

İÇİNDEKİLER

“Bu Kitabı Neden Okumalıyım?”

9 - 19

Birinci Bölüm

Para Haritanız

21 - 56

İkinci Bölüm

Parasal Başarıya Ulaşıp Milyoner Olanların Sır Dosyaları

Parasal Başarıya Ulaşmış İnsanlarla Ekonomik Sıkıntı Çeken İnsanların
Farklı Düşündüğü ve Davrandığı 17 Nokta

57 - 179

“Bundan Sonra Ne Yapmalıyım?”

181 - 183

“Bu Kitabı Neden Okumalıyım?”

Parasal başarıya ulaşip milyoner olma ilkeleri konusundaki tecrübelerimi paylaşmaya başlamadan önce birkaç hatırlatma yapmak istiyorum. İlk olarak, ben parasal başarıya ulaşamayan ya da ekonomik sıkıntı yaşayan insanları küçük görmek ya da ayrıcalık yaratmak peşinde değilim; onların durumlarına hassasiyet göstermediğim izlenimini de yaratmak istemem.

Ben de maddi sorunlar yaşayan bir aileden geliyorum. Bunları bizzat kendi hayatımda da yaşadım. Ama sonunda nerelerde hata yaptığımı bularak, parasal başarıya ulaşip milyoner olmuş insanların sırlarını deşifre ederek; parasal başarı konusunda onlar gibi düşünmeyi öğrenip fırsatlar yaratarak ve bu fırsatları doğru kullanarak uzun dönemli başarıyı yakaladım. Amacım milyoner olma konularında keşfettiğim başarıya ulaşmanın sırlarını sizlere de aktarmak ve para sıkıntınıza son verip refaha ulaşmanızın yollarını sizlerle paylaşmak.

Zengin, varlıklı insanların parasal başarıyı yakalayamayan insanlardan daha iyi olduklarına inanmam, tıpkı parasal başarıyı yakalayamayan insanların zengin insanlardan daha iyi olduklarına inanmadığım gibi... İnsan insandır; herkesin özelliği, toplum içindeki değeri farklıdır. Her zengin de birbirine benzemez, tıpkı ekonomik sıkıntı içinde olan her insanın birbirine benzemediği gibi.

Yaşam farklı başarılarla doludur; parasal başarı da bunlar arasında önemli bir yere sahiptir. “Zengin”; “Milyoner”; “Varlıklı”; “Refaha Ulaşmış”; “Parasal Başarı Kazanmış” ve

“Parasal Başarıya Ulaşmamış”; “İki Yakasını Biraraya Getiremeyen”; “Ekonomik Sıkıntı Çeken”; “Yoksul” gibi tanımlamalarım sadece sahip olunan para miktarıyla ilgilidir; kişilerin toplum içindeki değerleri, diğer konulardaki başarıları ya da başarısızlıkları ile ilgili değildir. Tekrarlayayım; yaşamdaki başarılarından biri de parasal başarıdır; önemlidir ve siz hala ulaşamadıysanız bir yerlerde ciddi hatalar yapıyor olmalısınız. Örneğin; parasal başarıya ulaşmış zengin olmuş insanların çoğunun benzer şekilde düşünüp hareket ettiğini biliyor muydunuz? Ne yaparlarsa yapsınlar, ne kadar didinirlerse didinsinler, deliler gibi çalışsalar da sonuçta parasal başarıyı yakalayamayanların da benzer düşünce ve hareket şekillerine sahip olduklarını biliyor muydunuz?

Bu kitabı size sunmaktaki amacım, sadece, ekonomik sıkıntılarla boğuşmaktan yorulduysanız ve artık refaha ulaşmak; parasal başarıya kavuşmak ve bu başarıyı sürekli kılmak istiyorsanız, bu başarı ilkelerini öğrenmenizi, püf noktalarının farkına varmanızı ve onları uygulamanızı sağlamaktır. Tekrar edeyim, bu kitabı yazmaktaki yegâne amacım, sizin bu ölçeğin neresinde durduğunuzu anlamanızı ve hayatınızdaki diğer başarılar gibi parasal yaşamınızda da başarıya ulaşmanızı sağlamaktır. Bunun için de nerede, neden ve nasıl hatalar yaptığınızı fark etmeniz; gerçekten parasal başarıya ulaşmış zengin olmuş ve bunu artırarak sürdüren insanlar gibi düşünmeyi, hareket etmeyi öğrenmeniz için temelini oluşturmaktadır.

Dolayısıyla başarıya ulaşmanız için sunduğum ilkelerin bazıları, düşünme yöntemlerinden çok alışkanlıklar ve davranışlarla ilgili olacak. Çünkü düşünceler duyguları, duygular davranışları, davranışlar da sonuçları doğurur. Sonuçta, parasal alanda başarıya odaklanırsanız; bu düşüncelerinizin duygularınızı, duygularınızın davranışlarınızı, davranışlarınızın da sizi başarılı sonuçlara doğru tetiklediğini göreceksiniz.

Eğer para kazanma beceriniz varsa, lütfen bunu sonuna kadar değerlendirin. Neden mi? Bu toplumda, dünyanın başka

yerleriyle karşılaştırıldığında; her şeye rağmen bize fırsatlar sunan, potansiyelimizi doğru kullanabilirsek hedefimize ulaşma olanağı tanıyan bir toplumda yaşadığımız için fazlasıyla şanslıyız. Bazı ülkelerde, bazı toplumlarda, potansiyeli en yüksek insanların dahi başarıya ulaşma, bu fırsatları yaratma koşulları ve şartları olmayabiliyor. Bu nedenle; gerçekten hedeflediğiniz zaman size bunu başarabilmenin fırsatlarını sunan, bu şans tanıyan bir ülkede, bir toplumda yaşıyorsanız ve bunu kullanamıyorsanız, bu durumun gerçek suçlusu sizsiniz!

İşte bu kitapla, parasal başarısızlığı yaratan gerçek “kösteklerin” neler olduğunu anlayacak, başarıya giden yolun püf noktalarını adım adım öğreneceksiniz. Eğer siz, parasal başarıya ulaşma yeteneğine, potansiyeline sahip olan şanslı kişilerden biriyseniz hemen bundan faydalanmaya başlayın. Tam anlamıyla parasal bolluğa kavuşun ve sizin fırsatlarınıza sahip olmayan insanlara yardım edin.

Kitap boyunca sizden, haklı olmaktan kendi isteğinizle vazgeçmenizi isteyeceğim! Yani birşeyi kendinize göre yapmaktan vazgeçme konusunda gönüllü olun demek istiyorum. Neden mi? Çünkü sizi şu andaki durumunuza kendi seçimleriniz getirdi. Aynı şekilde kalmak istiyorsanız, kendi yolunuzda gitmeye devam edin. Eğer hâlen parasal başarıyı yakalayamadıysanız; çıkış yollarının bir türlü farkına varamıyorsanız, kazandığınızı hep kaybediyorsanız, belki de artık farklı bir şekilde düşünmeniz vakti gelmiştir.

Öğrenmeye başlayacağınız ilkeler, basit fakat çok derin. Bu ilkeler, gerçekten isteyen insanlar için gerçek dünyada, gerçekten farklılık yaratıyor. Bunu nereden mi biliyorum? Bana bir yılda gelen, parasal başarı dosyalarının hayatlarını nasıl değiştirdiğini anlatan onbinlerce e-mail ve mektuptan. Bu kavramları öğrenir ve uygularsanız, sizin de hayatınızı değiştireceğine yüzde yüz inanıyorum. Yalnız, öğrendiklerinizi hayatınıza olabildiğince çabuk uygulamaya başlamanız ön koşuldur; bilgi ancak bu şekilde fiziksel ve hücresel düzeye yayılarak kalıcı değişim yaratabilir.

İnsanların çoğu, alışkanlıklardan müteşekkil yaratıklar olduğumuzu bilir; ama aslında iki tür alışkanlık olduğunu, yaptığımız alışkanlıklar ve yapmadığımız alışkanlıklar bulunduğunu bir türlü anlamaz. Şu anda yapmadığınız herşey, onu yapmama alışkanlığında olduğumuz içindir. Bu yapmadığımız alışkanlıkları, yaptığımız alışkanlıklara dönüştürmenin tek yolu da, onları yapmaktır. Bu kitabı okumak size yardımcı olacaktır, ama okumakla uygulamak arasında dünya kadar fark vardır. Parasal başarı ve milyoner olma konusunda ciddiyseniz, bunu kanıtlamanız ve önerilenleri yapmanız gerekir.

