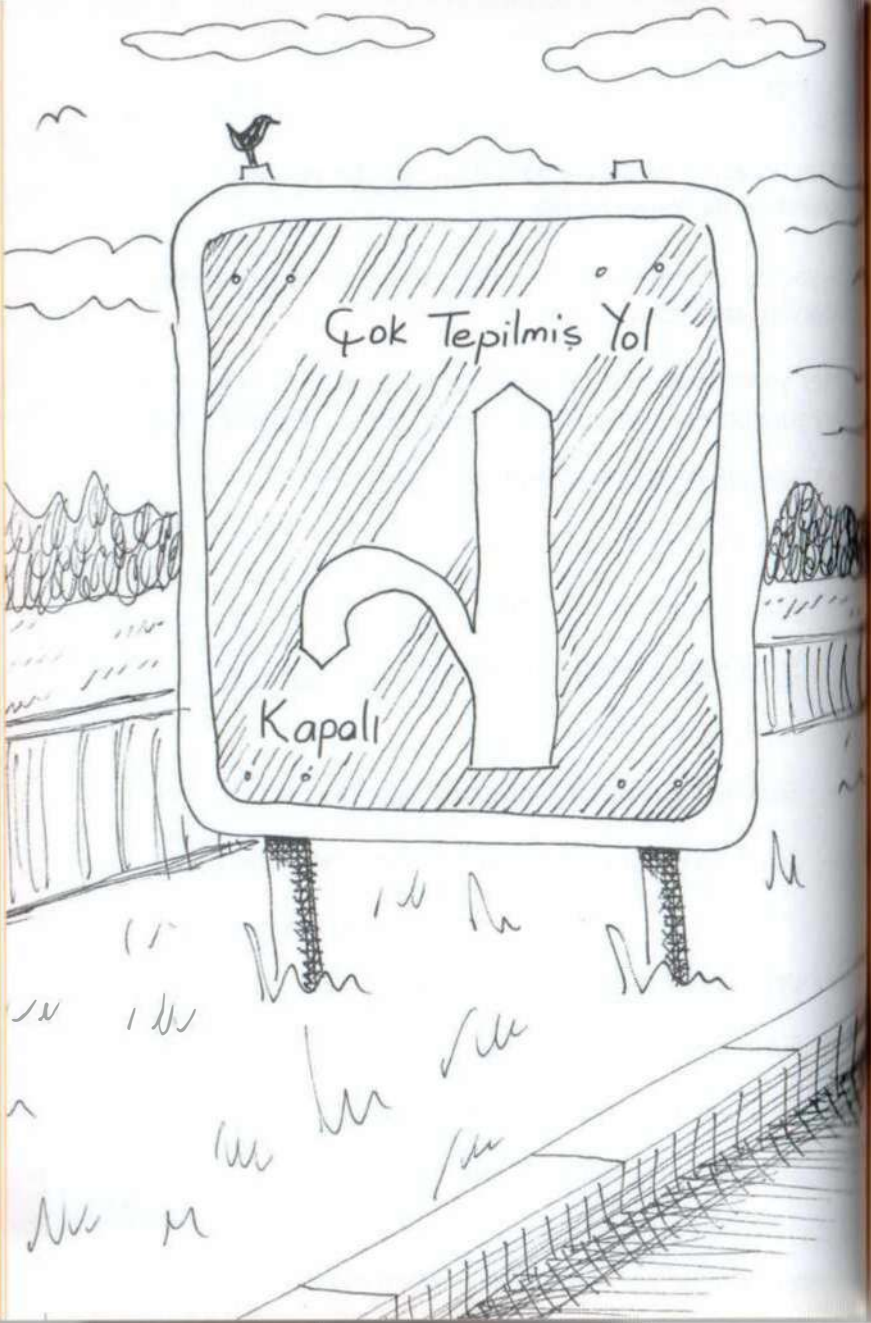
Aşağıdaki yanıtlardan her biri eleştiriye yapıcı öneri talebine dönüştürme yoludur.

Her yanıt daha önce sıralanmış bir ya da daha fazla eleştiri için uygundur. Yanıt ve eleştiriye eşleştirebiliyor musunuz bakalım.

- Ne atlamış olabileceğimi söyler misin?
- Neyi düşünmem gerekir?
- Bunu duyduğuma üzüldüm.
- Sizce doğru nedenler hangileridir?
- Niye böyle düşünüyorsunuz?
- Sizce hangi açıdan ihmalkâr olacağım?
- Sizce neyi bilmem ya da yapabiliyor olmam gerekiyor?

Ve size faydası olabilecek birkaç cümle:

- Siz ne önerirsiniz?
- Benim yerimde siz olsanız ne yapardınız?
- Siz ne tür değişiklikler önerirsiniz?



Çok Tepilmiş Yol

Kapalı

“Köşende oturup  
insanların  
sana gelmesini  
bekleyemezsin.  
Bazen senin onlara  
gitmen gerekir..”

Winnie the Pooh

Atı eyerle

# Dünya sana karşı komplo kurmuyor. (Sadece sana öyle geliyor. Bazen.) "Zulüm görmüşler" için bazı tavsiyeler.

Dürüst olalım. "Zavallı ben" sendromundan, zulüm kompleksinden mi mustaripsiniz? Kaşınan yerinizi kaşırmaktan alıkoyan bu mu?

Bazı insanlar tüm dünya kendilerine karşı olduğu için yapamadıklarını düşünür. Öyle değil. Dünya bir bakıma herkesin karşısında.

Ama bu zulüm duygusu bazı insanları felç eder. Felsefeci ve matematikçi Bertrand Russell<sup>6</sup> zulüm manyaklığını uzak tutmak için dört kural geliştirmiş:

## 1. "Kendi erdemlerinizi gözünüzde büyütmeyin."

Eğer yaptığınız tabloyu ya da iş planınızı kimse beğenmiyorsa, haklı olabileceklerini ve çok da iyi olmayabileceğinizi göz önünde bulundurun. Yüz yıl içinde, kaliteli bir tuval boşa mı harcanmış yoksa "keşfedilmemiş bir başyapıt yaratma arzusuna" mı kapılmış olduğunuz ortaya çıkacaktır.

Arkadaşlarınız haklı gibi görünüyorsa erdemlerinizin umduğunuz gibi olmadıklarını kabul etmek acı vericidir. Ancak, bütün dünyanın sizin peşinizde olduğunu düşünmektense bu durumu şimdi fark etmek, yola devam edebilmeniz, amaçlarınızı yeniden belirlemeniz ve tanımlamanız, başarılı olabileceğiniz yeni hedefler ve edinimlerle yeniden başlamanız anlamına gelir.

3. "Başkalarının sizinle, sizin kendinizle ilgilendiğiniz kadar ilgilenmesini beklemeyin."

Başkalarından çok fazla şey beklemeyin. Herkesin kendi egosu ve kendi ihtiyaçları vardır. İnsanlar size yardımcı olmak için çok çaba sarf etmek zorunda kalıyorsa belki de bunun nedeni bencil olmaları değil, onlardan çok şey istiyor olmanızdır. Sorun sizin egonuz olabilir.

4. "Sizin saiklerinizin de her zaman size göründükleri kadar özgecil olmadıklarını unutmayın."

Kendi "kaşınmasının" daha yüksek bir ahlaki nedenle oluştuğuna inanmaların kendilerini zulme uğramış gibi hissetme olasılıkları daha fazladır. Ne de olsa, daha yüksek perdeden özgecil bir ögesi olan bir milyon, ilgisizlik ya da eleştiri değil, daha fazla özel desteği hak etmelidir. Sizin dostlarınızdan daha özgecil olduğunuz doğru olabilir.

Ama yine de saiklerinizi bir kez daha kontrol etmeniz gerekebilir.

"Üstün ahlaklarından emin olanlar, kendilerine karşı dürüst değildir," diye ileri sürer Russell. Bunun doğal sonucu olarak, insanlar eylemlerinin arkasındaki nedenleri sorguladığında, kendilerinin zulme uğradıklarını düşünürler ki bu önemli bir tehlikedir.

5. "Çoğu insanın size zulmetmek için özel bir arzu duyacak kadar sizi kafasına taktığını sanmayın."

Normal insanlar uyanık geçirdikleri her dakikayı size engelleyecek planlar yapmakla geçirmezler. Aldıkları kredi borçlarını nasıl ödeyeceklerini düşünmek ya da ısıtıcılarından niye komik sesler geldiğini anlamaya çalışmakla meşguller. Görünmez güçler tarafından özel olarak seçilerek engellendiğinizi, görmezden gelindiğinizi ya da her seferinde park cezası verdiğinizi düşünüyor olmanız, dünya için özel bir öneminiz olduğunu düşünmenize neden olan bir kibirden kaynaklanır.

Ama özel bir şey yapmaya başladığınızda bu durum değişebilir...



# ADANMIŞ BÜYÜK KONUŞANLAR VE HAYAL KURANLAR

**Bravo, bu sizin durağınız**

Belki de siz, gerçekten harekete geçip bir şeyi yapan türden bir insan olmak yerine başlamak istediği şeylerle ilgili olarak büyük konuşmaktan mutlu olan birisiniz.

Sorun yok. Böyle bir sürü insan var.

Komedyen George Burns'ün dediği gibi:  
"Ülkenin nasıl yönetilmesi gerektiğini bilen herkesin taksi sürmek ya da saç kesmekle meşgul olmaları ne kötü."

Siz olsaydınız ne yapardınız konusunda konuşmanın ne kadar zevkli olduğu inkâr edilemez.

Ama diğer insanları sıkabileceğinizi aklınızdan çıkarmayın.

Başlamaya niyetiniz bile olmayan büyük planlarınızdan bahsetmeye başladığınız anda dişlerini gıcırdatan ya da kulaklarını tıkayan birilerini görürseniz:



“Lafla  
pirinç pişmez.”

Çin atasözü

Bir gün ben de  
bla bla..

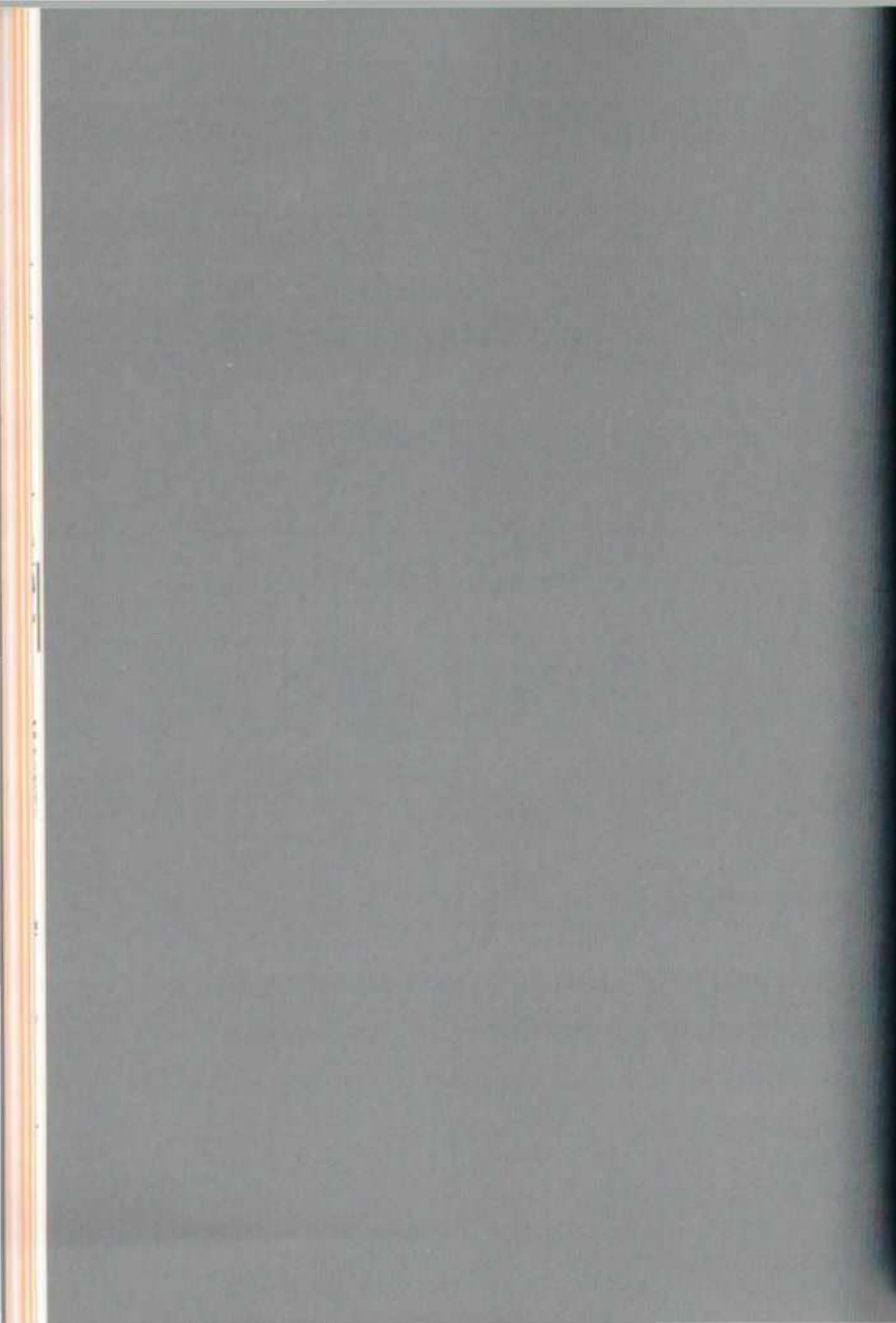


O zaman  
KONUŞMAYI KES,  
HAREKETE GEÇ !!!



**Madem öyle...**

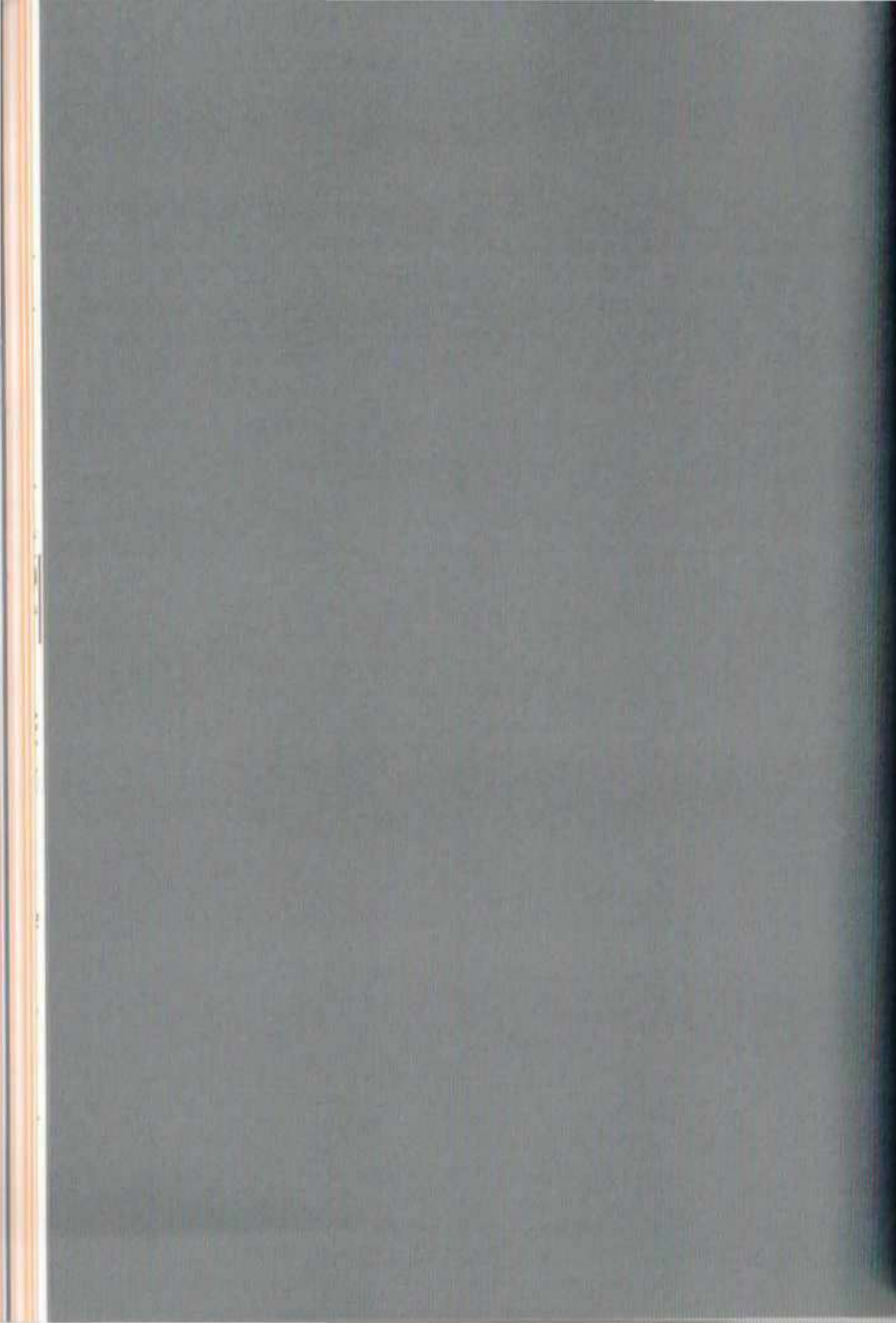
Kıtabın geri kalan kısmı, havagazını dinamizme döndürüp, yapmak istediklerini durduracak tüm yolları yıkmak ve kaşınan yerini kaşımak isteyenler içindir...



# BÖLÜM 3



KORKU VE  
PİŞMANLIK



“Risk alacak kadar cesur olmayan bir insan, hayatta bir Şey başaramaz.”

Muhammed Ali

“Bundan 20 yıl sonra, yaptığınız Şeylerden değil yapmadıklarınızdan pişman olacaksınız. Öyleyse açın yelkenlerinizi, güvenli limandan çıkın. Rüzgârı yelkenlerinizi ŐiŐirin. AraŐtırın. Hayal edin. Keşfedin.”

Mark Twain

Sıra hayatınızın kontrolünü elinize alıp, konuştuklarınızı eyleme geçirmeye gelince, korku insanların çoğunu durdurur. Korkunun bir görevi vardır. Atalarımızın minik bir dal kırıldığında harekete geçen çok hassas bir korku duygusu vardı.

Evet ama bu, kötü haberin dinazor tarafından yenilmek olduğu günler için geçerliydi. Şimdinin kötü haberi ise beklediğiniz terfinin gerçekleşmemesi, sandviç dükkânınızdan kimsenin alışveriş yapmaması, hatta pek de bayılmadığınız işinizden atılmanız olabilir.

O terfinin peşinden hiç koşmamış olmanız ya da resimlerinizi kimseye göstermemiş olmanızdan kaynaklanan pişmanlık daha çok acıtacaktır.

Korkuyu kucaklayın ve pişmanlık duygusunu bir başka enayiye bırakın.



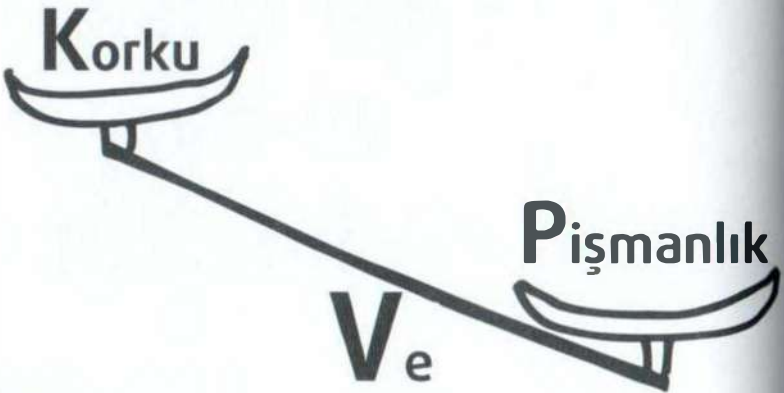
**Korkuyu  
kucaklayın  
ve pişmanlık  
duygusunu  
bir başka  
enayiye  
bırakın.**

## Tartıdaki en önemli şey

Pişmanlığın ağırlığı korkudan fazladır. Ama korku daha büyük görünür. Çünkü korkuyu karşınıza da dururken görebilirsiniz. Size kafa tutar. Size sataşır.

Kalbinizin sesini dinlemeyip, yapmaya zorunlu olduğunuzu hissettiğiniz şeyi yapmadığınız için duyduğunuz pişmanlık, zaman içinde arkanızdan sinsice sokulur.

Ve her yıl pişmanlık daha da ağırlaşır.



Bu da demektir ki asıl pişmanlıktan korkmanız gerek. Yapmış olabileceğiniz ama yapmadığınız şey için pişman olmaktan.

O şeyi yapar ve bir hata yaparsanız farklı bir yol izleyerek ya da biraz daha çalışarak işi düzeltme imkânınız her zaman vardır.

Oysa pişmanlığın çözülmesi daha zordur. Pişmanlık uzun pençesini geçmişten bugüne uzatarak, soğuk elini omzunuza koyar. Eğer geçmişte şansınız varken bu konuda bir şey yapmadıysanız ... o zaman bu sonsuza dek bir sorun olarak kalır. Zamanı geri döndüremezsiniz.

Pişmanlığa karşı hissetmeniz gereken korkunç endişeyi takdir ettiğinizde, diğer korkularınızın çoğu hatta hepsi o oranda azalacak ve siz harekete geçeceksiniz.

Pişmanlıktan korkun ... ve korkarken de, yapmak istediğiniz her ne ise, onu yapacak cesareti içinizde keşfedin.

## Sizi engelleyen nedir / neden korkuyorsunuz?

Her soru için size uyan bir ya da daha fazla cümleyi işaretleyin.