Seminerlerde, “Söylediğim hiçbir şeye inanmayın” diye konuşmama başladığımda insanlar adeta şok geçiriyorlar. Peki ben bu sözü nasıl söyleyebiliyorum? Çünkü kendi deneyimlerimden yola çıkıyorum. Sizlerle paylaştığım kavramların ve içgörülerin herbiri ne tamamen doğru ne de tamamen yanlıştır. Sözlerim sadece benim ve onbinlerce öğrencimin yaşamlarında gördüğüm inanılmaz sonuçları yansıtmaktadır. Bu sözlerime rağmen, bu kitaptan öğreneceğiniz ilkeleri, kavramları uygulamaya başladığınızda hayatınızdaki parasal sıkıntıları olumlu yönde tümüyle değiştirebileceğinize inanıyorum.

Bu kitap, parasal başarıya, zenginliğe ulaşma konusunda şimdiye kadar okuduğunuz en önemli kitap olabilir. Bu cümle size çok iddialı gelebilir, ama elinizdeki kitap parasal başarıya duyduğunuz özlemle bu başarıyı yakalamanız arasındaki kayıp halkayı yerine oturtacak. Dolayısıyla bu kitabı üstünkörü okumayın; kitaptaki ilkeleri, kavramları sanki hayatınız ona bağılıymış gibi derinlemesine öğrenin; sonra da ilkeleri kendinize ve yaşamınıza uygulamayı deneyin. İşinize yarar ne varsa onu yapmaya devam edin. İşinize yaramayanları ise fırlatıp atın.

Parasal başarıya ulaşmakla, parasal başarıya duyulan özlemin iki farklı dünya olduğunu şimdiye kadar çoktan anlamış olmalısınız. Parasal başarıya özlem duyanların dünyasındansanız ve artık bunu bir özlem olmaktan çıkarıp gerçeğe dönüştürmeye hazırsanız, ilk önce çok basit bir yasayı öğrenmek zo-

rundasınız: Para Haritası’nda başarıya odaklanma yasası! Çünkü, eğer bilinçaltınızdaki “para haritanız” başarıya “odaklanmamışsa” ve siz bunu değiştirmeye yanaşmıyorsanız; ne öğrenirseniz öğrenin, ne bilerseniz bilin ve ne yaparsanız yapın, sonuç pek farklı olmayacaktır.

Çocukluğunuzda parasal konularda yaşadıklarınızın; anlatılanların; öğretilenlerin; “paraya ve zenginliğe” olan bazı önyargılı yaklaşımların “Para Haritamızı” nasıl şekillendirdiğini ve para kazanmaya değil gerçekte kaybetmeye odaklı alışkanlıklar ve düşünce biçimleri oluşturmamıza nasıl yol açtığını da bu kitabı okudukça anlayacaksınız.

Bu kitabın sayfalarında, neden bazı insanların kaderinin refah ve zenginlik, bazılarının da parasal sıkıntılar içinde zorlu bir yaşam olduğunun en önemli sırrını çözeceğiz. Başarının, vasatlığın veya parasal başarısızlığın temel nedenlerini anlayacak ve eğer gerçekten istiyorsanız ekonomik geleceğinizi iyileştirmeye başlayacaksınız. Size aktardığım güçlü açıklamalar ve örneklerle, parasal başarıya ulaşmanızı sağlayacak ilke ve düşünce yöntemleriyle bu konuda sizi başarısızlığa sürükleyen düşünce ve alışkanlıkları nasıl yenebileceğinizin stratejilerini öğreneceksiniz. Pratik, küçük ama güçlü adımlarla ekonomik sıkıntılarınızdan kurtulmanın, gelirinizi her geçen gün artırmının ve sonunda zenginliğe, finansal özgürlüğe ulaşmanın yolunda ilerleyeceksiniz.

Bu kitabın Birinci Bölüm’ünde para konusunda herbirimizin düşünce ve davranışlarının nasıl şartlandığını anlatacak ve zihinsel para haritamızı gözden geçirmek için dört ana strateji geliştireceğiz. İkinci Bölüm’de parasal başarıyı yakalamış ve yakalayamamış insanlar arasındaki düşünme farklılıklarını inceleyecek, finansal yaşamınızda sürekli değişiklik yaratacak 17 yaklaşım ve davranış tartışacağız. Kitap boyunca da seminerlerimize katılmış ve yaşamlarında etkileyici sonuçlar elde etmiş olan kişilerden gelen binlerce mektup ve e-mailin bir kısmını sizlerle paylaşacağız.

Ben neler yaşadım? Hangi yollardan geçtim?

Birçoğunuz gibi bana da “potansiyelim”in yüksek olduğu, ama onu pek gösteremediğim söylendi. Pek çok kitap okudum, pek çok seminere gittim. Gerçekten, ama gerçekten başarılı olmak istedim. “Para için miydi, özgürlük için miydi, başarmış olmak için miydi, yoksa sırf anne ve babamın gözünde bir şeyleri kanıtlamak için miydi?” bilmiyorum, ama “başarılı olmak” bende artık takıntı haline gelmişti. Yirmili yaşlarımda birkaç yatırım yaptım, her seferinde de çok para kazanacağımin hayalini kurdum, ama sonuç umutsuzlukla daha kötüsü arasında gitti geldi.

Deli gibi çalışıyordum, ama sonuç alamıyordum. Bende, aksi ispatlanmadıkça argümanlarının bir gün gerçekleşeceğine inatla inananlar için söylenen, “Loch Ness Canavarı Hastalığı” vardı sanırım! Kâr denen o şey hakkında bir şeyler duymuştum, ama onu asla göremiyordum: “Doğru işe girersem ve doğru ata binersem, başarıyorum” diye düşünüyordum. Ama yanılıyordum. Hiçbir şey işe yaramıyordu; en azından benim için! İşte asıl çarpıcı olan da bu cümlenin ikinci kısmıydı. Nasıl oluyordu da başka insanlar benim yaptığım işte başarılı oluyorlardı da, ben bir türlü olamıyordum; “Potansiyelim”e ne olmuştu?

Böylece ciddi bir şekilde kendimi incelemeye başladım. Köklü inançlarımı gözden geçirdim ve parasal olarak gerçekten başarılı olmak istediğimi söylediğim halde, bu konuda derin kaygılarımın bulunduğunu gördüm. Çoğunlukla korkuyordum. Başarısız olmaktan, hayır daha beteri, başarmak ama sonrasında kaybetmekten korkuyordum. İşte o zaman gerçek bir beceriksiz olurum. Daha kötüsü, hakkımda halen geçerli olan inancı, “potansiyelim” olduğu “hikâyesini” berbat edebildim. Ya gereken o şeye sahip olmadığımı ve zorlu bir yaşam savaşının, ekonomik sıkıntılardan kurtulamamanın kaderim olduğunu keşfedersem ne olurdu?

Sonra, bir gün babamın bir arkadaşı bana önerilerde bulun-

du, şans işte! Annemlerdeydim. O kardeşimle iskambil oynuyordu ve geçerken beni fark etti. O sıralarda yine ekonomik sıkıntıya düşmüş ve üçüncü defadır annemlerin evine geri dönmüştüm; evin “alt kattaki dairesinde”, yani bodrumda otuyordum. Babam ona benim feci durumumdan söz etmiş olması ki, bana acıma hissiyle bakıyordu.

“Harv” dedi, “Ben de senin gibi, tam bir enkaz olarak işe başladım”. “Harika” diye düşündüm; böylece kendimi daha iyi hissediyordum! O’na meşgul olduğumu; duvardaki kalkmış boyayı seyrettiğimi söylemeliydim!

O devam ediyordu: “Sonra birisi bana hayatımı değiştiren bir nasihatte bulundu, ben de onu sana aktarmak istiyorum.” Hayır, olamaz, işte bir baba-oğul nutku daha, üstelik o babam bile değil!” Ve şöyle dedi: “Harv, istediğin kadar iyi değilsen, bu sadece senin bilmediğin bir şeyin olduğunu gösterir.” O sırada delifişek genç bir adam olduğumdan, aşağı yukarı herşeyi bildiğimi düşünüyordum, ama maalesef banka hesabım tam tersini söylüyordu. Sonuçta babamın arkadaşını dinlemeye başladım. Sözüne devam etti, “Parasal başarıya, refaha ulaşmış insanların birbirlerine benzer şekilde düşündükleri gibi; parasal başarısızlık yaşayan, ekonomik sıkıntıdan kurtulamayan insanların da hemen hemen birbirleriyle aynı şekilde düşündüklerini ve hareket ettiklerini biliyor muydun?”