1. Bir ofiste çalışıyorsunuz ama masa başında oturmaktan sıkılıyorsunuz. Daha aktif olabileceğiniz bir iş istiyorsunuz. Ne var ki siz:

- a. Ofis işinin istediğiniz bir iş olduğunu düşünüyordunuz ama değilmiş. Bir başka yanlış seçim yapmaktan korkuyorsunuz. ☐
- b. Yapmak istediğiniz şeyi başkalarına anlatmanın ve gerekçelendirmenin zor olacağını düşünüyorsunuz. ☐
- c. Belki de daha az para kazanacaksınız. ☐
- d. Yeniden iş öğrenmenin zor olacağını düşünüyorsunuz. Ders çalışmak iyi olduğunuz bir alan değil. ☐
- e. 9-5 rutinini ve hafta sonu tatillerini terk etmeniz gerekecek. ☐
- f. Çalışma saatleriniz uzayacak. ☐

2. Her zaman müzikle uğraşmak, şarkı söylemek, oyunculuk yapmak, stand-up yapmak istemiştiniz ama kazancın belirsiz olması sizi engellemişti. Şimdi partnerinizin ücretindeki artış ve sizi cesaretlendirmesiyle yapmayı göze alabilirsiniz. Siz:

a. Partnerinizin daha önce işini kaybettiğini hatırladınız ve siz bu denemenizi yaparken aynı şeyin olup olmayacağını merak ediyorsunuz. ☐

b. Başkalarının sizin partnerinizin durumundan istifade ettiğinizi düşüneceklerini hayal ediyorsunuz. ☐

c. Daha az gelirle mevcut yaşam tarzınızı sürdürmeyeceğinizden endişeleniyorsunuz. ☐

d. Klasik eğitim almadığınız için özgüven eksikliği yaşıyorsunuz. ☐

e. Vazgeçiyorsunuz. Bayağı hoşlandığınız bir işiniz var ve performansınızı yan iş olarak yapabilirsiniz. ☐

f. Sabaha kadar çalışmak zorunda kalmak fikrinden hoşlanmadığınız için bu isteğinizden soğudunuz. ☐

**3. Pazarlama işinizden ihtiyaç fazlası nedeniyle tazminatla işten çıkarılma teklifi aldınız. Rüyanızdaki dekoratörlük işine başlamak için mükemmel bir olanak. Siz:**

a. Merdivenin en alt basamağından yeniden başlamaya çekinirsiniz. ☐

b. Genç ve modern yaratıcı tiplerle rekabet edebilmek için çok yaşlı olduğunuzu söyleyeceklerinden endişelenirsiniz. ☐

c. Eğitim alırken tazminat paranızla uzun zaman idare etmek zorunda kalmaktan endişelenirsiniz. ☐

d. Ancak en iyi sanat eğitimi veren okullardan birine girebilerseniz, kabul edersiniz. ☐

e. Bir başka pazarlama işine girmeniz gerektiğini düşünürsünüz çünkü bildiğiniz ve iyi yaptığınız bir iş. ☐

f. Hem okuyup hem yarı zamanlı çalışmak zorunda olduğunuzu anlarsınız. Bir gün içinde yeterli zaman olmayacaktır. ☐

4. Yan uğraş olarak başladığınız iş iyi tuttu. Öyle ki belki de asıl işinizi bırakabilirsiniz. Siz:

a. İş yürütecek kadar becerikli olup olmadığınızı sorgularsınız; geçmişte para batırmışlığınız var. ☐

b. En başta fikrinizi kuşkuyla karşılayanları hatırlarsınız. Şimdi sizin tam gün işinizden ayrılmanızı delilik olarak görecekler. ☐

c. Kişisel gelirinizden tümüyle kendinizin sorumlu olması fikri sizi tereddüte sevk eder. ☐

d. Öğrenmeniz gereken çok fazla şey, izlemeniz gereken çok fazla ders olduğunu düşünürsünüz. ☐

e. Bunun tek vuruşluk bir iş olduğunu ve uzun sürmeyeceğini düşünürsünüz. En iyisi yan iş olarak bırakmak. ☐

f. Eğer iş daha da başarılı olursa bunalacağınızdan ve başa çıkamayacağınızdan korkarsınız. ☐

5. İş arkadaşlarınıza hep bir roman yazmak istediğinizi söylüyorsunuz. Size ne zaman başlayacağınızı soruyorlar. Siz:

a. Sizden önce birçok yazarın bir yayıncı bulmanın imkânsız olduğunu söylediğini duyduğunuzu izah edersiniz. ☐

b. İş arkadaşlarınızın işinize kendinizi tam vermediğinizi düşünmelerinden endişelenirsiniz. ☐

c. Düşündüğünüzün tarihi bir roman olduğunu ve arka plan araştırması için yapmanız gereken seyahatleri maddi olarak karşılayamayacağınızı izah edersiniz. ☐

d. Dil dersi notlarınızın iyi olmadığını veya dil öğrenimi yapmadığınızı izah edersiniz. ☐

e. Kendinizi ortaya atıp, sonra da iyi olmadığını keşfetme endişesini taşırsınız. Bunun bir hayal olarak kalmasını tercih edersiniz. ☐

f. Tüm boş zamanınızdan ve diğer ilgi alanlarınızdan vazgeçmek istemezsiniz. ☐

6. Müdürünüz ayrılıyor, onun işini devralmayı çok istiyorsunuz. Siz:

a. Daha önce de üst düzeyde çalışmıştınız ama çok stresli geldiği için vazgeçmişsiniz. ☐

b. İsteğinizi saklarsınız. Çok hevesli görünmek istemiyorsunuz. ☐

c. Gelecekte Londra'ya taşınmanız anlamına geleceğini biliyorsunuz ve artacak maaşınızla bile orada yaşamaya paranızın yetmeyeceğinden endişe ediyorsunuz. ☐

d. Kendinizi müdürünüzle karşılaştırıyorsunuz. Onun eğitimi daha iyi. Siz o kadar akıllı değilsiniz. ☐

e. İsteğinizi açıklamamız gerektiğini ve bunun iyi bir kariyer hamlesi olacağını biliyorsunuz ama siz aslında mevcut durumunuzu seviyorsunuz. ☐

f. Daha uzun saatler çalışmanız gerekeceği gerçeği sizi engeller. ☐

**Sonuçlar: İşaretleriniz**

**Çoğunlukla a ise:** Geçmişe hapsolmuşsunuz.

**Çoğunlukla b ise:** Başkalarının fikirleri sizi engelliyor.

**Çoğunlukla c ise:** Para sizi endişelendiriyor.

**Çoğunlukla d ise:** Eğitiminiz ya da eğitim eksikliğiniz sizi engelliyor.

**Çoğunlukla e ise:** Sahip olduklarınız sizi esir almış.

**Çoğunlukla f ise:** Çok yoğun olduğunuzu ve bir gün içinde yeterli zaman olmadığını düşünüyorsunuz.

Korkularınızla yüzleştiginize göre, şimdi üstlerine sifonu çekin.

## Korkuların üzerine sifon nasıl çekilir?

Korkularınızın gerçekte ne olduğunun farkına varın: Hayallerinize ulaşmanızı engelleyen katıksız bahaneler. Onları ışığa tutup, inceleyin.

Mantıklı ve rasyonel olun, duygusal değil. Gerçekte ne anlama geliyorlar? Sizi yolunuzdan alıkoymaya yeterler mi? Sonsuza kadar? Yoksa gerçekte orada olmayan şeyler mi görüyorsunuz?

“Sizin yolunuzdan kara bir kedinin geçmesi, hayvanın bir yere gittiğini gösterir.”

Groucho Marx

# KORKU #1:

## GEÇMİŞ

Kazara yarattığınız hapisane.

Tamam, geçmişte hatalar yapmış olabilirsiniz. Aşın bunu. Üstünde durmayın. Bir şeyin üstünde durdukça, daha da büyür.

Onun yerine hepimizin hata yaptığını kabul edin. Bu hataların sizin ringe çıkmanızı engellemelerini önlemenin tek yolu onları kabullenmek, onlardan ders almak ve yola devam etmektir.

Mükemmel olmadığınız sürece, hayatınızda biriktirilmiş bir "bagajınız" olacak. O bagaj her neyse, onunla başa çıkmalısınız çünkü kaybolmayacak ve hiç kimse sizin yerinize onunla ilgilenmeyecek.

Borunlardan kaçmak, onları yok etmez.

Onlarla ne kadar çabuk ilgilenirseniz, o kadar çabuk halledilirler. Siz yapmazsanız, kim yapacak? Başımızı kuma gömmek her zaman daha kolaydır ama bir noktada başımızı çıkarmak zorundayız ve o zaman sorun daha da büyümüş olacak.

Vermek üzere olduğunuz karar geçmişiniz ile geleceğinizin kesişme noktasıdır...

Amerikan Anayasası, İnsan Hakları ve diğer tarihi belgeler, Washington DC'deki Milli Arşiv'de korunur. Bu belgeler ABD'nin geçmişini tanımlar.

Bir devletin ya da kişinin, hayatın o ânında var olduğu noktaya nasıl geldiğini göstermek açısından tarihin ne kadar önemli olduğunu birçok şeyden daha fazla vurgulayan bir alıntı vardır.

Binanın dışındaki heykelden hatıra serisi posta pullarına kadar, kurumun her yerinde şu alıntı adeta taşa kazınmış gibi belirgindir.



Bu alıntı ("Geçmiş girizgâhtır") Shakespeare'in *Fırtına* adlı oyunundandır.

Karakterlerden ikisi cinayet işlemek üzeredir. Geçmişleri –yaptıkları her şey, almış oldukları her karar– onları birini öldürme noktasına getirmiştir. Ya da tam tersi. Söylemeye gerek yok, geçmişlerine meydan okuyamazlar ... ama geleceklerini kurabilirler.

Yükü ve hatalarıyla geçmiş, şu anki her kararınıza giden yol olmak dışında aslında hiçbir şeydir. Bu kitabı okuyorsanız, büyük olasılıkla özgür iradeye inanıyorsunuzdur.

Her karar sizin kararınızdır. Yapmak ya da yapmamak.

Geçmiş geçmiştir. Tarihin sınırı ŞU ANDIR. Seçebileceğiniz tek şey bir sonraki adımınızdır... Şu cümlemin önemini anladığınızdan emin olun.

**Geçmiş hatalarınızın geleceğinizi kontrol etmesine izin vermeyin.**

## Geçmişî bırakmak

1. Bir kâğıt alın ve sol tarafına sizi tereddüde sürükleyerek engellemiş olduğunu düşündüğünüz geçmiş olayları, deneyimleri ve hataları yazın.
2. Sağ tarafa, sayfa 31'de yazmış olduğunuz gibi, istediğinizi yapmak için şu ânın niye doğru an olduğunu gösteren nedenleri yazın.
3. Kâğıdı ikiye bölün. Geçmişteki gerekçeleri içeren kâğıdı arka tarafınızda yere koyun. Yapmak istediklerinizin gerekçelerini içeren kâğıdı önünüze koyun.

Geçmişî bırakmanın tek yolu geleceğe odaklanmaktır. Odak noktanız önünüzdeki kâğıtta yazanlar olsun!

## KORKU #2:

### BAŞKALARININ FİKİRLERİ: ALAY EDİLME KORKUSU

Hayallerinizin peşinden gittiğiniz için insanların size güleceğinden endişe mi ediyorsunuz?

Aman ne önemli!

a) Gülerlerse ne olur?

b) Denediğiniz için gülen birisi varsa, o zaman o kişinin sizin yaşamı öykünüzde küçük bir yeri bile olup olmadığını sorgulayın.

Bırakın gitsinler; çıkışı gösterin onlara.

c) Onları yağmurda sokağa atıyor olmanıza rağmen aslında size bir iyilik yapıyorlar. İnsanların size gülmesinin iyi yanı, kendinizi fazla ciddiye almanızı engellemesidir. Aslında, siz de gülmelisiniz. Bugüne kadar 106 milyar insan kendini ciddiye almış ama bakın ne hâldeler!

d) Bu arada sizinle dalga geçen kişinin %72,8'i su.

Bu bir banyo küveti tarafından sindirilmeye benzer. O ne biliyor ki? (Ve bu arada siz kendinizi ne kadar ciddiye alıyorsunuz? Su damlıyor üstünüzden.)

"Eleştirmenin yaptığı işin tali önemi olduğunu ve sonuçta gelişmenin iş yapan kişi tarafından kaydedildiğini herkesin hatırlaması gerekir."

Theodore Roosevelt, 26. ABD Başkanı

## **Başkalarının fikirleri ya da Barry Manilow Tişörtü giymek insana ne öğretir**

Barry Manilow açısından trajik bir öykü ama geri kalan bizler için büyüleyici. Yapılan bir deneyde, öğrencilerin %50'si üstlerinde Barry Manilow'un yüzü işlenmiş tişörtle diğer öğrencilerin bulunduğu odaya girdiklerinde, bu utanç verici giysinin hemen herkes tarafından fark edileceğini sanmışlardı. Oysa gerçek şu ki, sadece %20'si bunu fark etti. Eğer üzerinde Bob Marley, Martin Luther King ya da komedyen Jerry Seinfeld'in "havalı" bir resmi olan bir tişört giyselerdi gerçek yine de değişmeyecekti. Bu deneyin de gösterdiği gibi, insanlar yaptıkları şeylere dünyanın gerçekte olduğundan çok daha fazla ilgi gösterdiğini düşünüyor. Hepimiz egomanyağız!! Dünya bizimle dalga geçmek için nefesini tutup beklemiyor. Herkes kendi hayatını yaşamaya çalışmakla meşgul.<sup>9</sup>

## **Sen de kendininkini yaşa!**

# KORKU #3:

## MANGIR MESELESİ

### PARANIZ MI YOK?

Bu çok da kötü bir şey olmayabilir.

Tabii söylemesi kolay, ama nedeni şu: Bankadaki paranızı dünya üzerinde oradan oraya geçirerek zilyon dolarlar kazanıyorsanız, sizin açınızdan örneğin, poloya başlamak için bir midilli almaktan daha kolay bir şey olmadığından kimsenin kuşkusu olmaz. Ancak para, bağımlılık yapan ve insanların işlerini bırakıp, gerçekten yapmak istedikleri şeye başlamalarını zorlaştıran iki tarafı keskin bir kılıçtır.

Yüksek kazanç sahipleri, sahip oldukları yaşam tarzının tuzağına düşer. Wall Street ve Londra, genç yaşta hızlı bir şekilde çok para kazanıp, bu parayı biriktirip, daha sonra istifa ederek gerçekten hoşlandıkları çiftçilik, tasarımcılık, oyunculuk gibi işler yapmak isteyen ama sonra yaşamlarından vazgeçemediklerini keşfeden insanlarla dolu.

Bu, zenginler için gözyaşı dökmenizi gerektiren bir durum değil tabii. Ama yapmak istediğinizi yapabilmek konusunda bir özgürlüğünüz olduğunu anlamalısınız: Sizin kaybedecekleriniz daha az!

Örneğin, eğer gençseniz o zaman kuracağınız işi ya da sanatçı kariyerinizi finanse etmek için, (belki) geceleri arkadaşınızın kanepesine kıvrılabilir ve barlarda gece mesaisinde çalışabilirsiniz. Ama hayatın Porsche'nizin ya da yeni aldığınız çatı katının borcunu ödemek olduğunu düşünüyorsanız bunları yapmak elbette kolay değil.

## İstediklerinizi yapmak için gereken parayı nasıl bulabilirsiniz?

Araştırma yapın! Şunlar hakkında bilgi toplayın:

- ☐ Banka kredileri ve devlet kredileri
- ☐ Kitlesele fon
- ☐ Kredi ya da borç veren hayır kuruluşları ya da vakıflar. Örneğın emekli bir ordu mensubuysanız, askeriyeyle ilişkisi olan çeşitli kuruluşlar size yardım edebilir.
- ☐ Evinizin bir odasını kiraya vermek. Pansiyoner ya da bir öğrenci alabilirsiniz. Bir odanızı, dairenizi ya da evinizi turistlere kiralayabilirsiniz (bkz. [www.airbnb.com](http://www.airbnb.com)).
- ☐ Bildiğiniz ve yapabildiğiniz bir konuyu başkalarına öğretip, karşılığında para almak.
- ☐ Ve son olarak, ailenizden ya da arkadaşlarınızdan borç ya da değıl, para istemek. Ama haberiniz olsun en kolay yol bu DEĞİLDİR.

# KORKU #4:

## EĞİTİM

### YANLIŞ OKULA GİTMİŞSİNİZ YA DA HIÇ OKULA GİTMEMİŞSİNİZ

Bu da para meselesi gibi. İyi okulların çok faydası olur. Ve eğer ikinci sınıf bir eğitim aldıysanız kartların bu kadar aleyhte dağıldığı bir durumda, mücadeleye başlamanın anlamı olup olmadığını sorgulayası gelir insanın.

Ama bu yanlış olur.

Gidip Bill Gates'e, Richard Branson'a, Coco Chanel'e ve hatta Simon Cowell'e sorun isterseniz.

Bill Gates üniversiteyi bitirmedi bile. Richard Branson 16 yaşında okulu bırakmakla kalmadı, üstüne üstlük bir de disleksi sorunu vardı; ihtiyacı olanlar için iyi bir mazeret. Coco Chanel 12 yaşında öksüz kaldı ve hiç resmî eğitim almadı. Simon Cowell'in eğitimi ise bir posta odasında başladı.

Forbes listesindeki en zengin Amerikalıların %25'i üniversite mezunu değil.

Eğitimin değil bakış açısının önemli olduğunun ispatıdır bu.

Tabii ki doğru okula gitmek size bazı kapıları açacaktır ama bu kapıları açık tutacak olan okulunuz değil sizsiniz.

## KORKU #5:

### SAHİP OLDUKLARINIZ TARAFINDAN HAPSEDİLMEK

Eğer kaşınıtınızın peşinden gitmek için sahip olduklarınızı riske atmak istemediğinizi düşünüyorsanız, şaşırtıcı da olsa bunun nedeni, sahip olduklarınızla yeterince mutlu olmanızdır. Bu durumda elinizdekilere sarılın ve keyfini daha da çok çıkarın.

Belki, örneğin işiniz fena değildir de sizi asıl mutsuz eden şey artık yeterince spor yapmıyor olmanızdır. Tekrar söylüyorum, kendinizi dürüstçe analiz etmelisiniz.

Belki de sandalı sallamakla aptallık ediyorsunuzdur.

Bu işinize atmak, belki de sizi tenis ayakkabılarını alıp kortlara geri dönmekten alıkoyanın başka bir şey olduğuna dair hüsrânınızın açığa çıkma noktasıdır.

Ya da tam tersi, dikkatlice bir değerlendirme yaptıktan sonra sahip olduklarınızın yeterli olmadığı, hatta hiçbir zaman yetmemiş olduğu sonucuna varabilirsiniz.

Belki de işiniz, ilişkiniz, yaşadığınız kent artık size küçük geliyordur...

Artık sevmediğinize karar verdiyseniz, korkularınızı bir kenara bırakın ve O Sandalı Sallayın.

## KORKU #6:

### BİR GÜNDE YETERİNCE ZAMAN YOK

Doğru. Yok. Ama bu gerçek hiç değişmeyecek.

Ama eğer “yapan” insanlardansanız bilirsiniz ki bir gün içinde her birimize düşen zaman aynıdır, önemli olan o zamanı nasıl değerlendirdiğimizdir.

Bu, önceliklerinizi belirleme konusunda akıllı davranmaya başlamanız gerektiğini gösteriyor.

Zamanın yönetemeyeceğiniz şu özelliğiyle motive olmanız gerektiğini de unutmayın: Zaman çok hızlı akıp gidiyor.

O zaman sizin becerebileceğiniz kısıntılarla ilgilenin.

**Önceliklerinizi belirleyin!**

# KORKU #7:

## ÇOK MEŞGULÜM! BU, 6 NUMARALI KORKUNUN KIZ KARDEŞİDİR

Muazzam derecede yoğun olduğunuza inanıyor olmanız, hayatınızın doğru bir yansıması olabilir. Ya da başlama eyleminden kaçınmanın bir başka yöntemi olabilir.

Bütün bu meşguliyet kakafonisi arasında “meşgul aptal” terimini duymuş olmalısınız. Bu kitapta bunun anlamı, belki de gerçekten yapmanız gereken şeyle yüzleşemeyecek ve onu yapamayacak kadar meşgul olmak amacıyla yanlış şeyleri yapmakla fazlasıyla meşgul olduğunuzdur.

Aynı şekilde, iş dünyasından liderler arasında çok kullanılan bir başka söz de şudur: “Bir şeyin yapılmasını istiyorsanız, meşgul birine verin.” Zaten önemli şeyler yapmakla meşgul olan birinin, kaçamak yapıp işi ertelemeye zamanı yoktur. Önemli şeyleri önceliklendirip, işi yapmaları gerekir.

Bu mazeret size tanıdık geliyorsa, durup bir muhasebe yapmanızda fayda var. Meşguliyetinizin doğru yönde olduğundan emin olun.

*Etkili İnsanların  
7 Alışkanlığı* kitabının  
yazarı Stephen Covey'den  
alıntı yapacak olursak:

*Merdiveniniz yanlış duvara dayalıysa o merdiveni meşgul meşgul tırmanmanın anlamı yoktur.*



## Haftanız neye benziyor

Arkadaki zaman çizelgesini tipik bir hafta içindeki tüm işleriniz ve aktivitelerinizle doldurun.

Sonra farklı renkte fosforlu bir kalemle şunları işaretleyin:

1. Önemli, öncelikli ve tartışmasız olanlar
2. Başka birine yönlendirebilecekleriniz
3. Vazgeçebilecekleriniz
4. Fazladan zaman yaratabilecekleriniz

Pazartesi

Salı

Çarşamba

06:00-08:00

08:00-10:00

10:00-12:00

12:00-14:00

14:00-16:00

16:00-18:00

18:00-20:00

20:00-22:00

22:00-24:00

Perşembe

Cuma

Cumartesi

Pazar

## **Çok yoğun olmayı bırakıp işleri halletmenin beş yolu: Optimizasyon!**

**1. Sabah insanı mı, öğleden sonra insanı mı yoksa gece insanı mısınız?** Sizin için günün en uygun zamanı hangisi? Emin değilseniz, en yüksek beyinsel ve fiziksel enerjinizin ne zaman olduğunu, günün farklı saatlerinde çeşitli faaliyetler yapıp, deneyerek görün.

**2. Bir şey yaparken en optimum odaklanma sürenizi düşünün.** Hangi aktiviteleri çok kısa süreliğine yapabildiğiniz, hangilerinde uzun zaman geçirebildiğiniz konusunda net olun.

**3. Kısa patlamaları deneyin.** Sizin için bir işte 60 dakika zaman geçirmek yerine, aralarında 5'er dakikalık mola olan 20'şer dakikalık üç seans dikkat yoğunluğu daha uygun olabilir.

**4. Uzlaşın.** Yaşantınız sizin için günün en uygun zamanlarında bir şeyler yapabilmeniz açısından uygun olmayabilir. Elinizden geldiğince esnek olup, en uygun zamanı ayarlamaya çalışın.

**5. Duraklamalardan kaçının.** Öğleden sonrasının sizin için en uygun zaman olduğun biliyorsanız sıkı durun ve dikkatinizi dağıtan ve işinizi yarıda bıraktıracak etkenlerden kaçın.

Çok meşgul olmaktan, gün içinde nasıl da yeterli zaman olmadığından ve kaşınma kampanyasını planlamanın ne kadar da önemli olduğundan bahsederken, 18. yüzyılda yaşamış olan Benjamin Franklin'i göz önüne alın.

Franklin, ailenin 17 çocuğundan biriydi. Gerçekten meşgul olan oydu ancak zamanı planlamayı iyi biliyordu. Yaşamında başardığı önemli şeylerden biri de paratoneri icat etmektir. İkincisi de Amerika'da ödünç kitap veren ilk halk kütüphanesini kurmaktır. Hatta 100 dolarların üstündeki de onun resmidir, bu yüzden banknotlara "Benjamin" adı takılmıştır. Ama herhalde en önemlisi, Amerika Birleşik Devletleri'nin kurucu babalarından olmasıdır. Bu da demektir ki Amerikan Anayasası'nın ve Özgürlük Bildirisi'nin de yazarlarından biridir.

Franklin bir yandan da bir gazetenin editörüydü. Aynı zamanda Fransa'daki ilk ABD elçisiydi.

Pensilvanya'daki ilk itfaiye servisini kurdu. Bifokal gözlüğü icat etti.

Pensilvanya Valisi oldu. Bugün Gulf Stream dediğimiz Atlantik akıntısının haritasını çıkarıp, adını verdi. Eğlenirken bile üretkendi, ABD Satranç Onur Listesi'ne de adını yazdırmıştı.

Otobiyografisinde anlattığı günlük programı yanda görüyorsunuz. Hedef koymak, zamanı planlamak ama planda aşırıya kaçmamak, hedefleri ölçmek ve iş bitirmek açısından mükemmel bir yöntem.

|                                                              |    |                                |
|--------------------------------------------------------------|----|--------------------------------|
| Sabah sorusu,<br>Bugün ne gibi<br>iyi bir şey<br>yapmalıyım? | 5  | Kalk, yıkan ve <i>Powerful</i> |
|                                                              | 6  | <i>Goodness</i> (Güçlü iyilik) |
|                                                              | 7  | duasını et, günün              |
|                                                              | 8  | işini planla ve günün          |
|                                                              | 9  | kararını al, üzerinde          |
|                                                              | 10 | çalıştığın konuyu bitir        |
|                                                              | 11 | ve kahvaltı et.                |
|                                                              | 12 |                                |
|                                                              | 1  | Oku ya da muhasebe             |
|                                                              | 2  | hesaplarının üzerinden         |
|                                                              | 3  | geçme yemek ye.                |
|                                                              | 4  |                                |
| Akşam sorusu,<br>Bugün ne gibi iyi<br>bir şey yaptım?        | 5  | Çalış                          |
|                                                              | 6  |                                |
|                                                              | 7  | Eşyaları yerine                |
|                                                              | 8  | yerleştir, akşam yemeği        |
|                                                              | 9  | ye, müzik, eğlence ya da       |
|                                                              | 10 | sohbet;                        |
|                                                              | 11 | günü değerlendir.              |
|                                                              | 12 |                                |
|                                                              | 1  |                                |
|                                                              | 2  |                                |
|                                                              | 3  |                                |
|                                                              | 4  | Uyu                            |



## Rahatsızlık alanı

Eğer korkularınızla yüzleşme konusundaki bütün bu laflar sizi huzursuz ediyorsa, tebrikler: Doğru yerdesin.

Bu, koltuğundan kalkıp, eylem dünyasına yuvarlandığını gösterir.

Özellikle “rahatsızlık” alanını hedefle.

Eurofighter gökyüzündeki en dengesiz uçaklardan biridir. Teknoloji harikası bir uçak geliştirmek için onlarca milyar pound harcadıktan sonra işte bunu elde edersiniz.

Beşinci nesil savaş jetlerinden biridir. Ve bu son teknoloji uçaklar dengesiz olmak üzere yapılmıştır.

Tabii ona dengesizlik denmiyor. Rahatlamış Denge deniyor. Ama mesele şu ki pilotun en küçük komutuyla bu uçak ters döner, yan döner, yukarı sıçrar ve dikey iniş yapar.

Bilim insanları kontrollü uçuş teknolojisini geliştirene kadar uçakları bu kadar dengesiz yapamıyorlardı. Kontrollü uçuş demek, pilotun uçağın havada dengesini sürekli olarak ayarlayan kanatlarındaki ve kuyruktaki motorlara elektronik sinyal göndererek uçması demek. Bundan önce, uçuşlar çok daha manueeldi.

Beşinci nesil rahatlamış denge jet savaş uçaklarında, uçağın bilgisayar tüm ayarları yapar. Sürekli olarak binlerce ve binlerce makro ayar yapan bilgisayarlar olmadan, pilotlar uçağı havada tutamaz.

Peki o zaman niye doğası gereği dengesiz, her biri 100 milyar dolar eden ve neredeyse uçurulamayan jetler geliştirildi?

Çünkü uçağa bu kadar ölçsüz manevra kabiliyeti sağlayan şey, işte bu uçarı dengesizlik. Kumanda kolunu şu yana ya da bu yana ittiğinizde, bu savaş uçağı artık sıkıcı ve yavaş görünen eski uçakların yapmasının imkânsız olduğu dönüşler ve taklalar gerçekleştirir.

Eurofighter için zor olan ani saldırıya geçmek, dönüş yapmak ya da daire çizmek değil, onun için esas zor olan eski yörüngede sabit kalabilmektir.

Oysa bugüne kadarki bütün eski savaş jetleri böyleydi.

Tam düz bir hatta uçarlar ve öngörülebilir daireler çizerlerdi. Ve bu jetleri uçurmak da çok daha kolaydı. Ama eski rahat jetlerinin koltuklarında oturan pilotların, rahatsızlık alanında uçan bu yeni pilotlar karşısında hiç şansı yoktu.

İşte burada kazanıyorsunuz. Rahatlık alanının dışında.

Rahatsızlık alanı, önemli herhangi bir değişim yaşımanız için aşmanız gereken durumdur.



late, çivi yatağını rahatlama ve meditasyon ortamına dönüştüren bir yogi.

**Herkesin yolu kendine.**

## Derin kazın

Bir şey yapmamak için her zaman bir neden vardır. İşin gerçeği hayat çoğumuz için zaman zaman zordur ama işte daha derin kazıp, ileri fırlatmamız gereken zaman da işte o anlardır. Rahatlık alanımızdan uzaklaşıp hiçbir çözüm yokmuş gibi görünen yerde çözümler yaratmamız gerekir.

J.K. Rowling Harry Potter'ı yazdığı zaman bekâr bir anneydi.

Sadece bu da değil, ona inanan bir yayıncı bulana kadar sayısız yayıncıdan da ret cevabı almıştı. "Ben bekâr bir anneyim. Bu işi yapmak için yeterli param ve zamanım yok," demek onun için çok daha kolay olurdu ama demedi.

Peki, şimdi nerede? Hayatının en büyük tutkusu olan gelmiş geçmiş en başarılı yazarlardan biri olmayı gerçekleştirmiş bir milyarder.

Evet, bekâr bir anneyseniz ya da size engelleyen ailevi yükleriniz varsa işiniz daha zor ama daha zor ile imkânsız arasında büyük bir fark var.

Ne gerekiyorsa onu yapmalı ve asla vazgeçmemelisiniz. Çocuğunun bakımını paylaşmak üzere bir başka bekâr anne (ya da baba) bulun, geceleri çalışın, ilk başlarda evden çalışarak yapabileceğiniz bir iş bulun. Yaptığınız hiçbir şey, asıl yapmak istediğiniz şey olamayacaktır ki zaten olması da gerekmiyor, bu sadece gideceğiniz yere gitmenizi kolaylaştıracak bir sıçrama tahtasıdır.

Birçok insanın farklı türde ailevi yükümlülükleri vardır. Aileler çocukları için en iyisini isterler ama bu genellikle onları kendilerine uymayan yollara itelemek anlamına gelir.

Mesleğini hayatının bir aşamasında ebeveynlerini, eşini, öğretmenini ya da toplumu memnun edeceğini düşündüğü için seçmiş kaç kişi tanırıyorsunuz?

İngelleri hassas bir biçimde aşarken kendimize karşı dürüst olmalıyız. Sizi sevenlere, kendi yolunuzu çizmenin sefahat ya da yoksulluk anlamına gelmediğini izah edin. Evet belki profesör ya da doktor olmayacaksınız ama mutlu ve tatmin olacaksınız ve her ebeveynin sonuçta çocuğu için tek istediğı şey de budur; her zaman bunu vaktinde göremiyor olsalar bile.

Bir de tabii o malum yaş meselesi var. Çok genç, çok yaşlı.

Jordan Romero Kilimanjaro'ya tırmandığında 9 yaşındaydı.

Albay Sanders o meşhur tavuğunu –hem de kendi mutfağında– pişirmeye başladığında 40 yaşındaydı. Ve dünyanın en meşhur fast food restoranlarından biri olan Kentucky Fried Chicken'in imtiyaz haklarını vermeye ancak 65 yaşındayken başlayabildi.

Her zaman bir mazeret bulabilirsiniz ama her zaman ilham da bulabilirsiniz.

İğler insanoğlu aya ayak basabiliyorsa, sizin de kafanıza koyduğunuzda ve konuşmayı bırakıp gerçekten harekete geçtiğinizde yapamayacağınız şey yoktur.

Becerikli olun. Birçok kişiden daha fazla engeliniz olabileceği gerçeğini kabullenin. Olur böyle şeyler. Ama başarı şansınız herkesle aynı.

Televizyon seyretmeyi bırakın. Her gün bir saat erken uyanın. Mümkün olan her şeyden zaman alın. Tüm aile bireylerinizden ve arkadaşlarınızdan yardım ve destek isteyin. Amalarınızı herkese açıklayın ki hem onları başarmak için ekstra enerji versin, hem de arkanızda destek ve itici güç olsun.

Ve 192. sayfada da açıkladığımız gibi, kendinizi açıkça sorumlu kılmak, başarı oranını büyük ölçüde artırır.

Kısacası kazın, kazın, kazın, kazın...



**Ve derin kazın.**

## Korku konusunda son söz:

Eğer yapacağınız işle ilgili en küçük bir endişe bile duymuyorsanız büyük olasılıkla zaten pek fark etmiyor demektir.

Şöyle hissetmelisiniz:

“Ringin içinde olsanız da  
olmasanız da,  
yere düşmek sorun değil.  
Sorun yerde kalmak.”

Muhammed Ali

Keşke

## Pişmanlık

Bu kitabı okumayı seçen türden biri olduğunuz için, pişmanlık konusunda çok şey söylemeye ihtiyaç olmasa gerek. Siz “anlarsınız.” Pişmanlığın büyük dehşetini bilirsiniz.

Geçmişi değiştiremezsiniz; o an geçtiğinde, fırsat kaçtığında ve harcadığında, siz tam da o noktada ringin iplerine tutunup ayağa kalkmamışsanız kalkmamışsınızdır.

Kötü kader, bununla başa çıkmak zorundasınız.

Ama öte yandan, korkularınızı yendiyseniz ve kaşıntınızı geçirmeye çalıştıysanız ve bu süreçte kırılıp döküldüyseniz bugün bunun sonuçlarıyla başa çıkabilirsiniz.

Eylem, bir şeyleri nasıl değiştirdiğiniz, tamir ettiğiniz ve yaptığınızdır.

“Ya etken olacaksınız  
ya da edilgen.”

Anonim

“Korkuyla savaşmak için, harekete geçin. Korkuyu artırmak için bekleyin, geciktirin, erteleyin.”

David Joseph Schwartz

Korkunun nasıl felç edebildiğine ve pişmanlığa dönüştüğüne dair bir örnek:

Bir konferans sonrasında konuşmacıyla konuşmak ya da partideki çekici bir yabancıyla sohbet etmek isteyen herkes bilir ki en iyi yol hemen harekete geçmektir.

Bilirsiniz ki oralarda dolanıp, beklerseniz fırsat ivmesini kaybeder ve işiniz giderek zorlaşır, inisiyatif buharlaşır. Bu seçenek her an gözünüze daha kolay görünür.

En sonunda da o yolu seçersiniz.

Peki, ne değişmiştir?

Hiçbir şey.

Bir işi yapmıyorken, yaptığınızı düşünerek kendinizi kandırmayın:

...Alışveriş, bir şey yapmak değildir.

Ama öyle gibi gelir.

Araştırma yapmak da öyle.

Tweet atmak da öyle.

ve bunlarla ilgili konuşmak da öyle.

Hepsi şeneye kuvvet.

Aslında, gerçekte bir şey yapmıyorken, binlerce yöntem kullanarak bir şey yaptığınızı dair kendinizi kandırabilirsiniz.

Ama eninde sonunda yakalanacaksınız; yapmak isteyip de hiçbir zaman yapmadığınız şey için duyduğunuz pişmanlık dalgası vurunca.

Yapmak, yerine getirmeye giden yoldur; en azından o lanet kaşıntınızı durduracak hedefleri yerine getirmektir.

Pişmanlığı kenara koyun: Yapmaya yatırım yapın ve mutluluğa giden yolu bulun.

Psikolog Leaf van Boven ve Thomas Gilovich<sup>10</sup> tarafından yürütülen bir araştırmada, katılımcıların:

a/ Tiyatroya, sinemaya ya da kayağa gittiklerinde, yemeğe çıktıklarında ve seyahat ettiklerinde hissettikleri mutluluk ile

b/ Televizyon, stereo, bilgisayar, kıyafet ve mücevher satın aldıklarında hissettikleri mutluluğu karşılaştırmaları istendi.

Ve sonucun ne olacağını şimdiden anladınız herhalde: Yapmak, katılımcıları sahip olmaktan daha çok mutlu ediyordu.

## Bekleyin, dahası var.

İnsanlar, yalnızca bir deneyimlerini hayal etmeleri istendiğinde bile, bir şey satın aldıklarını hayal ettikleri zamana kıyasla daha mutlu hissetmişlerdi kendilerini.

Şimdi de, eğer bu deneyim kendileri için çok şey ifade eden kişisel bir konu olsaydı, tatmin duygularının ne kadar daha çok olacağını düşünün.

Peki ya bir misyonun gerçekleştirilmesi olsaydı. Ya da hayat boyu kaşınan bir yerin kaşınması!

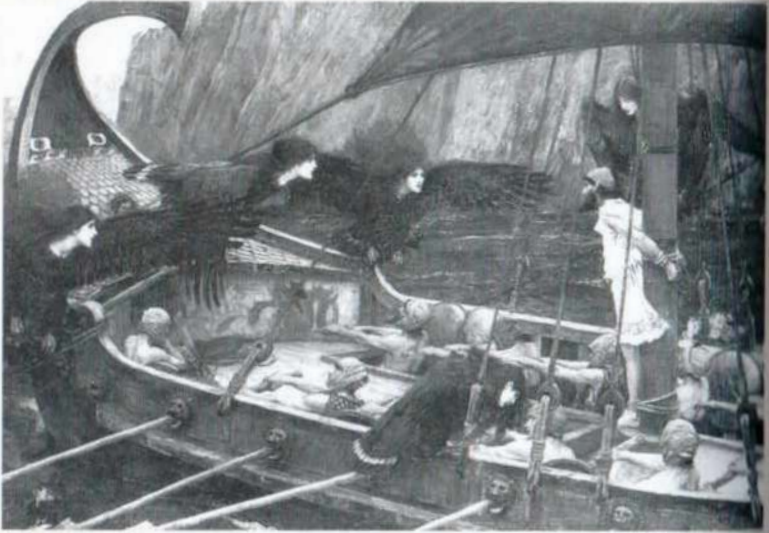
...Vee, Steve Jobs'un ifadesiyle, "Bir şey daha var":

Gilovich ve arkadaşları bir de şu bulguya eriştiler: İnsanlar ne yaptığını anlatan birini ve ne satın aldığını anlatan birini dülediklerine, yapan insandan sahip olana kıyasla daha fazla hoşlanıyorlarmış.

Yani Steve Jobs'un dükkânlarından birinin ya da bir ayakkabıcının önünden geçtiğinizde, değerli paranızı sokağa atmadan önce iki kere düşünün. Kendinizi Odysseus gibi yelken direğine bağlayın ve hedefinizi SAHİP OLMAK değil YAPMAK olarak belirleyin!!

## Odysseus gibi olun:

Sirenler ya da bir şeyler SATIN ALMAK size baştan çıkarmasın...  
Kendinizi bir şeyler YAPMA hedefine kilitleyin.



"Ulysses ve Sirenler" (1891), John William Waterhouse (1849-1917)

Mitoloji kahramanı maceraperest Odysseus, insanın canını acıtacak g zelliikte sesleri olan Sirenler'in b y leyici  arkısını dinlemek istemi ti.

Ama bu kesinlikle bir intihar isteği sayılırdı       Sirenler'in kar ı konulmaz  arkıları sayısız gemiciyi ya adıkları adanın kayalıklarında       g t rm  ti.

Ama azimli ve zeki olmayanların Truva'yı fethetmesi m      değildir. Ve Odysseus da tanrısına kavu madan Sirenler'in  arkılarını duymayı kafasına koymu tu. Bu y zden, bu  arkıları duymaması i in teknesindeki t   adamlarının (kendisi hari ) kulaklarını balmumu ile tıkat tı.

Daha sonra adamlarına kendisini yelken direğine bağlamalarını ve adaları ge ene kadar da      melerini emretti.

Eri im alanına girdiklerinde, adalara ve dolayısıyla m ziğ e daha da yakla abilmek i in kendisini      melerini s  leyerek adamlarına yalvardı. Adamlar, Sirenler'den uzakla ana kadar onu reddettiler. B ylece, ba tan  ıkarılmadan sağ kalabildi ve c retk r kahramanlıklar yapmaya devam etti.

Yani bir dahaki sefere bir t     m  r      feti izminin siren  arkısı sizi yakaladığında, ne yapacağınızı biliyorsunuz. G         hede e dikin ve kar ınıza  ıkıp bocalamanıza neden olacak zorunlu ba tan  ıkarıcılara direnmeye hazır olun.

Tüketim karşıtı slogan şöyle uyarıyor:  
**tüket, sus ve öl.**

07 400 5

07 400 5000 - Can smoking & eat the  
the cigarette the day free permission

MAAS ZAMMI İÇİN  
MÜCADELE ETİM.  
PLAZMA TELEVİZİYONUM.  
BÜYÜK BİR BUZDOLABIM  
VE YENİ BİR ARABAM VAR.  
NAYATIM BOK GİBİ

**STOP**  
CONSUMING



Londra'nın merkezinde, yan yana birkaç sokaktaki bazı graffitilerden örnekler. Dünyanın eskisi gibi olmadığını gösteren bir işaret daha: Sokak sanatını (ya da graffiti, istediğiniz kelimeyi seçin) alın mesela. İngiltere Bristol'den Banksy gibi sanatçılar ya da New York'tan Faile kolektifi tüm dünyadaki sanat galerilerinde çok para ediyorlar.

Graffitinin çalışmaktan hoşlanmayan serserilerin üretimi olduğu fikri artık çok eskilerde kaldı. Sokak sanatının içerdiği müstehzi mesajların büyük kısmı, bizi hedeflerimizi tüketimde bulmaya yönlendiren reklamların baskısı altında kalmaya karşı uyarır ve gidip YAPMAMIZI söyler.

Nesillerdir Mad Men, pazarlamacılar ve reklamcılar tarafından BİR ŞEYLER istemeye eğitiliyoruz.

Bu kötü bir danışmanlık.