“Hayır” dedim, “Bu hiç aklıma gelmedi!” O ise cevap olarak, “Bu tam bir bilim değil, ama çoğunlukla başarılı insanlar bir türlü, başarısız insanlar çok başka türlü düşünürler. İşte bu düşünme yöntemleri davranışlarını ve davranışlarının sonuçlarını belirler.” dedi ve şöyle devam etti: “Para konusunda başarılı olmuş insanlar gibi düşünürsen ve onların yaptıklarını yaparsan, sen de başarılı olur musun?” Havası kaçmış bir topun duyduğu güvenle, “Evet, herhalde” diye cevap verdiğimi hatırlıyorum. “O halde” dedi, “Yapman gereken şey parasal başarıya, refaha kavuşmuş insanların düşünce şeklinden kopya çekmektir.”

O günlerdeki kuşkucu tavrımla, “Peki, şu anda ne düşünüyorsunuz?” diye sordum. “Parasal başarıya ulaşmak konusunda kendi kendilerine söz vermiş insanların sözlerini tuttuklarını düşünüyorum ve şu anda benim babana sözüm var. Çocuklar beni bekliyorlar, görüşürüz.” dedi ve gitti. O çıktı gitti, ama söyledikleri aklımda kaldı!

Hayatımda hiçbir şey yolunda gitmiyordu. Ben de herşeye boş verip, kendimi para konusunda başarılı insanları ve onların düşünme yöntemlerini araştırmaya adanmıştım. Zihnin çalışmasına dair ulaşabildiğim herşeyi öğrendim, ama asıl para kazanma psikolojisi üzerine odaklandım. Ve bunun çok önemli olduğunu keşfettim: Para konusunda başarılı insanlar, deli gibi çalıştığı halde iki yakasını bir araya getiremeyen, ekonomik sıkıntılardan kurtulamayan insanlardan farklı düşünüyorlardı gerçekten de. Sonunda, kendi düşüncelerimin aslında beni nasıl para kazanmaktan, zengin olmaktan alıkoyduğunu anladım. Daha önemlisi, aklıma, “Para Haritamı” yeniden şartlandırmaya ve beni parasal başarıya ulaştıracak birkaç güçlü teknik ve stratejileri öğrenmeye kanalize ettim. Ve sonra “Bu kadar laka luga yeter, şimdi de deneyeyim bakalım.” dedim.

Hemen yeni bir işe girişmeye karar verdim. Sağlık ve spor konularına ilgi duyduğum için Kuzey Amerika'nın ilk perakende “fitness” mağazalarından birini açacaktım. Param yoktu. İş başlatmak için Visa kartımdan 2.000 \$ kredi çektim. Model aldığı parasal başarıya ulaşmış, zenginliği yakalamış insanların hem iş stratejilerini hem de düşünme stratejilerini uygulamaya koyuldum. İlk olarak kendimi başarıya ve kazanmak için oynamaya adanmıştım. Yaptığım işe odaklanmaya ve bu konuda para kazanmadan onu bırakmayacağıma yemin ettim. Bu, önceki çabalarımın radikal bir biçimde farklıydı, çünkü eskiden hep kısa vadeli düşündüğüm için ya iyi fırsatlar yanımdan geçip giderdi ya da işler kötüleştiğinden fırsatlar bana uğramazdı.

Kendimi parasal açıdan her başarısız veya yetersiz düşünürken yakaladığımda, zihinsel yaklaşımına meydan okumaya

başladım. Eskiden, aklımdan geçen herşeyin doğru olduğuna inanırdım. Sonra, aklımın birçok bakımdan başarı yolundaki en büyük engelimi olduğunu anladım. Beni para kazanma vizyonum doğrultusunda desteklemeyecek düşünceleri aklımdan çıkarmaya karar verdim. Bu kitapta anlatacağım her bir ilkeyi uyguladım. İşe yaradı mı dersiniz ? Hem de nasıl!

Başladığım iş o kadar başarılı oldu ki, iki buçuk yıl içerisinde on mağaza açtım. Ondan sonra da şirketin yarı hissesini Fortune 500 şirketlerinden birine 1.6 milyon dolara sattım ve güneşli San Diego şehrine taşındım. Stratejilerimi geliştirmek için çalışmaya birkaç yıl ara verdim ve birebir iş danışmanlığı yapmaya başladım. İnsanlar memnun kalmış olmalı ki, arkadaşlarını, meslektaşlarını ve ortaklarını seanslarıma getirmeye başladılar. Kısa zamanda on, bazen yirmi kişiye aynı anda koçluk yapar hale geldim.

Müşterilerimden biri bana bir eğitim şirketi açabileceğimi söyledi. Bunun müthiş bir fikir olduğunu düşünerek hemen uygulamaya koydum. Seminerler, toplantılar derken Kuzey Amerika'nın her köşesinde binlerce insana para getiren başarılarla “hızlı” ulaşabilmelerini sağlayacak iş stratejileri öğrettim.

Seminerlerimi vermek için kıtayı boydan boya dolaştığım sırada tuhaf bir şeyin farkına vardım: Karşıma aynı odada tamamen aynı ilkeleri ve stratejileri öğrenen iki kişi çıkıyordu. Bunlardan birisi bu araçları kullanarak jet hızıyla parasal başarıya ulaşıyordu. Ya onun yanında oturan kişiye ne oluyordu, biliyor musunuz? Açıkçası pek bir şey olmuyordu!

Demek ki ortada gayet net bir durum vardı: Dünyanın en iyi “aletlerine” sahip olabilirdiniz ama “alet kutunuzda” küçük bir delik varsa (şu anda kafamı işaret ediyorum) sorunlar doğuyordu!

Böylece içsel para ve başarı oyununa dayanan, yeni bir “Parasal Başarıya Ulaşma” programı tasarladım. İçsel oyunla (alet kutusu), dışsal oyunu (aletler) birleştirdiğimde gerçekten de herkesin sonuçları tavana fırladı! İşte bu kitabın size öğreteceği

şey de bu: Para oyununu kazanmak için içsel para oyununda nasıl uzman olunur ve parasal başarıyı yakalamış zengin kişiler gibi düşünmenin yolları nelerdir?

İnsanlar bana sık sık başarımın “tek atımlık” mı yoksa sürekli mi olduğunu sorarlar. Şöyle anlatayım: Öğrettiğim bütün ilkeleri uygulayarak çok para kazandım ve artık zenginim. Bütün yatırımlarım ve iş girişimlerim roket gibi yükseliyor! Kimileri bana elimi attığım herşey altına dönüştüğü için, “Sende Midas’ın eli var” diyor. Haklılar ama, Midas’ın eline sahip olmanın, aslında başarıya odaklanmış bir “Para Haritası” na sahip olmak olduğunu fark etmiyorlar. Bu ilkeleri öğrenip uyguladığınızda, sizin de böyle bir haritanız olacak.

Seminerlerimin başında dinleyicilere genellikle, “Kimler buraya öğrenmeye geldi?” diye sorarım. Bu biraz aldatıcı bir sorudur, çünkü yazar Josh Billings’in dediği gibi, “Bizi başarıdan alıkoyan bilmediklerimiz değildir, bildiklerimizin en büyük engelimiz olduğunu bilmememizdir.” Bu kitap, öğrenmekten çok “öğrenmiş olduklarımızı unutmak” üzerinedir. Sizi bugün bulduğunuz yere getirmiş olanın eski düşünce ve davranış şekilleriniz olduğunu fark etmeniz çok önemlidir.

Eğer kendinizi parasal olarak başarılı ve mutlu görüyorsanız, sizi kutluyorum. Ama eğer görmüyorsanız, sizi şu anda size göre doğru hatta sizin için uygun olduğunu düşündüğünüz şeylerle çelişebilecek ihtimalleri düşünmeye davet etmek istiyorum. “Söylediğim hiçbir şeye inanmayın.” dememe rağmen, hayatımı bu kitaptaki fikirler sayesinde değiştirmiş binlerce insan olduğu için okuduğunuz fikirlere güvenmenizi, yaşamınızda bu kavramları sınamanızı isteyeceğim. Elbette, “Bu konuda özgürüm.”, “Ben kendi fikirlerime yeterince güveniyorum.” diyebilir, eski bildiklerinizi uygulamaya devam edebilirsiniz.

Güven demişken, aklıma en sevdiğim hikâyelerden biri geliyor. Bu, uçurumun kenarında yürürken birden dengesini kaybederek düşen bir adamın öyküsü. Bu adam, neyse ki, biraz akıllı biraz da şanslı yaver gittiği için uçurumun kenarına tutunmuş;

hayatta kalmaya çalışıyormuş. Orada asılı dururken, “Yukarıda bana yardım edecek kimse yok mu?” diye bağırmış. Cevap gelmemiş. Adam habire, “Yukarıda bana yardım edecek kimse yok mu?” diye bağırip duruyormuş. Sonunda gök gürültüsü gibi bir ses duyulmuş, “Ben Tanrı’yım. Sana yardım edebilirim. Elini bırak ve bana güven.” demiş. Ondan sonra da Tanrı’dan şu cümle duyulmuş; “Yukarıda bana yardım edecek başka kimse yok mu?”

Bu öykünün verdiği ders basit: Eğer hayatta daha yüksek bir düzeye çıkmak istiyorsanız, bazı eski düşünce yöntemlerinizden vazgeçmeye ve yenilerini benimsemeye hevesli olmalısınız.

BİRİNCİ BÖLÜM

Para Haritanız

Zıtlıklar dünyasında yaşıyoruz: Aşağı ve yukarı, aydınlık ve karanlık, sıcak ve soğuk, içeri ve dışarı, hızlı ve yavaş, sağ ve sol. Bunlar, binlerce zıtlıktan sadece birkaç tanesi. Bir ucun varolması için diğer ucun da mutlaka varolması gerekiyor. Sol taraf olmadan hiç sağ taraf olabilir mi? Hayır, şansı yok.

Aynen bu örneklerdeki gibi paranın “dışsal” yasaları olduğu gibi “içsel” yasaları da olmalı. Dışsal yasalar, iş bilgisi, paranın doğru yönetimi ve karlı yatırım stratejileri gibi temel konuları kapsar. Ama içsel oyun da en az onlar kadar önemlidir. Marangoz ve kullandığı aletler gibi bir örnek düşünelim. Marangozun, modern marangozluk aletlerine sahip olması gereklidir, ama marangozların en iyisi olarak bilinmesi için o araç gereci ustaca kullanması şarttır. Benim bir sözüm var: “Doğru zamanda, doğru yerde olmak yeterli değildir. Doğru zamanda, doğru yerde bulunan, doğru kişi olmalısınız.”

Kısaca, siz kimsiniz? Nasıl düşünürsünüz? İnançlarınız nelerdir? Hangi alışkanlıklara ve kişilik özelliklerine sahipsiniz? Kendiniz hakkında gerçekten ne hissediyorsunuz? Kendinize ne kadar güveniyorsunuz? Diğer insanlarla aranız nasıl? Başkalarına ne ölçüde güveniyorsunuz? Korkuya, kaygıya, rahatsızlıklara, zahmetlere dayanma gücünüz ne alemde? Keyfiniz yerinde olmadığı zaman rol yapabiliyor musunuz?

Gerçek şudur ki; kişiliğiniz, düşünme yönteminiz ve inançlarınız ekonomik düzeyinizi belirleyen şeyin en önemli kısmıdır. En sevdiğim yazarlardan biri olan Stuart Wilde'in ifade ettiği gibi, "Parasal başarının anahtarı, insanın öncelikle kendi enerjisini yaratmasıdır." Bunu başardığınız zaman, insanlar sizin çekim alanınıza girecektir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Geliriniz, ancak sizin parasal isteğinizin gücü kadar büyür!

PARA HARİTANIZ NEDEN ÖNEMLİDİR?

Finansal açıdan "alıp başını yürüten" insanlar olduğunu düşünmüş müydünüz? Peki bazı insanların çok zengin olup da sonradan kaybettiklerini veya müthiş fırsatlarla işe başlayıp sonradan balon gibi söndüklerini fark etmiş miydiniz? Bunun gerçek nedenini artık biliyorsunuz. Dışardan bakınca kör talih, ekonomik düşüş, işe yaramaz bir ortak, falan filan gibi durur. Ama işin içyüzü bambaşkadır. Bu nedenle, eğer içsel olarak hazır değilken elinize büyük paralar geçerse, parasal başarınız büyük olasılıkla kısa ömürlü olur ya da kazandığınız parayı her an kaybetme riskiyle karşı karşıya kalırsınız.

Çünkü insanların çoğu büyük paralar kazanmak, servetlerini elinde tutmak ve daha fazla para ve başarının beraberinde getirdiği sorunlarla başa çıkmak için gerekli içsel kapasiteye sahip değildir. İşte, sevgili okurlar, bu durum bazı kişilerin parasal konularda başarılı olamamasının birinci nedenidir.

Bu duruma en iyi örnek, piyango talihlileridir. Araştırmalar, çoğu piyango talihlisinin, kazandığı paranın miktarı ne kadar büyük olursa olsun, en sonunda başlangıçtaki finansal durumuna ya da daha rahatça yönetebileceği minik bir "servete" geri döndüğünü gösterir.

Diğer yandan, kendi başına parasal başarıyı yakalayan kişi-

ler için bu durumun tam tersi geçerlidir. Bu kişiler de bazen para kaybedebilirler, ama kısa bir süre sonra kaybettiklerini fazlasıyla geri kazanırlar. Donald Trump buna iyi bir örnektir. Trump milyarlarca sahipken herşeyini kaybetti, ama birkaç yıl içinde hepsini fazlasıyla geri kazandı.

Donald Trump'ın sadece milyoner olamayacağını fark edemiyor musunuz?! Donald Trump'ın bütün serveti bir milyon dolar olsaydı, finansal başarı konusunda kendisini nasıl değerlendirdi acaba? Birçok kişi onun kendisini "mali bir felaket" olarak değerlendireceği konusunda hemfikir.

Bu neden böyledir? Çünkü, "Donald Vakası"nda olduğu gibi başarıya odaklı "Para Haritası"yla, Trump'ın parasal "termometresi" milyonlara değil, milyarlarca göre ayarlanmıştır. Kendi çabalarıyla parasal başarıyı yakalamış olanlar paralarını kaybetse dahi, başarılarının en önemli malzemesi olan şeyi, yani "Para Haritalarını" başarıya yönlendiren akıl - düşünce durumunu asla kaybetmezler.

Donald Trump gibi bazı kişilerin parasal termometresi, milyon değil milyar dolarlar kazanmaya ayarlıdır; kimilerinin parasal termometresi binler değil sadece yüzler üretmeye, kimilerinin de sıfırın altına ayarlanmıştır. Termometresini düşük ayarda tutanların nedeni basittir. Aynı potansiyele sahip olarak oturdukları direksiyonda bilinçsizce uyukluyor gibidirler. Sadece gördüklerine dayanarak düşünür, görünenin ötesini görmeye, oraya ulaşmaya çalışmazlar.

MEYVAYI KÖKLERİ YARATIR

Bir ağaç düşleyin. Bu ağacın, yaşam ağacını temsil ettiğini varsayalım. Ağacın meyvaları vardır. İşte, yaşamdaki meyvalarımıza sonuçlarımız diyoruz. Ve meyvalarımıza (sonuçlarımıza) bakıp onları beğenmiyoruz; "Yeterli meyvamız yok, meyvalarımız çok küçük, ya da tadı güzel değil veya çabuk çürüyor." diyoruz. Yani çoğumuz asıl dikkatini meyvalara, yani sonuçla-

ra yönlendiriyor, onlara odaklanıyor. Ama o meyvaları aslında kim yaratıyor? Meyvaları, tohumları ve kökleri yaratıyor!

Toprağın üstündekini yaratan toprağın altında olandır. Görüneni yaratan görünmez olandır. Peki, şimdi bu ne anlama geliyor? Meyvaları değiştirmek istiyorsanız, önce köklerini değiştirmeniz gerekir, anlamına geliyor. Görüneni değiştirmek istiyorsanız, önce görünmez olanı değiştirmelisiniz.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Meyvaları değiştirmek istiyorsanız, önce köklerini değiştirmeniz gerekir. Görüneni değiştirmek istiyorsanız, önce görünmez olanı değiştirmelisiniz.

Tabii bazı insanlar inanmak için görmek gerektiğini söylerler. Ben de bu kişilere, “Neden elektrik makbuzunu ödüyorsunuz?” diye sorarım. Elektrikli görmediğiniz halde, elbette gücünü fark ediyor ve onu kullanıyorsunuz. Onun varlığından şüpheleniz varsa, parmağınızı prize sokun, şüphelerinizin anında yok olacağını garanti ederim.

Benim tecrübelerime göre, bu dünyada göremediğimiz şeyler görebildiğimiz herşeyden daha güçlüdür. Bu cümleyle hem fikir olabilirsiniz veya olmayabilirsiniz, ama bu ilkeyi hayatınızda uygulamadıkça, başınız dertte demektir. Neden? Çünkü doğanın kurallarına karşı çıkıyor, toprağın altındakinin toprağın üstündekini yarattığı, yani görünmeyenin görüneni yarattığı gerçeğine sırtınızı dönüyorsunuz.

İnsan olduğumuz için doğanın bir parçasıyız, onun üzerinde değiliz. Sonuçta, doğanın kurallarıyla uyum halinde olur ve köklerimize yani “işsel” dünyamıza eğilirsek hayatımız huzurlu bir şekilde akar. Bunu yapmazsak, hayatımızda pürüzler çıkar.