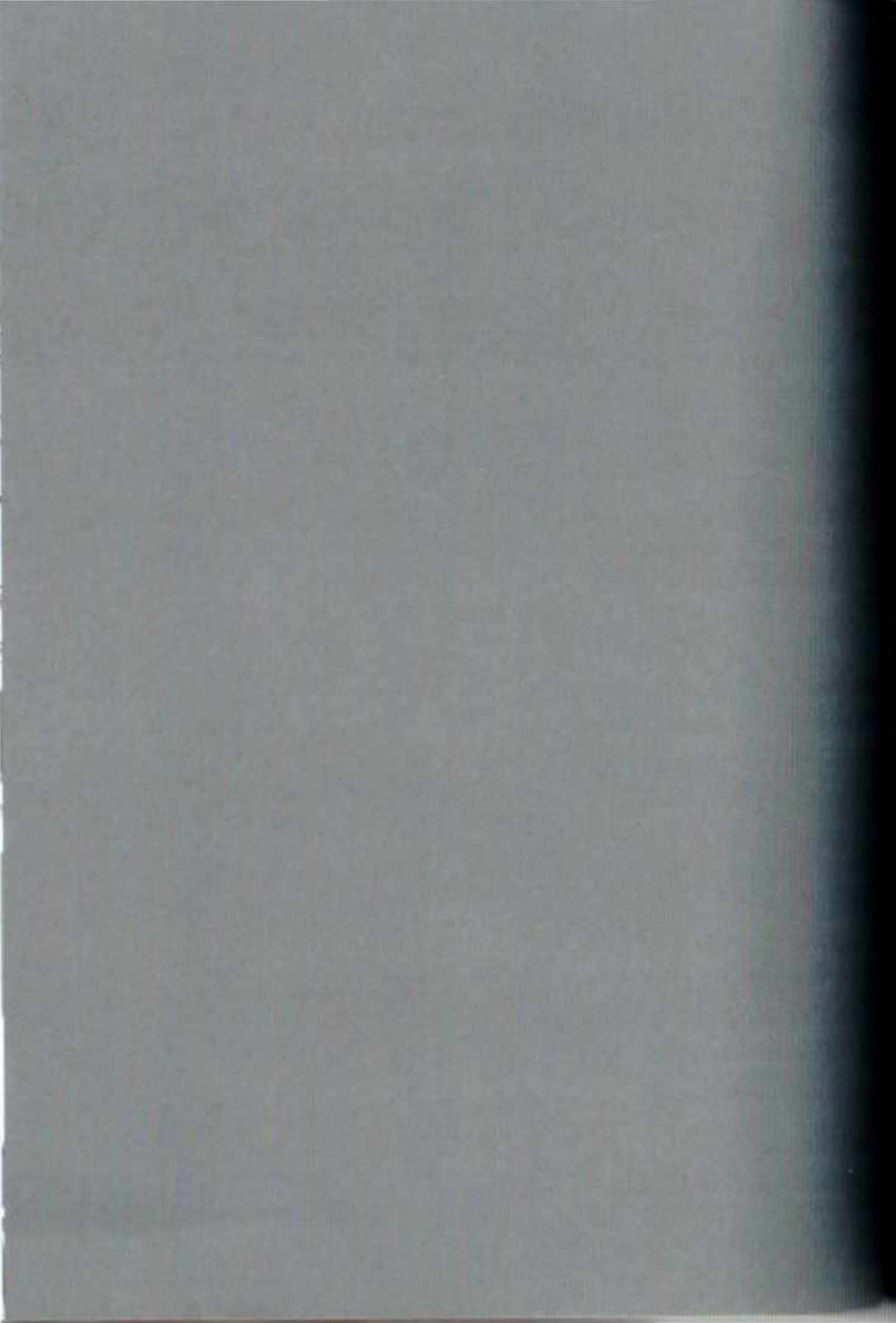
## İsyan et.

Bunun yerine YAP.

YAPMAYA yani öğrenmeye, eğitilmeye, deneylemeye, yazmaya, seyahat etmeye, yardım etmeye, iş kurmaya, hayallerinizi gerçekleştirmeye yatırım yapın.

Bu manipülasyon ustaları, pazarlamacı olarak adlandırılmadan önce, tüketim mühendisleri<sup>11</sup> olarak tanınırdı.

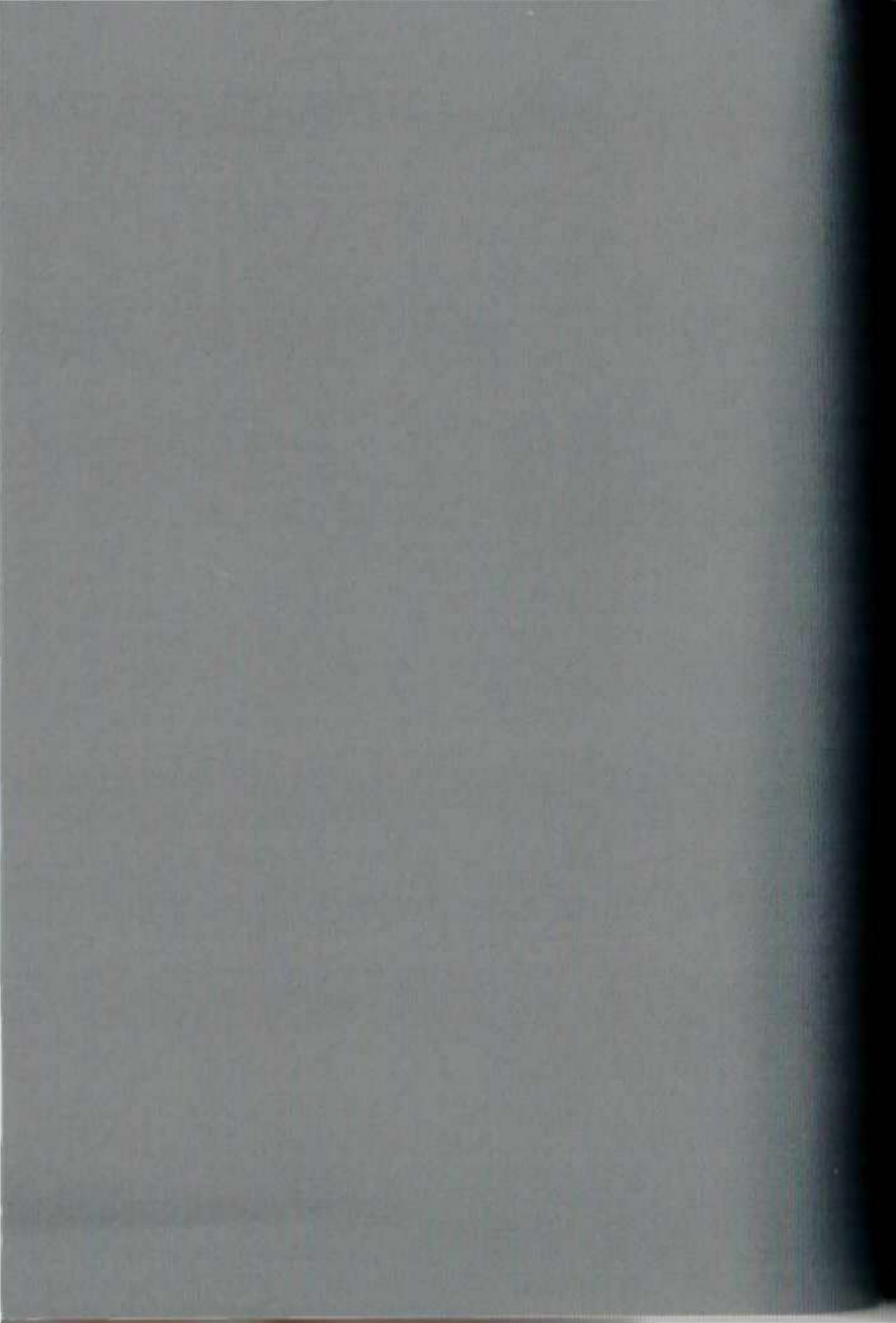




# BÖLÜM 4



BAŞLA



“Eğer makineye  
birkaç jeton  
atmazsan, büyük  
ikramiyeyi  
kazanmayı  
bekleyemezsin.”

Flip Wilson

Bu kitap İncil olsaydı, ilk emir şu olurdu:  
Başla.

Bu bir yemek kitabı olsaydı, şunu derdi:  
Malzemenin içine bolca "Haydi" katın.

Bu bir arabanın elkitapçığı olsaydı şunu derdi:  
Kontak anahtarını çevirmeden araç hareket etmez.

Ama bunların hiçbiri değil. Bu yüzden şunu diyor:  
Korkak tavuk olmayın. Başlama çizgisini geçtiğiniz anda her şey değişir.

## Haydi başlayalım.

Başlamanın önemini ne kadar vurgulasak azdır.

Kitabın sonuna yaklaştığımızı göre, bunu önceden niye gündeme getirmediğimizi sorabilirsiniz tabii. Belki de bu konu **BASLANGIÇTA** olmalıydı.

Yerinde bir soru. Nedeni ise şu:

Birçok insan

- a/ Kaşıntısı olduğunu
- b/ İnsanın korkularının olmasının normal olduğunu ama mantığın bu korkuları kontrol altında tutmaya yardımcı olduğunu
- c/ Herkesin kendine özgü engelleri olduğunu
- d/ Korkularıyla yüzleşmektense cesaretini yitirip, harekete geçmemenin pişmanlığıyla sonsuza kadar yaşayabileceklerini anlamadan harekete geçmez.

İyi haber şu: Sadece başlamanız bile değişime yol açar. Başlamanın kendisi, başarının garantisi sayılır çünkü daha şimdiden statükoya veda ediyorsunuz demektir.

..Ve son olarak bu kitabı

- e/ Zamanın hızlı geçişi ile başlattığımızı hatırlatırım.

Zaman buyurgandır. Güneşin doğuşu ve batışı gibi zamanın hızlı akışı kesin olan tek şeydir.

Zaman sizi kışkırtıp harekete geçirecek tek şeydir.

İşte bu yüzden şimdi başlamalısınız.

**Ringe tırmanın.**

# Ertelemenin Giderilmesi

Tabii ki ertelemek istersiniz. İnsanlık hâli.

Bakın, kaşınan yerinizi kaşımak, yani işe yarar herhangi bir şey yapmak, zaman ve emek yatırımı ister ve ödülü de gelecektedir.

Bu arada kötü huylarınız da size kısa vadeli bir sürü tatmin önerir: bir DVD koymak, bir bardak şarap içmek, biraz müzik dinlemek, internette gezinmek, kanepeye uzanmak, buzdolabını karıştırmak... Hepsini aynı anda yapmak!

İyi huylarınız ve kötü huylarınız arasındaki savaş dağlar kadar eskidir ve sonucu da eğer siz kararlı ve akıllı değilseniz önceden bellidir.



Calgary Üniversitesi'nde erteleme üzerine çalışan Profesör Piers Steel'ten yapmaya konsantre olmanıza ve ertelemenin cazibesini görmezden gelmenize yardım edecek bazı ipuçları: <sup>12</sup>

- Cazip alternatifleri kötöleyin: Yoldan çıkmamanın kötü yanlarını kafanızda olabildiğince net olarak canlandırın.

Televizyonun uzaktan kumandasının sürekli hasta olan küçük yeğenlerinizin pençe izleriyle dolu olduğunu, TV bağlantısının kötü yapıldığını ve gün içinde açarsanız patlayacağını, gün içinde buzdolabının kapağını her zamanki kadar sık açarsanız kapağın düşeceğini hayal edin... Resmi anladınız.

- Sizi baştan çıkaracak şeylerin soyut özelliklerine odaklanın: Mesela üç tip çikolatalı pastayı yağ ve şekerden oluşmuş olarak düşünün. O zaman o kadar iştah açıcı gelmeyecektir.
- Sizi baştan çıkaran alternatifleri hatırlatan tüm işaretleri yok edin. İş yerinizi kalabalıklaştıran fazlalıklardan arındırmanız, buna yardımcı olacaktır.
- İş yerinizde kurtulduğunuz fazlalıkların yerine anlamlı mesaj ya da resimler asın. Efsanevi otelci Conrad Hilton odak noktasını kaybetmemek, dikkatini dağıtmamak ve hedefini ertelememek için masasına Waldorf Otel'in bir fotoğrafını koymuştu. Fotoğraf 18 yıl, oteli satın alana kadar masasında kaldı.
- İş hayatınızı ve eğlence hayatınızı birbirinden olabildiğince uzak tutarak fiziksel olarak bölmelere ayırın. Eğer evden çalışıyorsanız, aktiviteleri beyinsel olarak bölmelere ayırmanız gerekir.



Masada bir resim...



...18 yıl boyunca sarsılmaz bir odaklanmaya yardımcı oldu ve dikkatin hiç dağılmamasını sağladı.

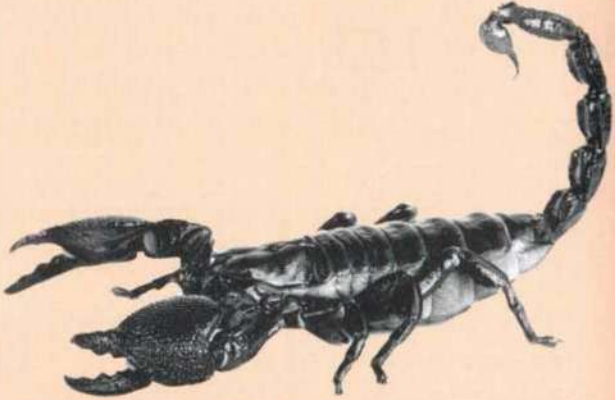


...ve bu da Conrad Hilton'a ödülü getirdi

“Yarından sonraki gün yapabileceğiniz  
bir işi yarına asla ertelemeyin.”

Mark Twain

...Eğlenceli ama bir nasihat olarak şahane değil.



“Öne geçmenin sırrı başlamaktır.  
Başlamanın sırrı ise karmaşık ve çok  
büyük işleri küçük ve başa çıkılabilir  
işlere bölmek ve birinciden başlamaktır.”

Mark Twain

...O kadar eğlenceli değil ama çok iyi nasihat.

## İçinizdeki dırdırcı arkadaşınız

Birkaç iyi haber.

Bir şeye başladığınız zaman, bilinçaltınız durmanıza izin vermez. Böylece sizi sürekli kamçılayan içsel bir köle başınız olur.

Buna Zeigarnik<sup>13</sup> etkisi denir. Rus psikolog Bluma Zeigarnik, garsonların çok sayıda öğrenciden karmaşık siparişler alıp, yazmadan akıllarında tutabildiklerini öğrendiğinde şaşırılmıştı.

Ama hesap ödenir ödenmez de garsonların kafasındaki liste dağılıveriyordu.

Sanki siparişler bir akıl çöplüğüne atılmış gibiydi.

Onun çıkardığı sonuç, bir proje çalışmaya başlar başlamaz, bilinçaltının durmaksızın izlemeye başladığı ve tamamlanmasını sağlama alana kadar da garsonun başının etini yediğiydi. Sanki işin yarıda kalması beynin dengesini bozacak ruhsal bir rahatsızlık yaratıyordu.

Bu demektir ki, yalnızca işinize başlayıp kendinizi projenize adanarak, dırdır edip, psikolojik ifadeyle “iş i kapatma”nızı sağlayacak küçük bir yardımcınız olur ve bu yardım, bilinçaltı biçimindedir. Bize göre bu, bir sonraki büyük şeyin garantisidir. Yani iş i bitirmenin!

**Elde var bir.**

# İspatı marshmallow'da

(...BAŞLAMAK niye BAŞARMANIN  
büyük bir kısmıdır)

İş hayatındaki en başarılı ve en parlak insanlar bu testi denemiştir. Buna Marshmallow Challenge<sup>14</sup> deniyor.

Şöyle bir test:

- Dörtlü gruplar oluşturunuz.
- Her takıma 20 spagetti çubuğu, on santimlik bant ve on santimlik ip veriliyor.
- Ve bir marshmallow.
- Her takımın yapabildiği en yüksek yapıyı yapmak ve en üste de marshmallow'u yerleştirmek için 18 dakikası var.

Basit değil mi?

Bu yarış tasarımcı Peter Skillman tarafından tasarlandı ve inovasyon uzmanı Tom Wujec tarafından üst düzey yöneticilerin işbirliği yapma ve inovasyon becerilerini ölçmek için kullanılıyor.

Ama biz “yapanlar” için işin ilginç yanı, bu deneyin başlamanın değeri hakkında söyledikleridir.

**S: Wujec'e göre bu gruplar içinde en kötü performansı kimler gösteriyordu?**

**C: İşletme fakültesinden yeni mezun gençler. Onlardan bir nebze daha iyi olanlarsa büyük kuruluşların CEO'ları.**

**S: En üst düzey performansı gösterenler arasında kimler vardı?**

**C: Anaokulu çocukları. Spagetti ve marshmallow'dan yaptıkları yapılar, MBA öğrencilerinininkinden üç kat daha yüksekti.**

Daha tecrübeli ve eğitilmiş rakipleri karşısında çocukların başarılı olmalarının nedeni, çocukların sürekli yapmaya devam etmeleriydi. MBA mezunları planlarını, rollerini, sorumluluklarını tartışıp (hatta belki misyon tanımını da yapmışlardır, kim bilir) kasıladursunlar, zamanları bitmek üzereyken spagettilerden bir kule çatıp üstüne de son dakikada marshmallow'u tam yerleştirmişlerdi ki –ta tamm! – lokumun ağırlığı kuleyi deviriverdi.

Bu arada çocuklar –çocuk oldukları için– doğrudan işe giriştiler, pratik davrandılar. Bunun anlamı şu: Zil sesiyle birlikte hemen kuleyi yapmaya başladılar ve çok kısa zamanda neyin işe yarayıp neyin yaramadığını keşfettiler. Başarısızlık korkuları yoktu. Duraksama yoktu. Sadece yaptılar.

## Profesyoneller bu duruma ne diyor?

Çocukların “marshmallow challenge”da yaptığı şey, “hızlı prototip çalışması”dır.

Ve çocuklar için marshmallow konusunda yeterince iyi olan, büyük işler için de yeterince iyidir.

Birçok yazılım ve internet geliştirme projesinde de yaygın olarak benzer bir yaklaşım uyarlanır. Bu yaklaşımın adı YALIN (LEAN) geliştirmedir.

Bir zamanlar, yazılım geliştirme ekipleri kod yazmak için bir odaya kapanır, bir gün günışığına çıkıp tüm dünyaya “Gelin, bakın! İşte yeni bilgisayar programımız!” diyebilmek için yıllarını harcardı. Tam o noktada kullanıcı deneyiminde bir hata yakalar ya da bir virüs bataklığına saplanırlardı. Baam!

Şimdilerde ekipler kodların yeni versiyonlarını her hafta ya da her gün oluşturmaya çalışıyor. Böylece problemleri de daha çabuk yakalıyorlar. Rekabet avantajını da bu şekilde elde ediyorlar.

Doğrudan yapmaya başlıyor ve fikirleri varsayımdan gerçeğe olabildiğince hızlı dönüştürmeye çalışıyorlar.

Durağan konuşma pozisyonundan dinamik eylem pozisyonuna geçiyorlar. Korkusuzca ve pişmanlık duymadan.

Ve önemli olan, her tekrarda, başarıya daha da yaklaşıyorlar.

## Kazara gelen başarının tarihçesi

Başladığınızda, nerede bitireceğinizi bilmezsiniz. Buna "risk" diyebilirsiniz.

Sonucun belirsiz olması, bazılarının konuşma durumundan yapma durumuna geçme düşüncesinden duydukları korkuyla felç olmalarının sebeplerinden biridir.

Ama belki de A'dan Z'ye doğrudan geçip geçmemeniz fark etmiyordur.

F'de bitirmeniz de büyük bir başarı olabilir.

Zaten tarih de bir şey için yola çıkıp, aksi hâlde asla keşfedemeyecekleri bir başka şey keşfeden insanların öyküleriyle doludur. Ve geri dönüp bakıldığında, bu hiç de başarısızlık gibi görünmez.

Aslında bu örnekler bize önemli olanın başlamak olduğunu söylüyor.

Coca Cola aslında histeriden baş ağrısına kadar birçok şeyi tedavi eden bir ilaç olarak geliştirilmişti.

1968 yılında 3M'deki bilim adamı Dr. Spencer Silver, arkadaşlarından biri İncil'i için "kısa raptiye" yapıştırıcılı ayraç bulduğunu söyleyene kadar, çok da değeri olmayan bir şey icat ettiğini düşünüyordu. Kısa süre sonra tüm dünyaya yayılan Post-It doğmuş oldu.

Atlantik ve Pasifik okyanusları arasındaki kısa mesafe altın arayan Meksikalı istilacılar tarafından kazara bulunmuştu.<sup>15</sup> Şimdi ise bu yol Panama Kanalı'na dönüştürülerek New York'tan San Francisco'ya giden yolu, 14 bin milden 5.900 mile indirdi.

Çok sayıda platin plak ödülü sahibi müzisyen Jack Johnson profesyonel bir sörfçü olmak istiyordu. Hatta çok da iyi bir sörfçüydü ama 17 yaşında geçirdiği bir kaza bütün hayallerine son verdi ve geleceğini de belirsizleştirdi. Johnson ne yapacağını bilmez çekilde film okuluna yazıldı ve müzikle uğraşmaya orada başladı. Kısa süre içinde müziği sörfte çok daha iyi yaptığını anladı. Ve gerisini hepimiz biliyoruz.

1887-9 Dünya Fuarı'nın Paris'teki açılışını kutlamak amacıyla, mimarlardan geçici bir yapı oluşturmaları istenmişti. Yarışma kurallarına göre, yapı 20 yıl içinde kolayca sökülebilmeliydi. Ama Elyfel Kulesi yarışı kazandıktan 120 yıl sonra bile hâlâ dimdik duruyor. Daha yakın zamanda, Thames Nehri'nin güney kıyısındaki meşhur dönme dolap London Eye, 2000 milenyum kutlamaları için geçici olarak yapılmıştı. O da hâlâ duruyor. Buradaki anahtar, inanç ve vizyon sahibi insanların işi başlatmış olmalarıdır.

Meslek hayatı teklemeye başladığı için marangozluğa başlayan Harrison Ford, George Lucas'ın evine bir dolap yapmaya gitmişti. Aktörlük yapmaya çalışırken hiç kıpırdama göstermeyen kariyeri, yönünü değiştirdiğinde hareketlendi. Lucas, ona 1977 yılında çevirdiği Star Wars filmi için aktör seçimlerinde kullandığı bir iki replik okuttu. Marangoz ve eski aktör, Lucas'ı kendisine en önemli rol olan Han Solo rolünü vermeye ikna etti. Ve böylece bir süperstar doğmuş oldu.

## Başarısızlığın tesellisi

Diyelim ki, böyle bir yer açan bir şef olmak istiyorsunuz:



Bunun için de, buradaki işinizden istifa ediyorsunuz:



## Ama olmadı.

Bunun yerine:



YA DA



...bu barakanın sahibisiniz ve haftanın yedi günü çok çalışıyorsunuz:



Peki başarısız mı olmuş oldunuz? Duruma göre değişir. Bu sonuçların hiçbirisi ille de başarısızlık (ya da başarı) sayılmaz. Bunlar sadece şu soruya verilen farklı yanıtlardır: Nerede olmak istiyorsunuz?

Ama zaten başlangıçtaki yerinizden memnun değildiyse, hayalinizin peşinden koşmanın anlamı, nerede bitirirseniz bitirin, değişik bir yerde olacak olmanızdır. Hedefinize tam varmamış olmanız ya da yön değiştirmeniz, yine de başarı addedilebilir.



# Birini nasıl şaşırtabilirsiniz

Dediğinizi yaparak.