Dünya üzerindeki tüm ormanlarda, çiftliklerde ve meyva bahçelerinde, toprağın üstündekini yaratan aynı toprağın al-

tında bulunandır. İşte bu nedenle, dikkatinizi zaten büyümüş olan meyvalara yöneltmenin bir yararı yoktur. Ağaçtaki meyvaları değiştirmenize de imkân yoktur. Sadece geleceğin meyvalarını şekillendirebilirsiniz. Ama bunu başarmak için, toprağı kazmalı ve kökleri güçlendirmelisiniz.

Dört Alan



Hayatta insanın anlaması gereken en önemli bilgilerden biri, tek bir varlık düzleminde yaşamadığımız gerçeğidir. Biz insanlar aynı anda en az dört alemde birden yaşarız.. Bu dört alan, fiziksel dünya, zihinsel dünya, duygusal dünya ve tinsel dünyadır.

Çoğu insan, fiziksel dünyanın diğer üçünün sadece bir “çıkıtısı (print-out)” olduğunu asla anlamaz.

Örneğin, şimdi bilgisayarınızda bir mektup yazdığınızı varsayalım; “Print” düğmesine bastığınızda mektup yazıcınızdan çıkıyor. Bir de bakıyorsunuz mektupta hata var. Silginizle hatayı siliyorsunuz. Tekrar print tuşuna basıyorsunuz, ama mektup aynı hatalı şekildele bir daha basılıyor.

Aman Tanrım, bu nasıl oldu? Hani silmiştiniz! Bu defa elinize daha büyük bir silgi alıp daha sert ve uzun siliyorsunuz. Hatta üç yüz sayfalık “Etkili Silme İşlemi” başlıklı bir kitap da okuyorsunuz! Artık ihtiyacınız olan bütün “alet” ve bilgiye sahipsiniz. Hazırsınız. Print komutunu veriyorsunuz, ama hatta yine yerinde! Şaşkınlık içerisinde “ Olamaz!” diye bağıyorsunuz . “Bu nasıl olabilir? Burada neler oluyor? Ben neredeyim?”

Burada olan biten şu: Asıl problem “bastığınız sayfada (çık-tınızda)” değil, yani hata sadece “programın içinde”. Fiziksel dünyada gideremeyeceğiniz bu hatayı zihinsel, duygusal ve tinsel dünyalarınızda giderebilirsiniz ancak.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Bizler, bir sebep sonuç dünyasında yaşarız. Parasızlık nasıl bir sonuç ise, parasal başarı da bir sonuçtur; sağlık nasıl bir sonuç ise, hastalık da bir sonuçtur; zayıflık nasıl bir sonuç ise kilo almanız da bir sonuçtur.

Parasız olmanın pek de önemli bir sorun olmadığını söyleyen birine hiç rastladınız mı? Şimdi bir de şunu dinleyin: Parasızlık asla bir sorun değildir. Parasızlık sadece derinlerde bir yerlerde olup bitenin bir göstergesidir.

Parasızlık bir sonuçtur. Peki, bu sonucun nedeni sizce ne olabilir? “Dışsal” dünyanıza bakmaktan vazgeçip bunun cevabını “içsel” dünyanızda aradığınızda şuraya varacaksınız: “Dışsal” dünyanızı değiştirmenin tek yolu “içsel” dünyanızı değiştirmektir.

Paralı ya da parasız, iyi ya da kötü, olumlu ya da olumsuz hangi sonucu alıyorsanız alın, dış dünyanızın sadece iç dünyanızın aynası olduğunu unutmayın. Eğer dış dünyanızda işler yolunda gitmiyorsa bu, iç dünyanızda işler yolunda olmadığı içindir.

AÇIKLAMALAR: DEĞİŞİM İÇİN GÜÇLÜ BİR SIR

Seminerlerimde, daha hızlı öğrenmeyi ve öğrenilenlerin daha çoğunu hatırlamayı mümkün kılan “hızlandırılmış öğrenme” teknikleri kullanıyoruz. Buradaki kilit kavram “içinde olmak, yaşamak”. Bu yaklaşımımız, “Duyduğunu unutursun, gördüğünü hatırlarsın, yaptığını anlarsın.” diyen eski bir özdeyişe dayanıyor.

Sizden, bu kitaptaki her bir parasal başarı ilkesini okuduktan sonra, elinizi kalbinize koyup sözlü bir “açıklama” yapmanızı, sonra da başka bir sözlü “açıklama” yı tekrar etmenizi isteyeceğim. Açıklama ile kastettiğim; sadece duygularınızla ve yüksek sesle söyleyeceğiniz olumlu bir cümledir.

Açıklamalar neden bu kadar değerli araçlardır? Çünkü her şey aslında tek bir şeyden, enerjiden oluşur. Enerji de, frekanslar ve titreşimlerle hareket eder. Dolayısıyla, yaptığınız her açıklama kendi titreşimsel frekansına sahiptir. Açıklamanızı yüksek sesle yaptığınızda, onun enerjisi bedeninizin bütün hücrelerine yayılır ve bu arada siz bedeninize dokunduğunuz için o enerjinin kendine özgü yankısını hissedebilirsiniz. Açıklamalar evrene belli bir mesajı göndermekle kalmaz, sizin bilinçdışı zihninize de güçlü bir mesaj gönderir.

Açıklama ile teyit etme arasında küçük bir fark vardır, ama bence o farkın etkisi güçlüdür. Teyit etmeyi, “Gerçekleştirmek istediğimiz bir amacın halihazırda gerçekleşmekte olduğunu bildiren olumlu bir cümle.” olarak tarif edebiliriz. Açıklamayı ise, “Belli bir davranışta bulunmak veya belli bir duruma gelmek konusundaki resmi niyeti anlatan bir cümle.” olarak tanımlayabiliriz.

Teyit etmek belli bir amacın halen gerçekleşmekte olduğunu anlatır. Ben bunu çok sevmiyorum, çünkü sık sık bir şeyin henüz gerçekleşmediğini teyit ettiğimiz sırada, kafamızdaki küçük ses “ bu doğru değil” diye cevap verir.

Diğer yandan, açıklama bir şeyin doğru olduğunu söylemek değildir, bir şey olmak veya bir şey yapmak konusundaki niyetimizi söylemektir. O küçük sesin karşı çıkmayacağı bir durumdur, çünkü yaptığımız açıklamayla o bir şeyin şu anda doğru olduğunu söylemiyoruz, gelecekteki niyetimizi anlatıyoruz.

Açıklama, tarifi gereği, resmidir. Bedeninizin bütününe ve evrene gönderilen resmi bir enerji cümlesidir.

Tarifi önemli olan başka bir kelime daha vardır: Davranış.

Niyetinizi gerçeğe dönüştürmek için gereken bütün davranışları yapmalısınız.

Açıklamalarınızı her sabah ve her akşam yüksek sesle yapmanızı öneririm. Açıklamalarınızı aynaya bakarak yapmanız süreci daha da hızlandıracaktır.

İtiraf etmeliyim ki, tüm bunları ilk duyduğumda ben, “Olmaz. Bu açıklama yapmak meselesi benim açımdan geçersiz.” diye düşünmüştüm. Ama o sırada beş parasız olduğumdan, “Ne yapayım, kaybedeceğim bir şey yok ki!” dedim ve talimatlara uydum. Sonrasında parasal başarıyı yakaladım. Dolayısıyla bu açıklamaların gerçekten işe yaradığına olan inancım size çok da şaşırtıcı gelmemeli.

PARA HARİTANIZ NEDİR VE NASIL OLUŞUR?

İnsanlar beni radyoda ve televizyonda yaptığım programlardan “Bana beş dakika verin, hayatınızın geri kalan kısmındaki finansal geleceğinizi söyleyeyim.” cümlesiyle hatırlarlar.

PARASAL BAŞARI FORMÜLÜ:

Bana beş dakika verin, hayatınızın geri kalan kısmındaki finansal geleceğinizi söyleyeyim.

Nasıl mı? Sizinle kısa bir konuşma yaparak, “para ve başarı haritanızın” ne olduğunu anlayabilirim. Hepimizin bilinçaltında oraya yerleşmiş bir para ve başarı haritası vardır. İşte o harita, finansal kaderimizi başka hiçbir bileşimin etkileyemeyeceği kadar etkiler.

Sizin nasıl bir para haritanız var? Örnek olarak, bir evin haritasını düşünelim. Bu plan, belli bir yuva için oluşturulmuş bir tasarıdır. Aynı şekilde, para haritanız da para ile olan ilişkinizin önceden var olan bir programıdır.

Şimdi size çok önemli bir formül sunmak istiyorum. Bu for-

mül sizin kendi gerçeğinizi ve parasal başarılarınızı belirler. İnsanın potansiyeli üzerinde çalışan birçok saygıdeğer Üniversite Öğretim Üyesi, öğretisinin temeline bu formülü yerleştirmiştir. Formülün adı “Oluşum Süreci”.

$$D \rightarrow D \rightarrow D = S$$

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Düşünceler duyguları doğurur.

Duygular davranışları doğurur.

Davranışlar sonuçları doğurur.

Para haritanız, düşüncelerinizin, duygularınızın ve davranışlarınızın para arenasındaki bileşimidir.

Para haritanız nasıl oluşur? Para haritanız, geçmişte, özellikle çocukluk yıllarında aldığınız bilgilere veya “programlamaya” göre oluşur.

Bu programlamanın veya şartlamanın başta gelen kaynakları kimlerdir? Birçok insan için geçerli olan bir programlayıcılar listesi vardır; ebeveynleriniz, kardeşleriniz, arkadaşlarınız, yöneticileriniz, öğretmenleriniz, dini liderleriniz, medya ve kültürünüz.

Kültürü ele alalım. Her kültürün kendine özgü bir düşünüş şekli ve birbirinden farklı para yaklaşımı olduğu doğru değil mi? Çocuğun ana karnından kendi parasal yaklaşımına sahip olarak çıktığını mı yoksa bu konunun çocuğa öğretildiğini mi düşünüyorsunuz?

Öğretildiğini düşünüyorsanız, evet, haklısınız. Her çocuğa parayı nasıl düşüneceği ve bu konuda nasıl davranacağı öğretilir. Bu, sizin için de, benim için de, hepimiz için de geçerlidir. Bütün bu öğretiler sizi şartlar ve hayatınız boyunca sizi yöneten otomatik tepkiler haline gelir. Tabii eğer araya girip zihni-

nizin para dosyalarını yeniden şekillendirmezseniz. Bu kitapta-ki amacımız, işte bu eski dosyalarınızı yeniden şekillendirmenizi sağlamaktır.

Düşüncelerin duygulara, duyguların davranışlara, davranışların da sonuçlara yol açtığını daha önce belirtmiştik. İşte size ilginç bir soru: Düşünceleriniz nereden kaynaklanıyor? Neden diğer kişilerden farklı düşünüyorsunuz?

Düşünceleriniz, zihninizin depo dolaplarındaki “bilgi dosyalarından” kaynaklanıyor. Peki bu bilgi nereden geliyor? Geçmişteki programlarınızdan geliyor. Evet, geçmişteki şartlanmalarınız aklınızda kıvrılan her bir düşünceyi oluşturuyor. Zaten bu nedenle “Şartlanmış Akıl” olarak adlandırılıyor.

Bu açıklamayı izleyerek “Oluşum Süreci”ni aşağıdaki şekilde yeniden gözden geçirebiliriz:

$$P \rightarrow D \rightarrow D \rightarrow D = S$$

Programlanmanız düşüncelerinize, düşünceleriniz duygularınıza, duygularınız davranışlarınıza, davranışlarınız da sonuçlarınıza yol açar.

İşte bu nedenle, kişisel bilgisayarlarda olduğu gibi, programlanmanızı değiştirerek farklı sonuçlar elde etme yolunda ilk adımınızı atabilirsiniz.

Nasıl koşullandırıyoruz? Para da dahil olmak üzere, yaşamın bütün alanlarında üç şekilde koşullandırılırız:

Sözel programlanma: Küçükken ne işittiniz?

Modelleme: Küçükken ne gördünüz?

Belirli olaylar: Küçükken ne gibi deneyimleriniz oldu?

Şartlanmanın bu üç şeklini anlamak önemli olduğundan, burada herbirini tek tek ele alacağız. Kitabın İkinci Bölüm’ünde ise, parasal başarıya ulaşma ve milyoner olma konusunda kendinizi yeniden nasıl şartlandıracağınızı öğreneceksiniz.

İLK ETKİ: SÖZEL PROGRAMLANMA

Koşullanmamızın ilk yöntemi sözel programlanmadır. Büyürken çevrenizde para, servet ve zenginlik hakkında neler işittiniz?

Mesela şu cümleleri duydunuz mu? Para tüm kötülüklerin anasıdır; parayı kötü günler için sakla; kimbilir hangi yoldan zengin oldu; zenginler haram yer; zengin insanın gözü doymaz, açgözlü olur; hem zengin hem de iyi olunmaz; para kazanmak için çok çalışmak yetmez; para ağaçta yetişmez; parayla mutluluk olmaz; para konuşur; zenginlik hayır getirmez; zenginlik başkasının hakkını çalmaktır.

Ya da şu cümleleri? Para el kiridir; parayla elini kirletme; Zenginlik bizim gibi insanlar için değildir; az da olsa elindekiyle yetinmeyi bil; Herkes zengin olamaz; bu bizi aşar; Kimseye muhtaç olma, kenara birkaç kuruş at, geçin yeter; Bizim gibi insanlar parasını riske atmamalı.

Benim büyüdüğüm evde, her para isteyişimde babam, “Ben para ağacı mıyım?” diye bağırdı. Ben de, “Keşke olsaydın. Arada bir kolunu, elini, hatta bir parmağını alıp giderdim.” diye dalga geçerdim. Babam bu sözlerime asla gülmezdi.

İşin püf noktası şurada. Küçükken para, zenginlik hakkında duyduğunuz her söz, finansal hayatınızı belirleyen para haritanızın bir kısmı olarak bilinçaltınızda çakılı kalır.

Sözel programlanma çok, ama çok önemlidir. Örneğin, oğlum Jesse üç yaşındayken bir gün bana geldi ve heyecan içinde, “Baba, Ninja Kaplumbağaları filmine gidelim. Yakınımdaki sinemada oynuyor.” dedi. Yemin ederim, bu üç yaşındaki yaratığın yakınımdaki sinemada bu filmin oynadığını nasıl bildiğine şaşırıp kaldım! Birkaç saat sonra televizyonda filmin reklâmını görünce durumu anladım. Reklâmın sonunda o tipik, “Şimdi yakınızdaki sinemada...” cümlesi vardı.

Sözel programlanmanın ne kadar önemli olduğunun bir örneği de, seminerlerimize katılan bir kişiden geldi. Stephen’ın

para kazanmak konusunda bir derdi yoktu, onun derdi kazandığı parayı tutamamaktı.

Stephen kursa katıldığında, yılda 800.000 \$ kazanıyordu, hem de son dokuz yıldır! Geliri gayet iyi olmasına rağmen hâlâ ucu ucuna geçiniyordu. Bir şekilde parasını harcıyor, ödünç veriyor veya berbat yatırımlar yaparak kaybediyordu. Nedeni ne olursa olsun, maddi durumu berbattı!

Stephen, büyürken annesinden sürekli duyduğu sözleri anlattı: “Para her zaman açgözlülük, kötülük, haksızlık getirir. Sadece ayakta kalacak kadar paran olmalı. Ondan ötesi domuzlara mahsustur.”

Stephen’ın bilinçaltında nelerin olduğunu anlamak için uçak mühendisi filan olmaya gerek yok. Beş parasız olmasına şaşmamalı. Paranın kötü olduğu konusunda annesi tarafından sözel olarak şartlandırılmıştı. Böylece, akli parayla açgözlülüğü, hak yemeyi birbirine bağlamıştı ve bu da kötü bir şeydi. Kötü olmak istemediği için bilinçaltında çok para kazanmak, zengin olmak istemiyordu!

Stephen ayrıca annesini de çok seviyor ve bilinçaltında onu düş kırıklığına uğratmak istemiyordu. Açıkçası, annesinin inancından yola çıkarak, eğer zengin olursa kötü olacağını ve annesinin bunu onaylamayacağını düşünüyordu. Sonuçta, yapması gereken tek şey, ihtiyacından fazla olan bütün parayı ortadan kaldırmak ve böylece domuz olmamaktı!

Şimdi, çok para kazanmakla, zengin olmakla anneniz veya bir başkası tarafından onaylanmak arasında bir seçim yapmak zorunda kalsaydınız, “Çoğu insan gibi, zengin olmayı seçerdim.” diye düşüneceksiniz. Hiç de öyle değil! Akıl böyle çalışmıyor. Elbette zengin olmayı seçmek mantıklı seçimdir. Ama bilinçaltı, çok derinlerdeki duygularla mantık arasında bir seçim yapmak zorunda kaldığında, hemen hemen her zaman o çok derinlerde yatan duygular galip gelir.

PARASAL BAŞARI FORMÜLÜ:

Bilinçaltı çok derinlerdeki duygularla mantık arasında bir seçim yapmak zorunda kaldığında, hemen hemen her zaman o çok derinlerde yatan duygular galip gelir.