Cidden. İnsanların bize dünyayı vadedip, sonra da yerine getirememelerine o kadar alıştık ki birini şaşırtmanın ve memnun etmenin en emin yolu, yapacağınızı söylediğiniz şeyi dediğiniz zamanda yapmaktır.

En çok sevindireceğiniz kişi de kendiniz olacaksınız.

**Farkı bulun...**



**ZZZZZZZZZ**



**WHHAHAHA**

**Yeterince açık mı?**

**Kısa ve sivri  
bir uyarı**



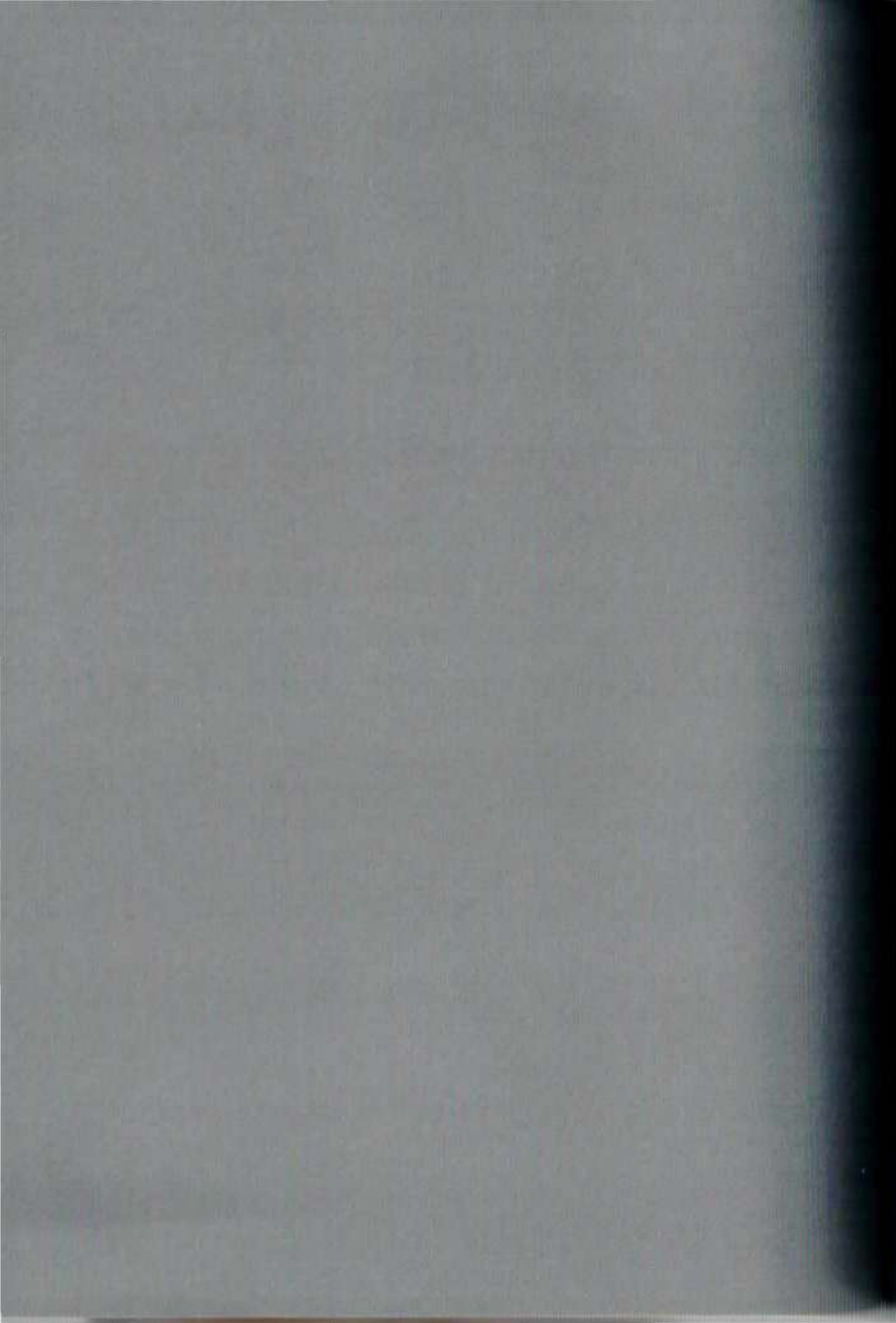
## **...kuyruktaki iğneye dair**

Bütün bunları değerlendirdiyseniz:

Yani en kötü şeyin yapmış olmanız gerekenlerle ilgili duyulan pişmanlık olduğunu biliyorsanız ...  
ama yine de tereddüt ediyorsanız o zaman size  
saatin hızını hatırlatmamıza izin verin.

**Tik tak**

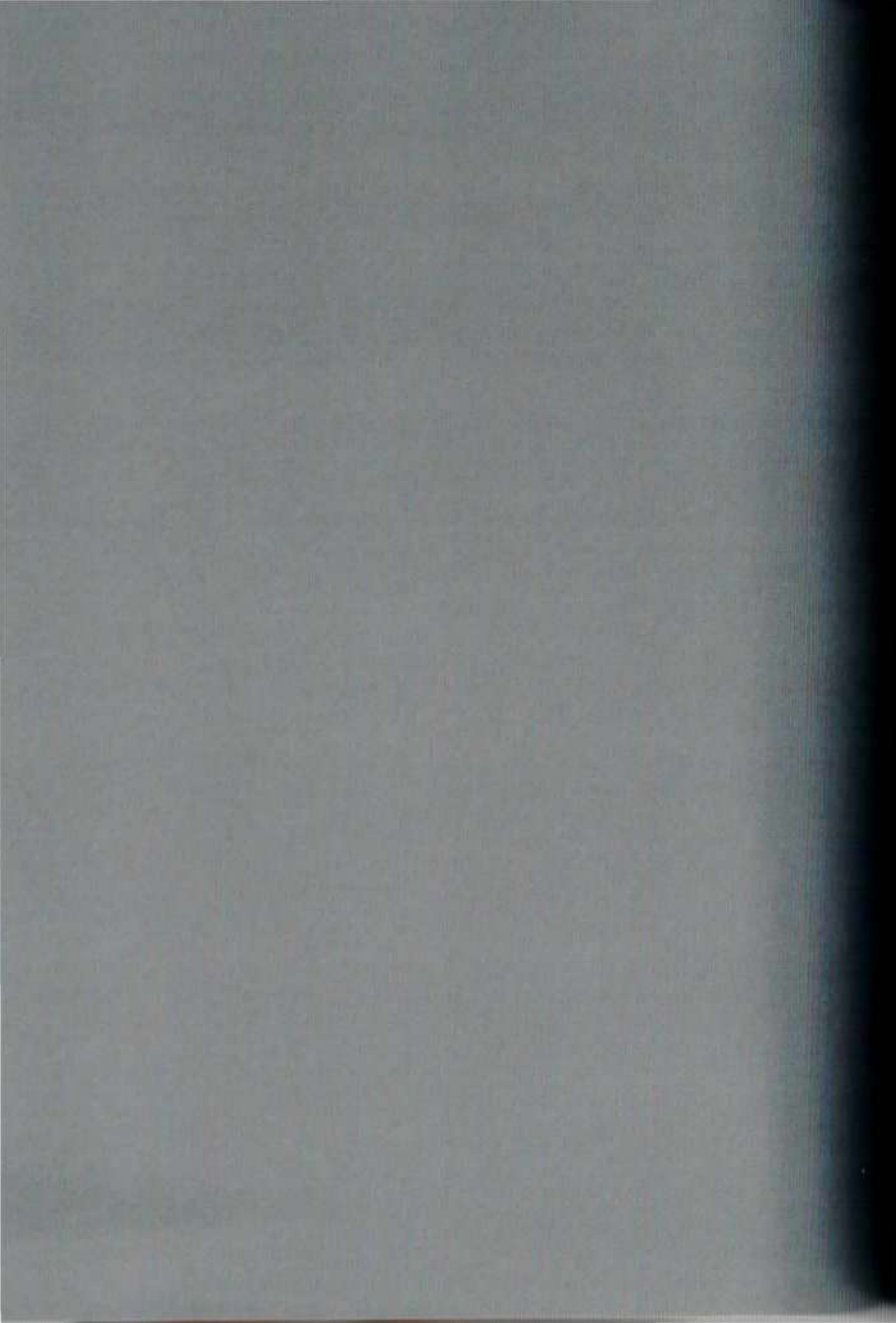
Zamanın sesi yumuşaktır ama sopası uzundur.



# BÖLÜM 5



## KARAR VERME SANATI



“Kararsızlık, zaman içinde karara dönüşür.”

Anonim

“Çok seçeneğiniz var. Eğer sabah yataktan kalkmak zor geliyorsa ve düzenli olarak gülümsemiyorsanız, başka bir seçenek deneyin.”

Steven D. Woodhull

Hayatta doğal bir sıralama vardır. Şöyle olur:

**Karar ver**  **Sonra harekete geç**

Yapmak karardan sonra gelir. Ve isteseniz de istemeseniz de bir karar vermek üzeresiniz.

Mantığın ve duyguların tüm gücü ve hayatın tüm coşkusuyla kaşınan şu lanet yerinizi kaşımaya karar vermek üzeresiniz.

Ama eğer karar vermeyi daha da geciktirmeyi seçerseniz, yine de bir karar vermiş oluyorsunuz. Hiçbir karar vermeyerek de bir karar veriyorsunuz. Ve kendiliğinden bir biçimde, seçtiğiniz yol değişiklik yapmamaktır.

Bir konuda kararlı olmamanız, ringin dışında durmayı ve kendi yaşantınızın seyircisi olmayı seçtiğiniz anlamına gelir.

## Karar verme kası

Karar verme kası da diğerleri gibidir, ne kadar çok karar verirsiniz o kadar güçlü ve iyi olur. Tabii ki çitin üzerinde oturmak ve işlerin değişeceğini “ümit etmek” daha kolay görünür. Değişebilir, sonra yine kötüleşebilir.

Ama karar verme kasınızı esnetiyor, seçeneklerinizi değerlendiriyor, önünüzdeki yolla ilgili yaratıcı bir biçimde düşünüyorsanız o zaman sürücü koltuğundasınız demektir. Ve zaman zaman yanlış karar verseniz bile (hatta kabul edelim verdiğiniz zaman), karar vermeyenlerden daha çok şey elde etmiş olacaksınız.

Bir karar verin. Ve o doğrultuda harekete geçin.

**İşte! İtici gücünüz var.**

“Bir seçim  
yapmanız  
gerekip, siz  
o seçimi  
yapmadığınız  
zaman, bu da  
kendi içinde  
bir seçim  
demektir.”

William James

## Araştırma yapmanın çekiciliği

Dikkatle izleme. Araştırma. Analiz. Düşünme. Değerlendirme...  
Paralize olma.

Bir karar vermeyi ertelemenin milyonlarca şahane yolu yok mu?

"Sürüklenme" tehlikesi, Taş Devri insanının uzun uzun düşünmeyi keşfettiğinden bu yana var ama Bölüm 1'de de dediğimiz gibi, internet bu imkânları sonsuz sayıda çoğalttı. Eylemi, her zamankinden daha zorunlu kılan da bu.

Parmaklarımızın ucunda o kadar yoğun ve çok bilgi var ki yüz milyonlarcamız, boş boş daha çok bilgi bulma "faaliyeti"ne ya da daha büyüleyici ve eğlenceli "araştırma" yapmaya bağımlı hâldeyiz.

*Yüzeysellik: İnternet Bizi Aptal mı Yapıyor?* kitabının yazarı Nicholas Carr, e-posta gibi araçların insanları, "sosyal ve entelektüel gıda paketi elde etmek umidiyle düşünmeden düğmelere basmaya" bağımlı kıldığına yönelik uyarıda bulundu.<sup>16</sup>

Eğlenceli ama sizi bir yere götürmez. Hızlıca.

## Analiz felci

Kendinizi araştırmada boğmamak için işte bir başka neden:

..Siz bir bilgisayar değilsiniz

Ve bunun sonucu olarak yapacağınız şeyi yapmaya başlamak üzere eksiksiz biçimde bilgi sahibi olarak karar verebilmeniz için gereken tüm bilgiyi analiz edemezsiniz.

Öyle bir nokta gelir ki elinizdekiyle ilerlemek zorunda kalırsınız.

Çok fazla bilgi, basit bir reçel deneyinin de gösterdiği gibi, karar verme sürecinizi durdurur.

Cornell Üniversitesi'nde profesör olan Sheena Iyengar bir bakkal dükkânının vitrinini farklı türden reğeller sergilemek üzere düzenledi. Reçel çeşitleri altıyla sınırlandığında, insanların satın alma kararını 24 çeşit reğelin olduğu zamana kıyasla daha çabuk verdiğini buldu.

şöyle dedi: "İnsanlar farklı reçel kavanozlarını inceleyip duruyordu ve eğer biriyle beraberlerse lezzetlerinin değişik özelliklerini tartışıyorlardı. Bu on dakika kadar sürüyordu ve sonunda çoğu dükkândan elleri boş olarak çıkıyordu. Tam tersine, sadece altı çeşit reçel görenler, kendileri için hangi reğelin doğru olduğunu biliyor gibiydi."<sup>17</sup>

Deep Blue, dünyanın en iyi satranç oyuncularını yenebilecek bir bilgisayar yaratmak isteyen IBM'de çalışan bilim insanlarının parlak fikriydi. Deep Blue bunu salt bilgisayar gücüyle yapabilmek üzere geliştirilmişti: Saniyede 200 milyon pozisyonu değerlendirebiliyordu. 1997 yılının şampiyonu Garry Kasparov'la karşı karşıya geldi. Ve bilgisayar, tartışmalı bir biçimde kazandı. Kasparov Deep Blue'nun oyununda akıl ve yaratıcılık gördüğünü ve bunun da oyunlar sırasında insan müdahalesi anlamına geldiğini iddia etti.

Bu IBM tarafından reddedildi ve bu konu hâlen daha tartışmalıdır. Her durumda, siz bir bilgisayar değilsiniz ve saniyede 200 milyon pozisyon inceleyemezsiniz.

En iyisi hiç denemeyin. Öte yandan bir bilgisayar hiçbir zaman tepesinde marshmallow olan bir spagetti kulesi inşa edemez. Ve eğer bir yeri kaşınırsa orayı kaşıyamaz.

**Bunu yapmaya sadece siz karar verebilirsiniz.**

**Şimdi.**

## Akışına bırakmak karar vermenize nasıl yardımcı olur

Başkan Nixon'ın daha önce de verdiğimiz bir alıntısında uyardığı gibi, zenginlik mutluluk getirecek diye bir şey yoktur.

Hatırlarsanız, Abraham Maslow'un "İnsanoğlunun İhtiyaç Hiyerarşisi"ne göre, sizi mutlu kılan şey, bir amacı ya da sizin için kişisel anlamı olan bir şeyi yapma eylemiyle potansiyelinizi kendinizi tatmin edecek şekilde kullanmaktır.

Bir başka deyişle:

**Yapmak + Anlam  
= Mutluluk**

Ama Yapmanın sizi nasıl Mutlu ettiği fikrini daha da geliştirebiliriz. Ve bu da sizin doğru kararları vermenizi garantilemeye yardımcı olacaktır.

Çünkü sizi en mutlu kılan “yapma” durumu, “yaptığınızı” hiç düşünmediğiniz zamandır.

Sevdikleri işi yapan insanları gözlemleyen psikolog Mihaly Csikszentmihalyi<sup>18</sup>, yaptığınız işe kendinizi kaybedecek kadar daldığınızda, zamanın uçup gittiğini buldu. Şarkıcılar, oyuncular, atletler ve ressamalar (hiç şüphesiz camları temizleyenler de) bunu “havasında olmak” diye tanımlıyorlar.

Csikszentmihalyi bu duruma Akış demiş.

AKIŞ durumuna ancak sizi zorlayan bir şeyi yaparak girersiniz. Bu mutlu durumla karşılaştığınızda, yaptığınız işe o kadar dalmışsınızdır ki ne kadar yorgun ya da aç olduğunuzu, zamanın akıp gittiğini fark etmezsiniz bile.

Bunları fark etmezsiniz çünkü tüm yetenek ve deneyiminizi “yaptığınız” her ne ise onu sonuçlandırmaya odaklamışsınızdır.

Gri hücreleriniz yemek saatinin geldiğini fark edemeyecek kadar meşguldür!

Ve bunun nedeni de yaptığınız işin sizi ortalamanın üzerinde zorlamasıdır.

O zaman bu karışıma ek olarak şu durum geliyor: Aktivitenin çok fazla olmamakla birlikte belli bir zorluk seviyesinde olması ve sizden yaptığınız işe yönelik bir yetenek ya da beceri geliştirmenizi talep etmesi.

Böylece formülümüzü şöyle değiştirebiliriz:

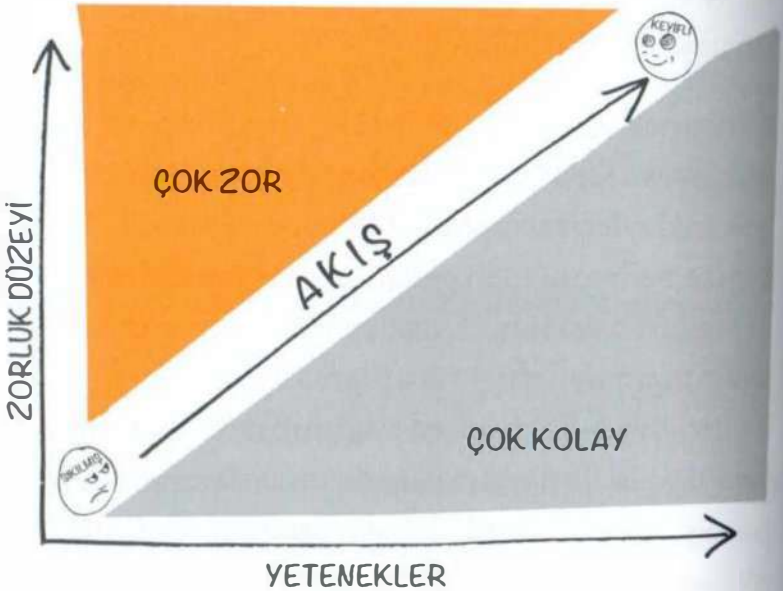
$$\text{Yapma} + \text{Anlam} + \text{Yetenek} = \text{Akış}$$

Sinir sisteminiz saniyede 110 bit bilgi işleyebilir, diyor Csikzentmihalyi.

Dinlemek ve birinin söylediklerine konsantre olmak saniyede 60 bit ediyor. Eğer aktiviteniz çok zorlayıcıysa ve sizden talebi de saniyede 80 bit ise bedeninizden gelen “tuvaletim var” gibi mesajları veya komik pozisyonda oturmuşsanız ayağınızın uyuştüğunu anlama kapasiteniz azalır. Bir dahaki sefere ayağınız uyuştüğunda ve ayağa kalkmaya çalışıp da yuvarlandığınızda, bunun nedeni kendi akış durumunuzu bulmuş olmanız olabilir.

## Akış

“Optimal düzeyde bir zorluk” ile meşgulseniz akışa girmişsiniz demektir. Bu, ortalamadan daha zor bir şeyi yapmak için ortalamanın üstünde yetenekler kullandığınız anlamına gelir.



Mihaly Csikszentmihalyi yaptığı araştırmada, insanların %15-20'si akışı her gün yaşarken %15'inin hiç yaşamadığını buldu.

Akışına bıraktığınızda şunları deneyimlersiniz:

1. Faaliyete tümüyle konsantre olmak
2. Zamanı fark etmemek
3. Kendini unutmak

Bu duyguları uyandıran faaliyet türü şu bileşenlerden oluşur:

1. Net hedefler.
2. Ortalamanın üstünde zorluklarla ortalamanın üstünde yeteneklerin eşleşmesi.
3. Anında geri bildirim sağlar, böylece işi iyi yapıp yapmadığınızı, bir ayarlama gerekip gerekmediğini anlarsınız.
4. Kişisel kontrol; faaliyetin sonucu üzerinde doğrudan etkiniz vardır.
5. Yüksek düzeyde konsantrasyon gerektirir.

Neyi nasıl yapacağınıza dair karar verirken, bu kriterlere uyup uymadığını kontrol edin.

"İşin mutlaka tatsız olması gerektiği doğru gibi görünmüyor.

Her zaman zor olması, en azından hiçbir şey yapmamaktan daha zor olması gerekebilir.

Ama işin keyifli olabileceğini gösteren çok örnek var ve aslında iş, çoğunlukla hayatın en keyifli bölümünü oluşturur."

**Mihaly Csikszentmihalyi**

*Flow: The Psychology of Optimal Experience*

## Maksimize edenler ile tatmin olanların şaşırtıcı yaşamlarıyla ilgili bilmeniz gerekenler...

Psikologların insanları tanımladığı ve ayırtırdığı yanlardan biri de “sadece en iyisi”ni mi istedikleri (onlara maksimize edenler deniliyor) yoksa “yeterince iyi” olanı mı kabul ettikleridir (onlara tatmin olanlar deniliyor).

Bir sonraki adımınızı düşünürken, tatmin olanların verdikleri kararlarla daha mutlu olduklarını bilmekte yarar var ... maksimize edenler “daha iyi” yapmalarına rağmen.

Örneğin, eve geldiğinde kanepeye uzanıp televizyon kanallarında dolaşmaya başlayan birini düşünün.

Maksimize eden, “en iyi” kanalı bulmak için, yüzlerce kanalı –var olan her kanalı– gezecektir.

Öte yandan tatmin olan, “yeterince iyi” olan ilk kanalı arayacaklardır.

Maksimize eden “en iyi” kanalı bulduğunda, ya program bitmiş olacak ya da sabah 02:00 ve yatma saati de çoktan gelmiş olacaktır.

Tek tesellileri en iyi programın ne olduğundan kesinlikle emin olduklarıdır... Ah, bir de seyredecek zamanları kalsaydı.

“İnsanın rasyonel hayvan olduğu  
söylenegedir. Tüm yaşamım  
boyunca bunu destekleyecek bir  
bulguyu arayıp durdum.”

Bertrand Russell

Bu arada tatmin olan, “yeterince iyi” programın tümünü seyredecek ve hoşuna giden bir şey seyretmiş olmaktan mutlu mesut yatağa gidecektir.

Bu durum size bir şey hatırlatıyor mu? Belki maksimize etme eğiliminde olan insanlar tanırıyorsunuzdur. Belki romantik bir ilişki yaşamak isteyen arkadaşlarınızda hatta belki manavdaki tüm avokadoları sıkan birinde bu özelliğı yakalayabilirsiniz.

Peki, bu maksimize etme ya da yetinme eğilimlerini televizyon seyrettiğiniz avare dünyadan kariyer seçimi ve gelişimi gibi hayatınızın en önemli kararlarına transfer ettiğinizde ne anlama gelir?

## Mükemmel işi bulmanın imkânsızlığı

Daha önce bahsettiğimiz reçel deneyini yapmış olan psikolog Sheena Iyengar<sup>19</sup> ile psikolog Rachel Wells ve Barry Schwartz, üniversiteden yeni mezun olan maksimize edenler ve tatmin olanların nasıl iş aradıklarını ve buldukları işlerle ilgili ne düşündüklerini araştırdı. Şu sonuçlara ulaştılar:

İş arama sürecinde maksimize edenler  
**tatmin olanlardan daha çok işe başvurmuşlar.**

İş teklifi aldıklarında, maksimize edenler  
**peşine düşmedikleri işlere dair bile hayal kurmuşlar.**

İş teklifini kabul ettiklerinde bile, maksimize edenler  
**daha çok iş peşinde koşmuş olmayı dilemişler.**

Ayrıca maksimize edenlerin **işe başlama ücretlerinin** tatmin olanlara oranla **%20 daha yüksek olduğunu** bulmuşlar.

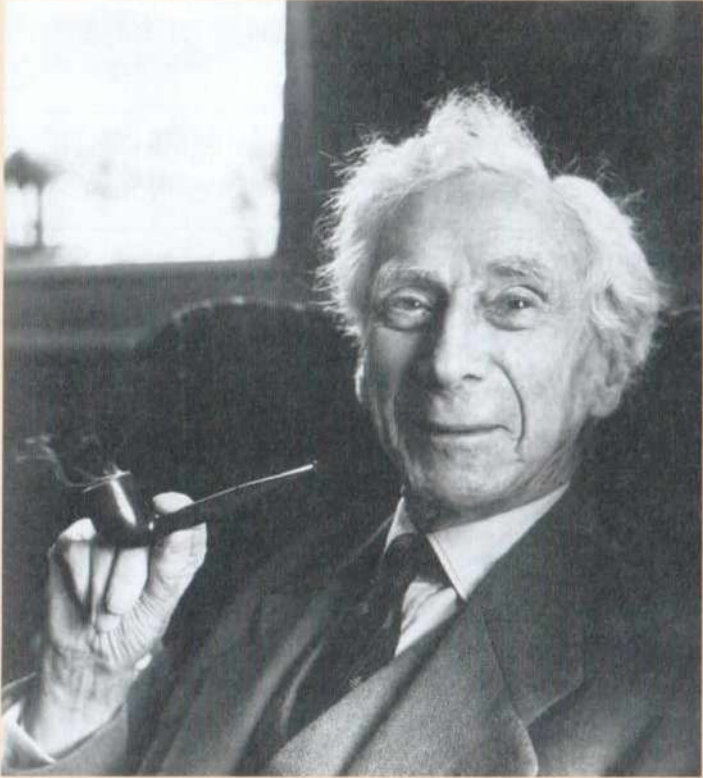
**Ancak** finansal açıdan daha iyi durumda olmalarına rağmen, durumları ile ilgili daha kötü hissettikleri gibi, genelde de daha “kötümser, stresli, yorgun, endişeli, dertli, baskı altında ve depresif” hissediyorlarmış.

Bilim insanları “en iyi” çözümün hayal kırıklığını garantilediği görüşünde. En iyi çözüm her zaman uçucudur. Çoğumuzun bildiği gibi, hayali-mizdeki çimen üzerinde durduğumuz çimenden her zaman daha yeşildir.

Bir başka deyişle, idealinizi pragmatizmle evlendirmelisiniz. Sadık kalacağınız bir karar alın ve sonra var gücünüzle bu kararınızı destekleyin.

Parlak matematikçi, filozof, özgürlükçü, kadın hakları savunucusu ve Nükleer Silahsızlanma Kampanyası'nın muhalif kurucusu Bertrand Russell'in o tanıdık hassas diliyle söylediği gibi:

"Zor ya da üzücü bir karar vermek zorunda kaldığınız zaman, tüm verilere ulaştığınız andan itibaren konuyla ilgili olarak elinizden geldiğince kafa yorun ve kararınızı verin; bu kararı verdikten sonra, elinize yeni bir veri geçmedikçe, değiştirmeyin. Hiçbir şey kararsızlık kadar yorucu ve beyhude değildir."



## Maksimize eden misiniz yoksa tatmin olan mı?

5 üzerinden kendinize puan verin. 5 puan "Bana çok benziyor", 1 puan ise "Bana hiç benzemiyor" olsun.

1. İşimi seviyorum ama her zaman daha iyisi için arayış içindeyim. ☐
2. Restoranda yemek seçmekte zorlanırım. Pişman olup başka bir sipariş vermiş olmayı dilemek istemiyorum. ☐
3. Özel bir davete katılmam gerektiğinde, giyeceğim kıyafeti doğru seçebilmek için çok zaman harcarım. ☐
4. Televizyon seyrederken, daha iyi bir şey olup olmadığını kontrol etmek için sık sık başka kanallara da bakarım. ☐
5. Daha ilginç ya da eğlenceli bir başka şey çıkarsa, genellikle mevcut bir randevuyu iptal ederim. ☐
6. Arkadaşlarım ve ailem için uygun hediye bulmak için çok zaman ve emek harcarım. ☐

7. Geçmişte, idealimdeki eve uymadığı için yaşayabileceğim yerleri (daire, ev) reddetmişliğim vardır. ☐

8. Yer ayırtmadan önce tatil için gideceğim yer konusunda çok araştırma yaparım ☐

9. Hediye çeki verildiğinde, bunu neye harcayacağımı uzun uzun düşünürüm. ☐

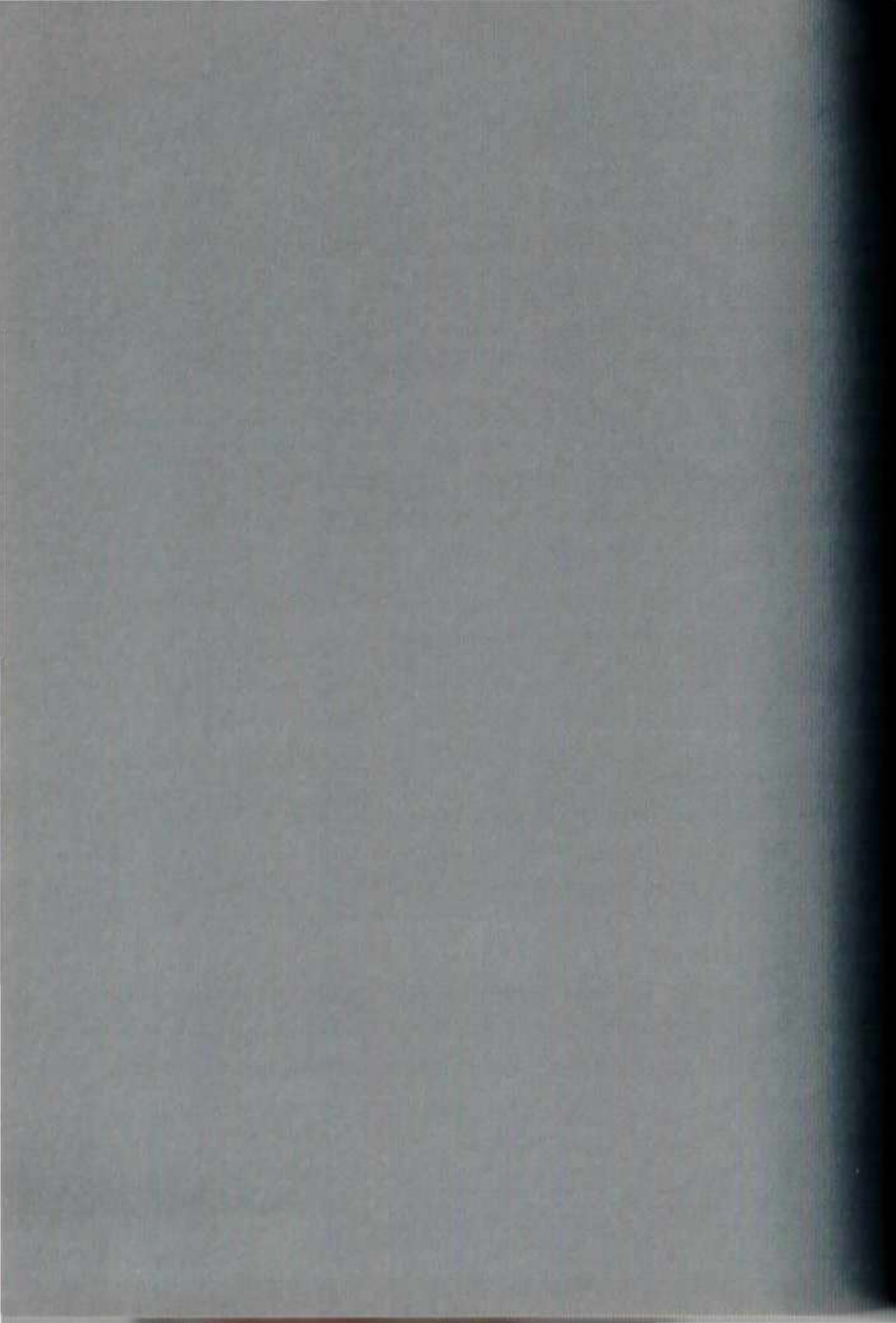
10. Bir seyahat planlarken, oraya ulaşmanın olası tüm yollarını düşündüğümde emin olmak isterim ☐

### 30-50 puan arası:

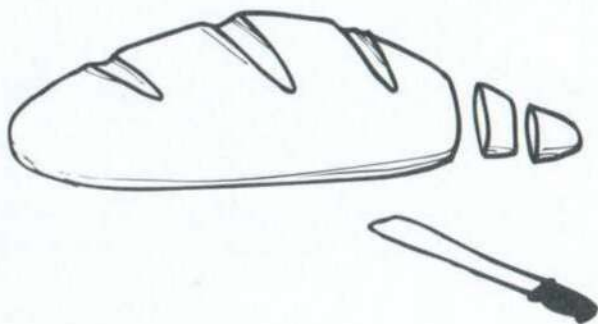
Büyük olasılıkla "Maksimize edensiniz". Harekete geçmeden önce, tüm seçenekleri (bazen mümkün olan her birini tek tek) değerlendirmek için zaman ayırmayı seviyorsunuz.

### 10-30 puan arası:

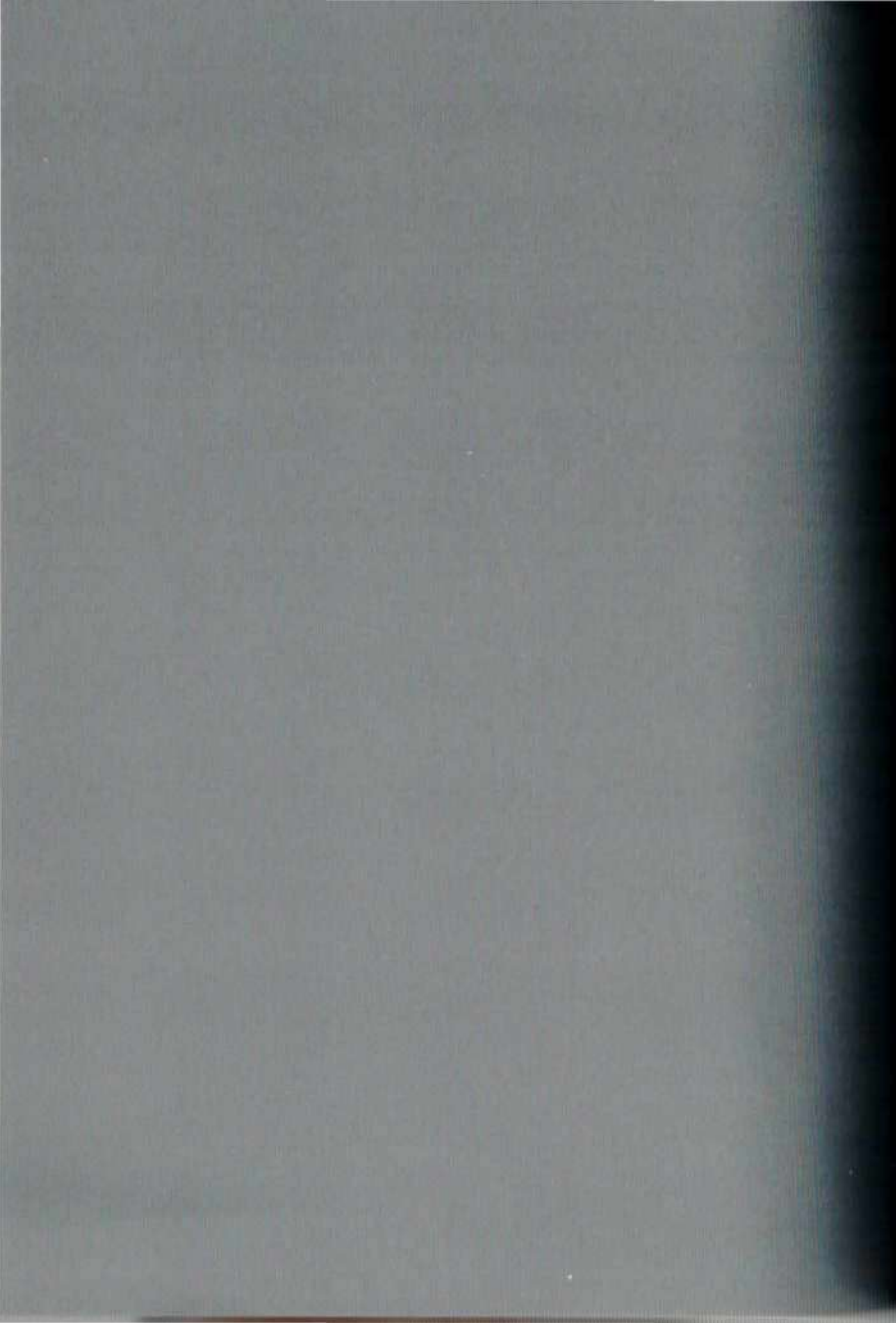
Büyük olasılıkla "Tatmin olansınız". Yeterli sizin için tatmin edici. İnce eleyip sık dokumaktansa hızlı olmayı önemsiyorsunuz; minimum kriterlere uyan alternatifi seçip yola devam etmeyi tercih ediyorsunuz.



# BÖLÜM 6



...VE EYLEM



“Bekleyin!”

Winnie the Pooh

“Bir fili  
nasıl yersiniz?  
Her seferinde  
bir lokma  
ısırarak.”

Çok kullanılan bir deyiş

## **Burada**

Bu fırtınadan önceki sessizliktir.

“Yapma” dünyasına saldırmadan önce durup bir nefes alın; çünkü tam da şimdi, birazcık planlama gerekli.

Akıllı bir planla donandığınız zaman, hangi eylem ve alışkanlıklarınızın planı gerçekleştirmenize yardımcı olacağını, hangilerinin sizi engelleyeceğini araştırmanın size çok faydalı getirileri olacaktır.

## Birazcık planlama

Tek başına irade sizi olmak istediğiniz yere götürmez.

Bir plana ihtiyacınız var. Kendi Everest Dağınıza tırmanırken bir planınız yoksa başarı şansınız, milli piyangodan büyük ikramiyeyi kazanma olasılığınızdan azıcık daha fazladır.

Doğru planı yapmak ise hedefleri doğru tanımlamaktan geçer.

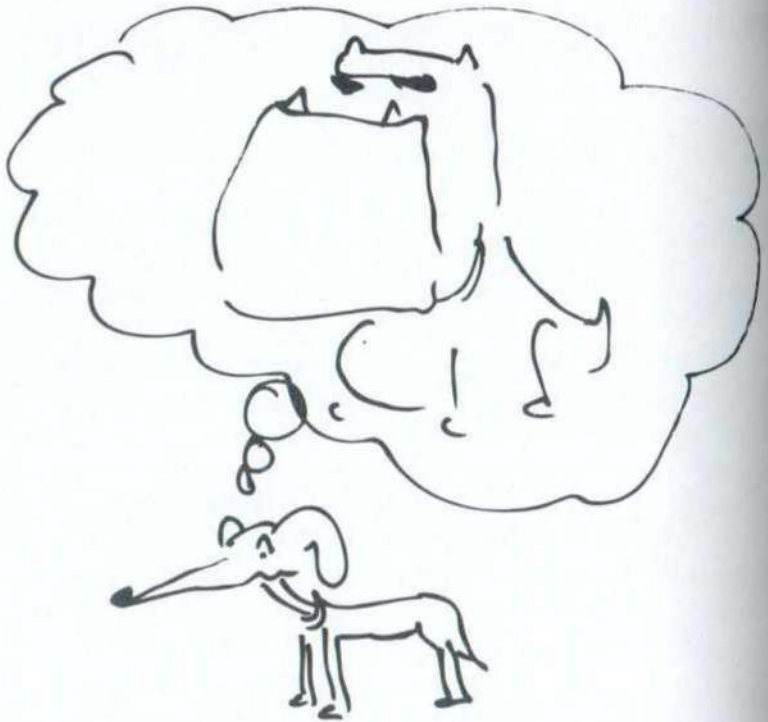
Hedefiniz nedir?

Bir dakika, diyebilirsiniz ki biz bu konuyu işlemiştik zaten.

Hedef kaşıntınız mıdır?

Evet ve hayır.

Planınız için bir hedef belirlemek, mantıklı ve ulaşılabilir bir hedef belirlemekle ilgilidir. Bir başka deyişle, pratik olması gerekir. Oysa kaşıntınız, dünyaca ünlü bir dağcı olmak, kendi işinizi kurmak, tüm dünyayı gezmek, sanat yapmak olabilir. Ancak bunu gerçekleştirebilmek için ölçülebilir somut hedeflere inmemiz gerekir; dokuz ay içinde bir organik tarım dükkânı açmak, yılbaşına kadar bir dünya turu bileti almak, en iyi on tablonuzla bir yaz sergisi açmak gibi...



Gerçekçi olun.

## Fantastik hedeflerin sorunu

Uygun olmayan hedeflere karşı tetikte olun. Konuşanların düştüğü bir tuzak da, bilinçli bir şekilde ya ulaşması imkânsız ya da başarılamayacak kadar uzun vadeli bir hedef belirlemektir.

Akla şu soru geliyor hemen: Niye böyle yaparlar?

Bu tür fantastik hedefler seçenlerin başarısızlık korkusunun en çok felç ettiği kişiler olduğu anlaşıyor.

Başarısızlığa mahkûm olduğu önceden belli bu tür hedefler seçmelerinin nedeni, başarısızlık korkusunun içini önceden boşaltmaktır. Başarısızlık şimdiden kabul edilmiştir. Bu şekilde, ne kendilerinin ne başkalarının yapabileceğine inanmadıkları bir hedefi açıklayarak, kendilerini başarısızlığa karşı özgürleştirmiş olurlar.

Ve böylece, hedef fantezi dünyasının parçası olur, konuşanlar da gerçek hayat karşısında hesap vermek durumunda kalmazlar.

Aslında gerçekten başlama yükünden bile kurtulmuş olurlar.

**AKILLI (SMART)** bir biçimde hedef belirlemenin yolu yazar Paul J. Meyer<sup>20</sup> tarafından geliştirilmiştir. Bu, ulaşabileceğiniz bir hedefi belirlemenin çerçevesini çizer.

Bu çerçeve, Robert Kelsey<sup>21</sup> adlı bir başka yazar tarafından şöyle tanımlanmıştır:

**Somit (Specific)** ("kilo ver" değil, "10 kilo ver".)

**Ölçülebilir (Measurable)** (10 kiloyu Haziran sonuna kadar ver.)

**Ulaşılabilir (Achievable)** (Olabilirlik sınırları içinde; örneğin, Mars'a seyahat, bir iki nesil sonrasının işi olabilir.)

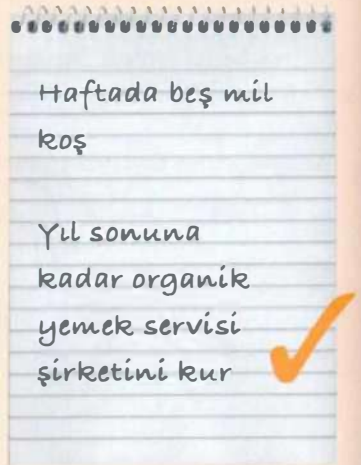
**Gerçekçi (Realistic)** (Belki bu yıl yarım maraton koşup, seneye tam maraton koşmak daha gerçekçi olabilir.)

**Zamanı belirli (Timed)** (Haziran demiştik.)

Kısacası gerçek, ulaşılabilir ve ölçülebilir bir hedef koymak önemlidir:



Bu işe yaramayacak



Bu yarayacak

## Hedefsaflık

Hedefinizi inceleyin ve hedefsaflık (“aptalca hedeflerin peşinden gitmek”) belirtileri gösterip göstermediğini belirleyin.

Eğer hedefsaflık emareleri gösteriyorsanız, durumunuzun pratik gerçekliğini yok sayacak kadar gelecekteki hedefinize saplanıp kalmış olduğunuzu göreceksiniz. Hatta gelecekteki hedefinize ulaşmanızın büyümlü bir şekilde sizi yoğun çalışmadan, fedakârlıktan ve bu süreçte vermek zorunda olduğunuz kararlardan kurtaracağını düşünüyor olabilirsiniz.