Hikâyemize geri dönelim. Para Haritasını değiştirmeye, parasal termometresini yükseltmeye istekli, ancak bilinçaltında “para kötüdür” ile köstekli Stephen, seminerdeki bazı çok etkili deneysel teknikleri kullanarak kısa sürede çarpıcı bir şekilde değişti. Çünkü Stephen, başkasının hakkına tecavüz etmenin, hakkını yemenin insanın cebindeki para miktarına bağlı olmadığını algılamış, bu köstekleyici inançların kendisinden değil de, annesinin geçmişteki programlamasından kaynaklandığını anlamaya başlamıştı. Eğer çok para kazanırsa annesinin onayını kaybetmeyeceğini, aksine şimdiye kadar parasızlıktan dolayı onu tek başına büyüten annesi için yapamadıklarını yaparak, onu mutlu ederek onayını kazanacağını anlaması da kısa sürmedi. Sadece iki yıl içerisinde, Stephen kazandığı parayı dikkatlice ve akıllıca kullanmasını sağlayan “Para Haritası”nın yardımıyla ucu ucuna geçinmekten milyonerliğe terfi etti.

Hawaii’yi çok seven annesine Maui sahilinde bir daire satın aldı. Şimdi annesini kış boyunca oraya gönderiyor. Annesi de Stephen da cennette gibiler. Öncelikle, annesi onun parasal başarısını yakalamasından çok memnun ve herkese oğlunun ne kadar başarılı, ne kadar cömert, ne kadar iyi bir evlat olduğunu anlatıp duruyor. Çünkü annesi de Stephen’in parasal başarısı dışında aynı kaldığını, açgözlülüğe kapılmadığını; aksine sevecenlikle, yardıma ihtiyacı olanlara yardım ettiğini gördü.

“Para Haritamı” keşfetmeden önce benim yaşamımın da Stephen ile benzer yönleri vardı. İşlerimin iyi gittiği dönemlerde paramı hisse senetlerine yatırırdım, ama hisse senetlerim hep yerlerde sürünürdü! Ben bunun tek nedeninin yanlış ata oynamak olduğuna düşünürdüm.

Ama “Para Haritamın” farkına varmaya başladığımda, küçükken babamın her gün işten eve döndükten sonra elinde gazeteyle yemek masasına oturduğunu ve hisse senetleri sayfasına baktıktan sonra yumruğunu masaya indirerek, “Şu Allah’ın belası hisse senetleri!” diye bağırdığını hatırladım. Ondan sonraki yarım saatte ise, sistemin ne kadar budalaca olduğu ve Las Vegas’taki para makinelerinde kumar oynamanın daha fazla para kazandıracağı konusunda konuşup dururdu..

Artık sözel şartlandırmanın gücünü anladığınıza göre, benim hisse senetleri piyasasında neden para kazanamadığımı da anladınız mı? Ben kelimenin tam mânâsıyla bilinçaltımda kazanmamaya, yanlış hisse senedini yanlış fiyattan, yanlış zamanda almaya programlanmıştım. Neden? Babamın “Para Haritama” kazıdığı “Hisse senetleri bir işe yaramaz!” cümlesini bilinçsizce geçerli kılmak için.

Bütün söyleyebileceğim şu; içimdeki “finans bahçesi”nden bu ağır ve zehirli otu ayıklamakla meyve bolluğuna uğradım. Gerçekten de kendimi yeniden şartlandırdıktan sonra seçtiğim hisse senetleri patlama yaptı. Tuhaf gelecek ama “Para Haritamın” nasıl işlediğini anladıktan sonra, herşey yerli yerine oturdu.

Tekrar edelim, bilinçaltı şartlanmalarınızı düşünme biçiminizi belirler. Düşünceleriniz kararlarınızı, kararlarınız davranışlarınızı ve onlar da sonuçlarınızı belirler.

Para haritanızı yeniden programlamak için temelde, herbiri gerekli olan dört değişim anahtarı vardır. Bunlar, basit ama müthiş güçlüdür.

Değişimin ilk anahtarı farkındalıktır. Bir şeyi, o şeyin varlığının farkında olmadan değiştiremezsiniz.

Değişimin ikinci anahtarı anlamaktır. “Düşünme biçiminizin” nereden kaynaklandığını anlayarak, onun sizin dışınızdan geldiğini görebilirsiniz.

Değişimin üçüncü anahtarı kopmadır. Bir düşünce biçiminin sizi yansıtmadığını fark eder etmez, kendinizi ondan ayırabilir ve o düşünce biçimini korumak veya o düşünce biçimin-

den kopmak arasında seçiminizi yapabilirsiniz, tabii bugün kim olduğunuza ve yarın nerede olmak istediğinize bağlı olarak. Varolan düşünme biçiminizi gözlemleyebilir ve işin aslının, onun aklınıza çok uzun zaman önce yerleştirilmiş ve artık geçerliliği veya değeri olmayan bir bilgi “dosyası” olduğunu anlayabilirsiniz.

Değişimin dördüncü anahtarı yeniden şartlandırmadır. Bu sürece kitabın ikinci bölümünde başlayacak ve sizi parasal başarıyı ve zenginliği yaratan zihin dosyalarıyla tanıştıracacağız.

Biz şimdi sözel şartlandırma konusundaki tartışmamıza ve para haritanızı değiştirmek için bugünden atmanız gereken adımlara dönelim.

Değişimin Adımları:Sözel Programlanma

FARKINDALIK: Çocukken para, servet, zenginlik ve zengin insanlar hakkında duymuş olduğunuz bütün cümleleri yazın.

ANLAMA: Bütün bu cümlelerin sizin şimdiye kadarki parasal yaşamınızı nasıl etkilediği hakkında düşündüklerinizi yazın.

KOPMA: Bütün bu düşüncelerin sadece öğrendiklerinizi temsil ettiğini, sizin anatominizin ve kişiliğinizin bir parçası olmadığını görebiliyor musunuz? Farklı olmak için şu anda şansınız olduğunu görebiliyor musunuz?

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinizin üstüne koyun ve söyleyin:

“Paranın kötü olduğu, kötülük yaptırdığı yönünde duyduklarım tamamen doğru değil. Parası olsun ya da olmasın, sadece kötü insanlar kötülük yapar. Artık mutluluğumu ve başarıyı destekleyen yeni düşünce biçimlerini benimseyeceğim.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

İKİNCİ ETKİ: MODELLEME

Koşullanmamızın ikinci yöntemi modellemedir. Siz çocukken anne babanız veya diğer büyükleriniz para konusunda nasıldılar? Anneniz ve babanız veya ikisinden biri parasını iyi yönetiyor muydu, yoksa yönetemiyor muydu? Para harcayan mı yoksa biriktiren cinsten miydiler? Akıllı yatırımcılar mıydı, yoksa yatırım yapmazlar mıydı? Tutucu muydular, yoksa riske atılırlar mıydı? Para onlara korku mu, yoksa mutluluk mu getirirdi? Paraları hep var mıydı, yoksa zaman zaman mı olurdu? Para ailenize kolayca gelir miydi, yoksa uğruna savaş mı verilirdi? Para büyüdüğünüz evde sevinç kaynağı mıydı, yoksa sert tartışmalara mı yol açardı?

Bu bilgi niçin mi önemli? Çocukken aşağı yukarı herşeyi modelleme ile öğreniriz.

Çoğumuz bunu kabul etmekten nefret ederiz, ama “Armut dibine düşer.” sözünde zannedildiğinden çok daha fazla gerçek payı vardır.

Bu, bana akşam yemeği için jambon pişirirken jambonun her iki ucunu da kesen kadının hikâyesini anımsatır. Şaşırın kocası neden iki ucu da kestiğini sorunca kadın, “Annem böyle pişirirdi.” demiş. Rastlantı bu ya, kadının annesi o gece onlara yemeğe gelmiş. Kendisine jambonun neden her iki ucunu da kestiğini sormuşlar. O da “Annem böyle pişirirdi.” demiş. Sonuçta anneanneye telefon ederek aynı soruyu sormuşlar, anneannenin cevabı ne olmuş dersiniz? “Çünkü tencerem çok ufaktı!”

Geldiğim nokta şu; genellikle para konusunda ya annemize, ya babamıza ya da ikisinin karışımına benzeriz.

Örneğin, benim babam inşaat işleri yapardı. Proje başına bir düzineden bin adede kadar ev inşa ederdi. Her proje için de muazzam bir sermaye yatırımına ihtiyaç vardı. Babam her defasında herşeyimizi işe yatırır, bankaya korkunç borçlanır ve işe başlardı. Para da ancak evler satıldıktan sonra bize geri dö-

nerdi. Sonuçta, herbir projenin başında hiç paramız olmadığı gibi gırtlığımızı kadar da borçlanırdık.