Gerçeğin askıya alınması, davranışınızın pervasızlaşmasına yol açabilir. Hedefinizi o kadar saplantılı hâline getirebilirsiniz ki etik dışı finansman kararları verip, tehlikeli kişisel riskler alabilir hatta ailenizin güvenliğini riske atabilirsiniz.

Bir başka deyişle, şu anda sizi, hırsınız ne kadar kabarırsa kabarsın ayaklarınızın hep yere basması konusunda uyarıyoruz.

Hedefsaflık fenomeni, amatör dağcılarının kendilerini dünyanın en yüksek dağının zirvesine çıkarması için profesyonel dağcılara tonlarca para ödediği talihsiz 1996 Everest Seferini inceleyen D. Christopher Kayes<sup>22</sup> tarafından tanımlandı.

Kayes, tırmanış koşulları değıştikçe, zirveye ulaşmaya yönelik inatları yüzünden dağcılarının deneyim ve uzmanlıklarını kulak arkası ettiklerini söylüyor. Normal koşullarda farklı bir eylem planı yapıp geri dönerlerdi.

Zirveye ulaşma kararlılığı içindeki dağcılar, gerçekleri görmezden geldiler ve tırmanma sekiz ölüm ve birçoğu hayat boyu sürecektir sakatlanmayla sonuçlandı.

Kayes'in hedefsafılığının altı özelliğini Kelsey çok iyi özetlemiştir:

- Çok dar tanımlanmış bir hedef (zirveye ulaşmak).
- Kamu beklentisi (içlerinden biri de meşhur bir yazar olan bu kişiler hırslıydı, hem kendi grupları içinde, hem de grup dışında nasıl algılandıklarını önemsiyorlardı).
- Mahcup olmama duygusu (kendi güvenilirliklerini korumak için tehlike işaretlerini göz ardı etmiş olabilecek olan dağcılar ve liderleri).
- İdeal bir geleceğin hayali (Everest'i fethetmek).
- Hedef odaklı mazeret yaratma (eğer hedef "her şeye" dönüşürse tehlikeli olabilecek irrasyonel davranışların mazereti olabilir).
- Kader duygusu.

Bunlar size bir şey hatırlatıyor mu?

“Hayal gelecekteki hayatınız için yarattığınız yaratıcı vizyondur. Hedef sizin somut olarak olmasını tasarladığınız şeydir.

Hayaller ve hedefler görebildiğiniz ama erişemediğiniz bir noktada olmalıdır. Hayaller ve hedefler sizin yaşamınızın gelecek cazibeleridir.”

Joseph Campbell

## Planlama

Hedefi başarılı bir şekilde tanımladıktan sonra, şimdi bir plana ihtiyacımız var. Bu Plan:

- i) bu yolculuğu çığnenebilir lokmalara bölecek,
- ii) kritik bir yol oluşturacak.

### Parçalara böl

Bu önemli. Bütün olarak bakıldığında, konuşmaktan yapmaya doğru olan yolculuk o kadar bezdirici gelir ki insanı paralize eder.

Bütünü oluşturan parçaları incerseniz proje daha az korkutucu olur; böylece enerjinizi doğru parçalara yoğunlaştırıp, işi doğru sıralamayla yaparsınız.

Örneğin, ayda 2 kg vermek, yılda 12 kg vermekten çok daha odaklanmış bir harekettir. Kaydettiğiniz ilerlemeyi ölçmenizi ve ödüllendirmenizi, planınız gerçek hayatta tökezlediğinde değişikliklere göre tepki vermenizi sağlar.

Emin olabilirsiniz ki, planınız ne olursa olsun, gerçek hayatla yüzleşir yüzleşmez, fena hâlde test edilecektir.

19. yüzyılda Prusya Ordusu'ndan Mareşal Helmuth von Moltke'nin dediği gibi:

"Hiçbir plan düşmanla karşı karşıya gelindiğinde dayanmaz."

Bu durum, plan yapmanın gereği yoktur anlamına gelmez ama planı uygulamaya başladıktan sonra zaman zaman adapte edilmesi gerekebilir.

“Yaşlandıkça, eski bir kural olan ‘her şeyi sırasıyla yapmayı’ daha bilgece buluyorum. Bu süreç genellikle en karmaşık insani sorunları başa çıkılabilir oranlara indirger.”

Dwight D. Eisenhower

## Küçük Parçalara Şimdi Ayır

Parçalamak, daha büyük hedefleri gerçekçi olarak daha ulaşılabilir hedeflere bölmek için izlenen bir yoldur. Bir dizi gerçekçi mini hedef koyduğunuzda, sürekli bir kazanım duygusu hissedersiniz. Bu da sizi daha da kıskırtır.

### İşte yapmanız gerekenler:

1. Somut olarak hedefinizin ne olduğunu yazın. Örneğin, hedefiniz "Bir berber dükkânı açmak" olabilir.
2. Bu hedefi ona ulaşmak için atmanız gereken anahtar adımlara bölün. Bu özel durumda:
  - Finansman ayarlayın.
  - Uygun bir mekân bulun.
  - Mekânı gerekli malzemelerle donatın.
  - Çalışacak kişileri işe alın.
  - Reklam ve pazarlama yapın.
3. Sonra bu hedefleri de daha küçük hedef ve görevlere bölün. Bu görev ve hedeflere ulaşmak için yapmanız gerektiğini düşündüğünüz her şeyi yazın. Bu görevlerin sıralamasının ne olacağını düşünmenize gerek yok, sadece yazın.
4. Her bir küçük hedefi de daha da küçük hedef ve görevlere bölün. Bunu her yapışınızda, başa çıkılabilir görevler yaratırsınız.

## Şimdi görsel bir harita yapın.

Hedefinizin görsel haritasını yapmak yardımcı olabilir.

1. Kâğıdın ortasına küçük bir daire çizip içine hedefinizi yazarak başlayın. Örneğin, "Berber dükkânı açmak".
2. Sonra, bu ana hedefe ulaşmak için yapmanız gereken anahtar adımlar için küçük daireler çizin. Bu özel durumda: Finans, Mekân, Donanım, Çalışan, Pazarlama.
3. Daha sonra bu dairelerden oklar çıkararak, bu hedefe ulaşmak için yapmanız gereken her şeyi yazın.

Parçalamanın gerçek gücü küçük, ulaşılabilir adımlardadır.

Bunalmadan gerçekleştirebileceklerinize odaklanmanızı sağlar. Gözlerinizi bir sonraki adımdan ayırmayın ve çalışmalarınızı istikrarlı bir biçimde ona yönlendirin. Zaman içinde, geriye dönüp baktığınızda ne kadar ilerlemiş olduğunuzu görüp şaşıracaksınız.

O kâğıt parçasını hemen çıkarın ve yazmaya başlayın!

## Kritik Yol

Bu, iş dünyasında, bir ekibin belli bir süre içinde bir hedefe ulaşmak amacıyla izlemesi gereken olaylar sıralamasını tanımlamak için kullanılan proje yönetimi terminolojisidir. Eğer bir olay bir gün gecikirse, projenin tümü bir gün gecikir.

Bizim buradaki amacımız açısından, kritik yol basitçe anlatımıyla, istenilen sonuca ulaşmak için işi oluşturan parçaların hangi sırayla yapılması gerektiğini çözümlemeniz gerektiği anlamına gelir.



Her şey sırasıyla

## Kendi kritik yolunuzu yaratın

Bir önceki "Küçük parçalara ayır" bölümünde tüm görevleri, eylemleri ve hedefleri belirlediniz. Şimdi "kritik yolu" şöyle yapabilirsiniz.

1. Her adımın ne kadar zaman alacağını kestirin. Her adım en az ve en çok ne kadar sürebilir.
2. Hangi eylemler "kritik"tir, bir başka deyişle zamanında yapılmazlarsa, bütün proje gecikebilir? Örneğin, berber örneğinde tesisat işleri programlandığı zamanda yapılmalıdır yoksa diğer bütün işleri aksatabilir.
3. Hangi adımlar diğer adımların öncelikli bitirilmesine bağlıdır? Örneğin, armatür ve teçhizatın montajı dekorasyon yapılmadan yapılamaz ama dekorasyon da tesisat yapılmadan yapılamaz. Yani, tesisat "kritik"tir. Bir gün, bir hafta ya da bir ay gecikmesi tüm projenin bir gün, bir hafta ya da bir ay gecikmesi demektir.
4. Hangi adım ve görevler, gerekirse hedefe ulaşmayı ciddi biçimde ertelemekten geciktirilebilir?
5. Hangi adımlar diğer adımların öncelikli bitirilmesinden bağımsızdır; herhangi bir zamanda ya da diğer adımlarla aynı zamanda atılabilir?
6. Şimdi de yapılabilmesi için önce diğerlerinin bitmesi gereken bütün adımları yazın. Uygun yerlere de diğer adımları yazın.

İşte şimdi size rehberlik yapacak mantıklı bir listeniz ve planınız var.

Peki, bu neye benziyor? Mesela iş kurmayı ele alalım. Başarı şansınızı en yükseğe çıkarmak için hangi adımları hangi sırayla atmanız gerekir? Kesin olan tek şey, bir "kritik yol" belirlemeden işe atlamayın!

Organik kafe açmaya niyetlendiğinizi ve hâlihazırda insan kaynaklarında çalıştığınızı düşünelim. Sizin "kritik yolunuz", "boş zamanlarınızda" yapacağınız araştırma ve planlamayla başlar ve şuna benzeyebilir:

### **Başarılı bir organik kafeye giden yol**

**Mekân:** Bu organik kafeyi nerede açacaksınız? Şehir merkezi sahilden daha pahalı. Peki, bu sizin için sadece bir iş mi yoksa tüm hayatınızı değiştirmenin bir parçası mı?

**Maliyet:** Size kaç mal olacak? Mekânı kir alıyor musunuz yoksa satın mı alıyorsunuz? Kaç kişi çalıştıracaksınız? Malzeme ve eşya için yatırım yapmanız gerekiyor mu? Ne kadarlık stok yapacaksınız? Yemeği kaç satacaksınız? Kâr etmek için ne kadarlık bir kâr marjı gerekiyor? Vs vs.

**İş planı:** Maliyetle ilgili tam bir fikriniz olduğunda, iş planınızı yapmaya başlayabilirsiniz. İş planınız olmadan işe girmek pusulasız okyanus aşmaya benzer. Çok akıllıca olmaz.

**Para bulun:** Mekânın neresi olacağına, her şeyin size kaç mal olacağına, nasıl kâr edeceğinize ve ne kadar paraya ihtiyacınız olduğuna karar verdiğinizize göre ... parayı nereden bulacağınızı düşünmeniz gerekiyor. Biriktirdiklerinizi kullanmayı ya da evinizi ipotek etmeyi düşünebilirsiniz. İş küçültebilir ya da borç alabilirsiniz. Hatta bu saydıklarımızın hepsini birden yapabilirsiniz.

Atlayın: Parayı da bulduktan sonra, artık hazırsınız ... atlayın!

### **Peki, iş kurmuyorsanız?**

Sahile taşınıyor, meslek değiştiriyor, maraton koşmaya hazırlanıyor ya da bir beden küçülmek istiyor da olsanız yine aynı kurallar geçerlidir.

Basitçe söyleyecek olursak, hedefe ulaşmak için atmanız gereken adımları ve hangi sırayla atmanız gerektiğini biliyor olmalısınız.

Bunu anladığınız anda, başarıya ulaşma şansınız katlanarak artar.

## **Yolculuğunuz sırasında size yardımcı olacaklar ve çöpe gidecekler**

Artık eylem âlemine derinlemesine daldığınıza göre, yolunuzdan sapmamanızı sağlayacak her aracı kullanmalısınız ... ancak enerjinizi kullanacak ama size yine de faydası olmayacak düşünce ve aktivitelere karşı da uyanık olun.

Neyse ki İngiltere'nin Kamunun Psikoloji Anlayışı konusundaki tek profesörü olan Richard Wiseman'in dünya çapında 5.000 kişiyle yaptığı araştırmadan yararlanabiliriz.

Çok beğenilen 59 *Saniye*<sup>23</sup> isimli kitabın yazarı, bir projeyi yürütürken motivasyonunuza yardımcı olacak ve olmayacak beşer adım bulmuş...

## Yardımcı olan beş hareket

Bütün bu eylemlerin psikolojik faydası olacak ve kaşınan yerinizi kaşımanıza yardım ettikleri de ispatlanmıştır.

### ✓ 1. Çevreye taahhüt

Size yakın insanlara, arkadaşlarınıza, ailenize, iş arkadaşlarınıza planınızdan bahsedin ve işi sonuna kadar götüreceğiniz konusunda taahhütte bulunun. İnsanlar, yapacaklarını çevrelerine açıkladıkları zaman, projelerini sonuna kadar yürütme olasılıkları artar. Bir de tabii zor durumda kaldığınızda çevrenizden destek görmenizin tek yolu, onların sizin nasıl bir mücadele verdiğinizden haberdar olmasıdır.

**ŞİMDİ YAPIN:** Planınız hakkında konuşmanın iyi yanı, kimin yanınızda olduğunu, kimin sizi engelleyebileceğini göstermesidir. Planınızdan herkese ve köpeklerine bahsetmeyin; doğru insanları seçin.

Hayatınızdaki, planınız hakkında konuşabileceğiniz ve sizi destekleyecek pozitif insanların isimlerini yazın.

Benim başarmak istediğimi başarmış

Bana fikir ve nasihat verebilecek

Terslik durumunda destek olacak

İşi nasıl yaptığımı bana söyleyebilecek

Yaptığımı sorgulamaktan çekinmeyecek, her adımda durup düşünmemi sağlayacak

Neşeli ve her dönüm noktasını benimle kutlayacak

Listenizdeki isimler aileniz, arkadaşlarınız ya da iş arkadaşlarınız olabilir. Profesyonel danışman da olabilir. Her kimse, onları bulun ve ne yaptığınızı anlatın.

## ✓ 2. Adım adım

Daha önce konuştuğumuz gibi, işi parçalara bölün. Küçük parçalara bölüp yönetilebilir hâle getirdiğiniz zaman, fazla korkunç görünme olasılığını azaltır, yol boyunca mikro başarılar elde etme olasılığını artırırsınız.

**ŞİMDİ YAPIN:** Sayfa 186'daki alıştırmaya bakın.

## ✓ 3. Kritik yolda ödüller

Yol boyunca elde ettiğiniz her başarıyı kutlayın! Bir tatlı yiyin (kaşınma nedeniniz kilo değilse), çiçek alın, müzik çalın, gece dışarı çıkın. Ne uygun düşünüyor.

**ŞİMDİ YAPIN:** Yapmaktan hoşlandığınız şeyleri yazın. Daha sonra kritik yolunuzda bir dönüm noktasına ulaştığınızda, kendinize bir ödül seçin.

#### ✓ 4. Yazılı kayıt tutun

İlerlemeyi fiziksel olarak görmenin faydası olur. Anı defteri tutmak, yolculuğu grafik olarak resimlemek, resim çizmek... Bunların hepsi süreci gerçek yapmaya yardımcı olur; elde ettiklerinizi hatırlatır ve bir sonraki adıma odaklanmanıza yardımcı olur.

**ŞİMDİ YAPIN:** Bunu birkaç şekilde yapabilirsiniz:

- Bir günlük tutun.
- Her biten görevin ya da ulaşılan hedefin sonunda resim çekin.
- Resmini yapın.
- İlerlemenizi gösterecek bir tablo ya da grafik yapın.

#### ✓ 5. Doğru nedenleriniz olsun

Hedefiniz için bu kadar çok çalışmanızın pozitif nedenlerini kendinize hatırlatmanız, sizi rotanızda tutacaktır. İster kilo verdiğinizde giyebileceğiniz kıyafetler olsun, ister kendi kendinizin patronu olduğunuzda vereceğiniz kararlar, bunları düşünmek faydalıdır.

**ŞİMDİ YAPIN:** Hatırlamanıza yardımcı olması için sayfa 31'deki nedenlerinizi bir kâğıda yazın ve her zaman göz önünde olan bir yere koyun; buzdolabının kapağı, masanızın üstü ya da telefonunuzun ekran koruyucusu gibi.

Ya da başarının neye benzediğini bir resim ya da fotoğrafla görselleyin.

## Yardımcı olmayan beş hareket

Bu hareketler nötrdür. En iyi durumda bile. İşinize yaramadığına göre, enerjinizi bunlara harcamayın.

### X 1. Bir kahramana tapınarak motive olmaya çalışmak

Wiseman'ın araştırma katılımcılarıyla ilgili olarak 59 Saniye'de yazdığı gibi, "Buzdolaplarının kapağına Elle Macpherson ya da Richard Branson'un resmini koyanlar o çok istedikleri bedene ulaşma ya da iş ihtiraslarını gerçekleştirme eğiliminde değildir."

### X 2. Yanlış sebepleriniz olması: başarısızlığı düşünmek ya da yaptığınız işten nefret etmek

Kaşınan yerinizi kaşımadığınız için ne kadar mutsuz olduğunuzu ya da başarısız olursanız ne kadar perişan olacağınızı düşünerek motive olmaya çalışmak işe yaramaz. Bu türden negatif düşünceler, enerjinizi odaklamanıza ve hedeflerinizi disipline etmenize yardımcı olmaz.

"-me, -ma", "memeli, -mamalı", "dur" eklerini ya da sözcüğünü içeren hedefler sizi engeller. Örneğin, "Bu işten nefret ediyorum. Burada daha fazla çalışmam. Durmam lazım," yerine, "Keyif alacağım ve hoşlanacağım insanlarla birlikte çalışacağım bir iş bulacağım," diye düşünün.

Pozitif hedefler size ne yapmamanızı değil, ne yapmanız gerektiğini söyler. İstedığınızı elde etmenizi sağlayan hedeflere ulaşmanız, birtakım şeylerden kaçınmanıza yardım edenlere ulaşmanızdan daha olasıdır.

"-mamalıyım", "-amam", "-ınayacağım" gibi eklerle çerçevelenmiş hedefler sizi motive etmez! Herhangi bir hedefe ulaşma olasılığınızı artırmak için olumlu bir sonucu olan olumlu bir hedef düşünün.

Yapmak istediğinizi yapma nedenlerinize geri dönün. Olumlu terminolojiyle çerçevenlenmiş olduklarından emin misiniz? Değilseniz, tekrar yazın.

### **✖ 3. Faydası olmayan düşünceleri bastırmak**

Kremalı kekleri düşünmeyi reddederek diyet yapamazsınız. Bir şeyi düşünmemeye ne kadar çok enerji harcarsanız, o kadar çok enerjini-  
zi o yöne yollamış olursunuz. On dakika boyunca pembe fil hakkın-  
da düşünmeyin... Şimdi anladınız mı?

**Dikkatli bir yaklaşım seçin:** Dikkatli bir yaklaşımla, yardımcı olma-  
yan bir düşünceyi bastırmak yerine, onunla yüzleşir, onu kabullenir  
ve gitmesine izin verirsiniz ve ardından daha fazla yardımcı olan  
düşüncelere dönebilirsiniz.

Örneğin, kendi kendinize, “İşte kremalı kek düşüncesi”, “İşte serbest  
muhabir olarak başarılı olamayacağım düşüncesi”, “İşte maraton  
koşusunu tamamlayamayacağım düşüncesi” diyebilirsiniz.

Size yardımcı olmayan bu düşüncelerle yüzleştikten sonra, artık  
onları gönderebilirsiniz. Sonra da neyi yapamayacağınız ya da elde  
edemeyeceğiniz hakkındaki düşüncelere değil, yapabilecekleriniz  
hakkındaki pozitif ve yardımcı olan düşüncelere odaklanabilirsiniz.  
Dikkatinizi pozitif ve yardımcı olan düşüncelere yönlendirin.

Örneğin, “İşe maraton yarışını tamamlayamayacağım düşüncesi”.  
Bu düşünceyle bir kez yüzleştikten sonra, daha pozitif ve yardımcı  
bir şey düşünün. “Her hafta fazladan bir koşu antremanı daha yapı-  
bilirim ve destek için bir arkadaşımдан benimle birlikte koşmasını  
isteyebilirim.”

#### ✘ 4. Kaşınan yerinizi kaşıma konusunda hayallere dalmak

Hedeflerine ulaştıkları zaman hayatın ne kadar olağanüstü olacağına dair hayallere dalanların o hedefe ulaşma olasılığı daha azdır. Başarıya giden yola değil de başarıyı elde etmeye odaklandıkları için yoldaki tüm-seklere hazırlıksız yakalanırlar. Ayrıca bugün bulundukları yerle bulunmayı hedefledikleri yer arasındaki mesafe nedeniyle hayal kırıklığına uğramaya daha açıktırlar. Bundan şu ders çıkarılmalıdır: Hedefinizi hayal etmek çok güzel olmakla birlikte sizi hedefe götürmez.

Hayal kurmak yerine, kendi kendinize konuşun; aklınızı başınıza toplayıp, başarılı olmanın en etkin yollarından biri de iç konuşmalarınızdan yararlanmaktır.

Araştırmalar<sup>24</sup> kendinize adınızla hitap ettiğinizde, birçok işi yapma şansınızın katlandığını gösteriyor. Düşünceleriniz ve planlarınız odaklanıyor.

Peki, nasıl? Çoğumuz için bir arkadaşımıza akıl vermek ve cesaretlendirmek kolay gelir ama sıra kendimize geldiğinde pek işe yaramayız. Kendi kendinize “Bundan sonra şunu yapacağım,” demek yerine kendinize adınızla hitap edip, “Amy bundan sonra şunu yapacaksın,” dediğinizde kendinizden uzaklaştığınız ve bunun da harekete geçmenize yardımcı olduğu anlaşılıyor.

Görünen o ki, bu psikolojik mesafe iç kontrolü güçlendirip, düşüncenizi berraklaştırıyor ve performansınızı yetkinleştiriyor.

Deneyin!

## ✘ 5. Sadece irade gücüne yaslanmak

İrade gücü bir plan değildir, destek yerine de geçmez. Önemlidir ama sizi sonuna kadar götürmez. Sadece iradenize güvenmek hayal kırıklığına yol açabilir.

En küçük iş bile çok zor geliyorsa, bu küçük işi sadece 5 dakikalığına yapacağınızı söyleyin. Ya da iki. Saçma gelecek kadar kolaylaştırın.

Kendinize deyin ki, “Bir sonraki adımım bu olacak” ve şu anda yapabileceğiniz tek bir şey seçin. Bir ara yapacağınızı söylemek yerine, “Şimdi yapacağım,” deyin.

[Kaynak: 59 Seconds, Profesör Richard Wiseman, PanMacmillan, 2009.]

Kısa vadeli hedefe ulaşmak için bile yalnızca iradeyi kullanmanın beyhudeliği marshmallow’u olan psikologlar tarafından bir kez daha ortaya konuldu.

Araştırmacılar dört yaşındaki bir grup çocuğa tek tek test yaparak, bir odada 20 dakika kadar yalnız başlarına kaldıklarında masanın üzerindeki marshmallow’u yememeyi başarırlarsa, ekstra marshmallow alacaklarını söylediler. Asık bir suratla ve kararlı bir biçimde gözlerini marshmallow’a dikerek oturan ve irade gücüyle bu zamanı geçirmeye çalışan çocuklar başarısız oldular.

Enerjilerini bu zamanı nasıl geçireceklerine yoğunlaştıranlar ise testte başarılı oldular; şarkı söylediler, gözlerini kapadılar, odada dolaştılar. Yıllar sonra, araştırmacılar artık yetişkin olmuş olan bu çocukları buldular. Yirmi dakika beklemeyi beceren, “hazlarını erteleme” becerisini gösteren

ve isteklerini kontrol altına alabilen çocukların psikolojik olarak daha rahat adapte olma, ABD’de liseler için yapılan Scholastic Aptitude Tests’te (SAT) çok daha yüksek not alma gibi kriterlerle ölçüldüğünde daha mutlu bir yaşam sürdürdükleri ortaya çıktı.<sup>25</sup>



Bu işe yaramaz.

## Kişisel slogan

Evet –dinleyin ey alaycılar– size de lazım bir tane.

Bir slogan. Bir mantra. Projenizi sürdürmeniz için sizi itelecek, olumlu alışkanlıklara yönlendirecek bir araç.

Aynı zamanda, eğer gürültülü ve amaçsız bir laf kalabalığı dünyasına doğru kayma gösterirseniz, kafanıza bir tokmak indirmeye de yarar.

Kısacası bir slogan seçin. Ya da uydurun. Hangisi işinize yararsa.

Diyelim ki, "KONUŞMASI UCUZ" sloganını seçtiniz, banyo aynanıza, masa lambanıza, buzdolabınıza, ihtiyacınız olan her yere yapıştırın.

Ya da telefonunuzda veya bilgisayarınızda duvar kâğıdı yapın.

Oyalanmayı  
bırak

Çenenin  
kapa

Bu kadar laf  
yeter

Konuşması  
ucuz

Laf çok icraat  
yok

**Dediğini  
yap**

**Daha az çene,  
daha çok iş**

**Eylem sözden  
güçlüdür**

**Pişmanlık  
korkudan  
ağır çeker**

**"Arkasını getiriyorsan,  
övünme sayılmaz"**

**Mücadele  
et**

**Kazanmak  
için  
içinde ol**

**Mücadeleciyim**

**Eylem  
zamanı**

**Carpe diem:  
Günü  
yakala**

**Sözüm  
teminattır**

**Dans başlasın**

**...Tik tak**

**Peki şimdi?**

Şimdi hayatın yakasına yapışın, sallayın, şekillendirin ve sahiplenin.



Kaşınan yerinizi tanıyorsunuz. Onu ulaşılabilir ve yönetilebilir bir hedefe dönüştürmüş durumdasınız.



Kendinizi tanıyorsunuz dolayısıyla bu değişimi bir gerçek hâline getirip getirmeyeceğinizi biliyorsunuz.



Bir plana ihtiyacınız olduğunu biliyorsunuz.



Size neyin yardım edeceğini, neyin etmeyeceğini biliyorsunuz.



Pişmanlığın korkudan daha ağır çektiğini biliyorsunuz.



Saatın acımasızca çalıştığını kesinlikle biliyorsunuz.



Yaşamın kuyruğundaki zehirli iğnenin, siz neyin önemli neyin önemsiz olduğunu anlamaya çalışırken, hayatın hızla uçup gitmesi olduğunu biliyorsunuz.

## **...Şimdi her şey size bağlı**

Tibetli Lama'nın ikinci sayfadaki hikâyede dediği gibi:

"Mesaj şu, büyük taşları baştan koymazsanız, daha sonra hiç sığdıramazsınız. Yaşamınızdaki öncelikler nedir?"

Herkesin kendine özgü engelleri vardır. Siz kendi şeytanlarınızla yüzleşmeli ve kişisel koşullarınızdaki engellerle uğraşmalısınız.

Belki sizin için en iyi yol geceleri garsonluk yapmak, ailenizle yaşamak ve paranızı biriktirip seyahate çıkmak ya da gün içinde kendi grafik tasarım işinizi yürütmektir.

Belki çok yaşlısınız, çok gururlusunuz, çok yabancılaşmışsınız, çocuklarınız var ya da çok uzakta yaşıyorsunuz. O zaman sizin gerçeğiniz budur ve ona göre bir plan yapmanız gerekir.

Belki de kaşıntınızın kendinizi bir tür sanat yaparak ifade etmek olduğunu fark ettiniz. O zaman gün içindeki işinize devam edip etmeyeceğinizi sorgulayıp, bu yarı optimal işin akşamları sanat yapabilmeniz için gerekli parayı ve enerjiyi sağlıyor olmasından huzur bulabilirsiniz.

Bu senaryolar kum taneleri kadar sonsuzdur ve insanların hayallerini gerçekleştirmemek için uydurdıkları mazeretler kadar çoktur.

Eğer yapacaksanız artık biliyor olmalısınız.

**Başlayın.**



## Notlar:

1. *The Art of Looking Sideways*, Alan Fletcher, Phaidon, 2001.
2. *Tribe*, Seth Godin, Piatkus Books, 2008.
3. *Drive*, Daniel H. Pink, Canon Gate, 2011.
4. *Creating a World Without Poverty – Social Business and the Future of Capitalism*, Muhammed Yunus, Public Affairs, 2009.
5. "How many people have ever lived on Earth", Carl Haub, Population Reference Bureau.
6. "Think Tank: Ever felt like your job isn't what you were to do? You're not alone", Daniel Pink, *The Sunday Telegraph*, 26 Şubat 2011.
7. *A Theory of Human Motivation*, Abraham Maslow, Psychological Review, 1943.
8. *The Conquest of Happiness*, Bertrand Russell, George Allen & Unwin, 1930.
9. *The Spotlight Effect in Social Judgment: An Egocentric Bias in Estimates of the Salience of One's Own Actions and Appearance*, Cornell University'den Thomas Gilovich, Northwestern University'den Victoria Husted Medvec ve Williams College'dan Kenneth Savitsky.
10. "To Do or To Have? That's The Question", Boulder'da University of Colorado'dan Leaf van Boven ve Cornell University'den Thomas Gilovich, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2003.
11. *The Case for Working With Your Hands*, Matthew Crawford, Penguin, 2010.
12. *The Procrastination Equation*, Piers Steel, Prentice Hall, 2010.
13. "On finished and unfinished tasks", Bluma Zeigarnik, Ed.: W. D. Ellis, alıntılanan kaynak: *A Sourcebook of Gestalt Psychology*, Humanities Press, 1938.
14. [www.marshmallowchallenge.com](http://www.marshmallowchallenge.com)
15. *Obliquity*, John Kay, Profile Books, 2011.
16. Nicholas Carr, *Esquire* dergisiyle 2010 yılında yaptığı bir röportajdan
17. "When choice is demotivating. Can one desire too much of a good thing?" Columbia University'den Sheena S. Iyengar ve Stanford University'den Mark R. Lepper, *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (6), Aralık 2000.
18. *Flow: The Psychology of Optimal Experience*, Mihaly Csikszentmihalyi, HarperPrennial, 1991.
19. "Doing Better but feeling worse: Looking for the 'Best' job undermines Satisfaction", Columbia University'den Sheena S. Iyengar ve Rachel E. Wells ile Swarthmore College'dan Barry Schwartz, *Psychological Science*, 17 (2), 2006.
20. *Attitude is Everything*, Paul J. Meyer.
21. *What's Stopping You?*, Robert Kelsey, Capstone, 2011.
22. *Disruptive Goal Pursuit*, D. Christopher Kayes, Palgrave Macmillan, 2006.
23. *59 Seconds*, Richard Wiseman, Pan Macmillan, 2009.
24. "Self talk as a regulatory mechanism: How you do it matters", Ethan Kross ve arkadaşları, *Journal of Personality and Social Psychology*, 106 (2), Şubat 2014.
25. The Stanford Marshmallow deneyi Professor Walter Mischel tarafından Stanford University'de geliştirildi.

## İllüstrasyonlar ve resimler

- Terkedilmiş kır yolu - © travellinglight/istockphoto.com
- s. 136, 148, 203 İmparator Akrep - © John Bell/istockphoto.com
- s. 4 Akrep silüeti - © Thomas Seybold/istockphoto.com
- s. 10, 16, 24, 28 Sayan Eller - © Yunus Arakon/istockphoto.com
- s. 32 'Young ve Ali, 1976 Dünya Ağır Siklet Unvan Dövüşü' (2005 Getty Images/gettyimages.co.uk)
- s. 35 Sivrisinek - © Henrik Larsson/istockphoto.com
- s. 38 Sivrisinek silüeti - © David Szabo/istockphoto.com
- s. 39, 180, 201 Sarı yapışkan kağıt - © Uyen Le/istockphoto.com
- s. 39, 180 Defter sayfası - rusm/istockphoto.com
- s. 51 Boya tenekesi, beyaz üstüne - © John Clines/istockphoto.com
- s. 62 Tezahürat yapan kalabalık - © Stephen Spraggon/istockphoto.com
- s. 64 İnsan piramidi - ekip çalışması - © Mlenny Photography/istockphoto.com
- s. 74 Megafon - © Alex Slobodkin/istockphoto.com
- s. 79 Tepeden atlayan çocuk - Can Balnoğlu/istockphoto.com
- s. 94 Taş levha - © italianestro/istockphoto.com
- s. 97 Kıyafet, tişört - © Jason Lugo/istockphoto.com
- s. 104 Merdiven - © Bertold Werkmann/istockphoto.com
- s. 110 Eurofighter (Typhoon) jeti - © Sascha Hhn/Shutterstock.com
- s. 113 Varanasi, Hindistan'da bir yoginin fotoğrafı. Herbert Ponting, 1907, Wikipedia.org
- s. 116 Sahilde kumu kazan Dachsund yavrusu - Denis Babenko/Shutterstock.com
- s. 122 'Ulysses ve Sirenler' (1891) John William Waterhouse (1849-1917), Wikipedia.org
- s. 124 Graffiti fotoğrafları, Richard Newton
- s. 125 1950'lerin televizyon reklamları - © James stteidl/istockphoto.com
- s. 127 Aşırı hevesli horoz başlama çizgisini geçerken Rita Deavoll tarafından fotoğrafı çekiliyor. Fotoğrafın Yeni Zelandalı bir kadın tarafından Cooke Adaları'nda tatildayken çekildiğini bulduk. Rita'ya fotoğrafı kullanmak için izin istemek üzere e-posta gönderdik ve Rita bize fotoğrafın orijinalini ve sevgilerini gönderdi. Bir şeyler yapmaya başlayınca dünyanın ne kadar bağlantılı ve destekleyici olduğunu gösteren bir olaydır
- s. 133 Eteleme - © esolla/istockphoto.com
- s. 135 Waldorf Astoria Oteli © 1998, James G. Howes
- s. 138 Marshmallow'lar - Lori Sparkia/Shutterstock.com
- s. 151 Bir kutu çikolata - Mpanch/Shutterstock.com
- s. 158 Bir kavanoz ahududu reçeli - © Yuri Shirokov/Shutterstock.com
- s. 169 'Lord Bertrand Russell' (Gamma Keystone, Getty Images/gettyimages.co.uk)
- s. 199 Ümitsizce marshmallow'a bakan çocuk fotoğrafı annesi tarafından verildi.
- s. 200-201 Bir dizi kırmızı etiket - © Milalju/Shutterstock.com
- s. 200-201 kenarları kıvrılmış kırmızı etiketler - © sovisdesign/Shutterstock.com
- s. 172-173 Boş etiketler - © U.Pimages\_vector/Shutterstock.com
- Jonathan Marsh tarafından sağlanan illüstrasyonlar: s. v, viii, 15, 27, 70, 178, 205
- Curtis Allen (www.curtisallen.co.uk) tarafından sağlanan illüstrasyonlar: s. 40, 53, 60, 77, 144, 145, 188
- Diğerlerinin tümü Richard Newton tarafından sağlandı: s. 17, 31, 46, 84, 147, 164, 173



London School of Economics'ten mezun olan, **Sháá Wasmund**'un girişimcilik kariyerinin ilginç bir başlangıcı oldu. 22 yaşında Süper Hafif Siklet Şampiyonu Chris Eubank'le röportaj yapma yarışmasını kazanınca, kendisini 48 bin biletin anında tükendiği, 18 milyon televizyon seyircisi olan bir sonraki maçın promosyonunu yaparken buldu. Boks tutkusu hâlen sürmektedir.

Kısa süre sonra kendi PR ve pazarlama şirketini kurdu ve ilk müşterilerinden biri de o zamanlar nispeten pek tanınmayan Dyson elektrikli süpürgeleri şirketi oldu. Dyson markasını uluslararası bir marka hâline getirmek için Sör James Dyson'la birlikte çalışmak ona bin MBA eğitiminden fazlasını öğretti. Sháá James'i hâlâ en büyük ilham kaynağı olarak gösterir.

Sháá'nın internetle olan aşk ilişkisi, Sör Bob Geldoff'un çevrimiçi seyahat şirketinin kurucu yöneticisi olduğunda başladı. Bir yıl sonra, ilk dönem sosyal network sitesi olan **mykindaplace.com**'u kurmak için yeterli fon bulmuştu. Şirket daha sonra BSKyB'ye satıldı.

Uluslararası çok satan bir yazar, çok faal bir konuşmacı, dijital dünyanın yerlisi ve küçük işletmelerin tutkulu bir savunucusudur. Başka unvanların yanında, *Institute of Directors* tarafından "İngiltere'nin En Bağlantılı Kadınları"ndan biri olarak oylanmıştır.

Sháá, 2009 yılında İngiltere'deki bir numaralı Küçük İşletmeler için Kaynak (Resource for Small Business) olan **smarta.com**'u, 2011 yılında da bulut temelli ve çığır açan bir yazılım olan Smarta Business Builder'ı kurdu.

2015 yılında, Sháá'ya "iş dünyası ve kurumlara verdiği hizmetlerden" dolayı Kraliçe tarafından MBE verildi ve Sháá ikinci en çok satan kitabını yayınladı: *Do Less Get More: How To Work Smart and Live Life Your Way*.

Sháá hâlihazırda kendi markası **shaa.com** altında işletmeler için eğitim kampları, atölye çalışmaları ve koçluk programları yürütüyor. Binlerce insanın tutkularını ve bilgi birikimlerini sevdikleri dijital işler kurarak paraya dönüştürmesine yardım etmektedir.

Düzenli olarak Sky Sunrise'a konuk olarak katılıyor ve Eamonn Holmes ile raporları gözden geçiriyor. Şimdilerde tüm dünyada konuşmalar yapıyor, kısa bir süre önce de sahneyi Gary Veynerchuck ve E-Myth efsanesi Michael Gerber ile paylaştı.

### **Sháá'yı takip etmek için:**

Twitter: @Shaawasmund

Facebook: facebook.com/shaawasmund

### **Teşekkür**

Bu kitap benim konuşmayı kesip harekete geçmemi sağlayan herkes için.

Hiç kimse, yalnız başına gerçekten iyi bir şey yaratamaz.

Büyükannem sen tüm kalıpları kırdın. Senin yerin doldurulamaz, sana teşekkür ederim.

Bana sınırlar olmadan yaşamayı öğreten anneme teşekkürler.

Derler ki, arkadaşların senin kendin için seçtiğin ailedir. Bu benim için tam anlamıyla geçerli: Brenda, Lisa, Troy, Kanya, Hülya, Chloe, Michelle, Kelly, Kym, Chris, Matt, Andrew, Oli, Ambrose, Larry, Tim, Greg, Howard; sizler olmadan ben bugün olduğum kişi olmazdım.

Rich'e desteği, olağanüstü yazı yeteneği ve dostluğu için.

Orijinal konsepti alıp, etrafında güçlü egzersizler oluşturduğu için Gill'e.

En çok da güzel oğlum Jett'e ve onun harika, akıllı ve komik babası

Steve'e teşekkür ederim. Sizi günün her dakikası özlüyoruz. Sizi evren

kadar çok seviyorum. Bu kitap sizin için.

**Richard Newton**'in orijinal baskıya (Stop Talking, Start Doing) katkılarına teşekkür olarak.

**Richard Newton**, girişimci, danışman ve yazardır. On yıl *Sunday Telegraph*, *The Mail on Sunday* ve başka gazetelere iş dünyası yazıları yazdıktan sonra, taraf değiştirip, söylediklerini uygulamaya karar verdi ve kendi işini kurdu. Dünyanın birçok ünlü tüketici markasına marka yönetimi çözümleri sunan bir yazılım şirketinin kurucu ortağı oldu.

Şu anda Screendragon, Call Trunk ve Txt2Buy gibi teknoloji şirketleri de dâhil olmak üzere, birçok şirketin ortağı, yöneticisi, yönetim kurulu üyesi ve/veya mentorluğunu yapıyor.

Newton Principals danışmanlık firmasını yürütüyor ve iş yaşamında yaratıcı olma, iş yaşamında iyi bir dilin önemi ve BİR ŞEYLERİ YAPMA'nın aciliyeti konusunda yazılar yazıyor.

Richard-newton.com'da yazıyor ve ayrıca @richnewton adresinden de ulaşılabilir.

### **Richard'dan**

O kadar çok insan bana gaz verdi ki. Her durumda isimlerini anmam gereken o kadar çok insan var ki. Ama geçenlerde bir kafede gördüğüm şu tabela sanırım söylemek istediğim her şeyi söylüyor.

Herkes:



Ve eğer birini atladıysam yukarıya bakınız.

Yaşam Dizisi 38

Konuşmayı Kes, Harekete Geç - Size Gaz Verecek Pratik Araçlar ve Alıştırmalar  
Sháá Wasmund & Richard Newton

© Paloma Yayınevi, 2016

Yayın hakları Paloma Yayınevi'ne aittir. İzinsiz çoğaltılamaz.

Orijinal adı: Stop Talking Start Doing Action Book-Practical Tools And Exercises  
To Give You A Kick In The Pants.

Copyright © 2016 Sháá Wasmund. All rights reserved. Authorised translation from the English language edition published by John Wiley & Sons Limited. Responsibility for the accuracy of the translation rests solely with Paloma Medya Hizmetleri Ltd.Şti. and is not the responsibility of John Wiley & Sons Limited. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyright holder, John Wiley & Sons Limited.

3. Baskı / Nisan 2017, İstanbul

ISBN: 978-605-9200-19-6

İngilizceden çeviren: Lale Tayla

Düzeltili: Banu Erol

Yayıma hazırlayan: Dilek Şişli

Kapak uygulama: Sami Ergün

Son okuma: Duygu Ülgen

Baskı: Aurora Matbaa Basım Rek. Org. San. ve Tic. Ltd.Şti. Maltepe Mah. Litros Yolu Sok.

No: 7 / 14 Zeytinburnu-İstanbul. Matbaa sertifika no: 33829

Bu kitap YT Venture Partners'in katkılarıyla basılmıştır.

---

**Paloma Yayınevi—Paloma Medya Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti.**

Yayıncılık sertifika no: 23401

Hocapaşa Mah. Ankara Cad. No: 28 Ankara İşhanı Kat: 2

Büro: 14-15 Çağaloğlu /İstanbul · tlf. (212) 514 27 20

info@palomayayinevi.com · palomakitape@gmail.com

www.palomayayinevi.com

# Notlar

# Notlar

# Notlar



## BUGÜN BAŞLA, KÜÇÜK ADIMLARLA.

Hayat hızla akıp gidiyor ve yapmak istediğiniz şeyleri yapmaya başlamak için en iyi vakit “**tam şu an.**”

Tabii ki korkularınız olabilir ve olması da çok doğal ama onları anlamak sizin duruma hâkim olmanızı sağlayacak. Bu kitapta size gaz verecek pratik araçlar ve egzersizler bulacaksınız ve sonra **başlamanın** durumları hemen değiştirebildiğini göreceksiniz.

Sadece bir yerden başlayın. Neresi olursa ama bunu **şimdi yapın.**

Başkaları için çalışanlar ya da kendi patronu olanlar, âşık olanlar ya da aşksız olanlar, sanatçılar, bilim insanları, meşguller ve gözünü saatten ayırmayanlar ... ama en çok da tutkulu olanlar... *Beklemenin faydası yok. Başlamak ilerlemektir.*

“Hayatınızı değiştirme gücüne sahip müthiş bir kitap.”

ROBIN SHARMA / *Ferrari’sini Satan Bilge* kitabının yazarı

“Shââ korkuyu pişmanlık olmadan kucaklıyor ve bu kitap başkalarını da bunu yapmaya ikna edici bir şekilde teşvik ediyor.”  
SIR JAMES DYSON, Mucit ve endüstriyel tasarımcı

“Bu harika bir kitap; dolambaçsız ve konunun özüne iniyor. Kendiniz için belirlediğiniz hedeflere ulaşmak için, harekete geçmeniz gerek ve bu kitap da tam da bu konuda size yardım edecek.”  
DEBORAH MEADEN, Girişimci ve yatırımcı



Bu kitap YT Venture Partners’in katkılarıyla basılmıştır.

facebook.com/palomayayinevi  
twitter.com/palomakitap



24 TL

ISBN-13: 978-605-9200-19-6



9 786059 200196