Tahmin edeceğiniz gibi, babam bütün bu süre içerisinde hiç havasında olmazdı, cömertliği de kaybolurdu. Bir liralık bir şey için dahi para istesem, klasik “Ben para ağacı mıyım?” cümlesinden sonra standart olarak, “Sen deli misin?” derdi. Kuruş alamadığım gibi, bir de “Bir daha sormayı bile aklıma getirme!” bakışına maruz kalırdım. O bakışı çok iyi bildiğimize eminim.

Bu senaryo, bir iki yıl geçerli olurdu, bu sürede bütün evler satılırdı. Ondan sonra paraya boğulurduk. Babam aniden bambaşka birine dönüşürdü. Mutlu, nazik ve çok cömert olurdu. Bana gelip, “Birkaç papel ister miyim?” diye sorardı. O’na o bildik bakışını fırlatmak isterdim, ama o kadar da salak olmadığım için, “Evet, baba, sağol.” der ve gözlerimi devirirdim.

Herşey yolunda giderdi. Ta ki babam bir gün eve gelip, “İyi bir arazi buldum, yine inşaat yapacağız.” cümlesini söyleyene kadar. Önümüzdeki günlerde başımıza neler geleceğini bildiğim için yüreğim ağzıma geldiği halde, “Harika, iyi şanslar baba!” dediğimi gayet net hatırlıyorum.

Bu tablo kendimi bildim bileli yani altı yaşımdan, ailemin evinden taşındığım yirmi bir yaşıma kadar devam etti. Ondan sonra bitti ya da ben bittiğini düşündüm.

Yirmi bir yaşımda okulu bitirdim ve- doğru tahmin ettiniz- ben de inşaatçı oldum. Başlangıçta proje bazlı işlere giriştim. Tuhaf bir şekilde, küçük çapta edindiğim servet elimden kayıp gidiyor ve hep meteliksiz kalıyordum. Başka bir işe başlıyor ve tam “Artık bu sefer tamam!” deyip bulutlarda gezindiğimi düşünürken en geç bir yıl içinde yine yere çakılıyordum.

Bu yukarı aşağı meselesi neredeyse on yıl sürdü; ben sorunun seçtiğim işte, seçtiğim ortaklarda, çalıştırdığım işçilerde, ekonominin durumunda, vergilerin ağırlığında ve işler yolunda giderken tatil yapmamda olmadığını anlayana kadar. Bilinçsizce babamın bir yukarı bir aşağı hareket eden oynak gelir düzeyini tekrarlıyordum.

Şükürler olsun ki, bir süre sonra, şu an sizinle bu kitapta paylaştıklarımı öğrendim ve kendimi, o yoyo modelinden kurtarıp sürekli artan bir gelir düzeneğini elde etmek için yeniden şartlandırdım. Bugün, işler yolundayken değişiklik yapmak (ve o süreçte kendimi sabote etmek) dürtüm hâlâ var. Ama artık aklımda o dürtüyü gözlemleyen ve “Paylaştığın için teşekkürler, ama şimdi yeniden odaklanalım ve işimize dönelim.” diyen başka bir dosya daha var.

Orlando’daki seminerlerimden bir örnek vereceğim. İnsanlar, her seminerde olduğu gibi, sahneye gelip imza almak, teşekkür etmek veya merhaba demek için sıraya girmişlerdi. Aralarından yaşlıca bir beyi asla unutmuyacağım; çünkü ağlıyor, ceketinin kollarıyla gözyaşlarını silip duruyordu. Yanıma yaklaştığında ona ne olduğunu sordum. Bakın ne dedi: “Altmış üç yaşındayım ve hayatım boyunca yazılmış kitapları ve icat edildikleri günden bu yana seminerleri takip ettim. Pek çok konuşmacı dinledim ve öğrettiklerini yapmaya çalıştım. Hisse senetlerini, gayri menkul işini denedim, bir düzineden fazla değişik işe giriştim. Üniversiteye döndüm, MBA yaptım. On orta karar adamdan daha bilgiliyim, ama para yönünden yüzüm hiç gülmedi. Hep iyi başlıyordum, ama kısa sürede elimde bir şey kalmıyordu. Yıllarca nedenini bilemedim. Düpedüz bir salak olduğumu düşünüyordum. Ta ki bugüne kadar. Söylediklerinizi dinleyince, olanları anlamaya başladım. Bende bir sorun yok. Sadece babamın “Para Haritası” beynime kazınmıştı ve işte o da benim parasal başarımın katili olmuştu. Babam ekonomik krizin yol açtığı büyük depresyon dönemini yaşamıştı. Her gün iş arar veya bir şeyler satmaya çalışır, ama eve eli boş dönerdi. Para planlarını ve modellemeyi keşke kırk yıl önce anlasaydım. Bütün o çalışmalarım ve bilgilerimle ne büyük bir zaman kaybı yaşamışım.”

Kendisine, “Çoğumuz, gerçeğin ne olduğunu ancak onu duyduğumuzda biliriz. Bilginiz asla vakit kaybı değildir! Parasal başarı potansiyeliniz sadece akıl bankanızda uykudaydı,

fırsatın doğmasını bekliyordu. Şimdi ise “Para Haritanızı” geliştirdiniz ve başarıya odakladınız. Öğrendiğiniz herşey işe yarayacak ve başarıya doğru tıpkı bir roket gibi fırlayacaksınız.” dedim. Gözleri parladı; yüzünde kocaman bir gülümseme belirdi. Bana sıkıca sarıldı ve, “Teşekkür ederim, teşekkür ederim.” dedi. Ondan son haber aldığımında, işleri yolundaydı.

Tekrar edelim, dünyadaki tüm bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz, ama eğer “Para Haritanız” başarıya kurgulanmamışsa finansal olarak hapyı yutmaya devam edersiniz.

Seminerlerimize sık sık, İkinci Dünya Savaşı’nı veya büyük ekonomik krizleri, dolayısıyla büyük depresyon dönemini yaşamış ailelerin çocukları geliyor. Bu insanlar, ana babalarının para konusunda kendi inançlarını ve alışkanlıklarını ne ölçüde etkilemiş olduğunu öğrenince çok şaşırıyorlar. Bunların bazıları deli gibi para harcıyorlar, çünkü “Parayı kaybetmek çok kolay, o halde varken tadını çıkar.” düşüncesini taşıyorlar. Diğerleri ters yöne gidiyor, paralarını “kötü günler için” yastık altında saklıyorlar.

Kötü günler için para biriktirmek size iyi bir fikir gibi görünebilir, ama büyük sorunlar da yaratabilir. Parasal başarımın en önemli ilkelerden biri de insanın niyetinin gücüdür. Eğer paranızı kötü günler için saklıyorsanız, elinize ne geçecek? Kötü günler! İşte bunu yapmaktan vazgeçin. Kötü günler için para biriktirmektense, keyifli günlere veya parasal özgürlüğünüzü kazanacağınız günlere odaklanın. Ancak o zaman, niyet yasa-sının fazileti sayesinde iyi günler göreceksiniz.

Çoğumuzun para konusunda ebeveynimizden birine veya ikisine birden benzediğimizi söylemiştik, ama işin bir de ters yüzü vardır. Bazılarımız ana veya babamızın tam tersi oluruz. Neden böyle olur? Kızgınlık ve başkaldırı kelimeleri size birşey hatırlatıyor mu? Kısacası, işler ana babanızı nasıl görmüş olduğunuza bağlıdır.

Ne yazık ki, küçükken anne babamıza, “Anne, baba, lütfen oturun, sizinle tartışmak istediğim bir konu var. Paranızı kul-

lanmayı bilmiyorsunuz. Dolayısıyla hayatınızı düzenleme şeklinizi beğenmiyorum. İşte bu nedenle, ben büyüdüğüm zaman, herşeyi başka türlü yapacağım. Anlayacağınızı umarım, şimdi iyi geceler, tatlı rüyalar.” diyemiyoruz.

Tersine, damarımıza basıldığında çıldırıyoruz: “Senden nefret ediyorum. Asla sana benzemeyeceğim. Ben büyüdüğümde daha iyi yaşayacağım, istediğim herşeye sahip olacağım.” gibi lâflar ağzımızdan çıkıyor. Sonra odamıza giriyor, kapıyı çarpıyor ve düşkünlüğümüzü gidermek için onu bunu tekmelemeye başlıyoruz; sonra öfke dolu duygular içinde, “ben bir zengin olayım, ne yapacağım biliyorum herkese!” diyerek, gerçekleşmesini çok uzak bir ihtimal olarak bulduğumuz, zenginlik hayalleriyle uykuya dalıyoruz.

Ekonomik sıkıntılar yaşayan, paranın her zaman sorun olduğu, paranın “kötü” olduğunun düşünüldüğü ailelerden gelen bazı kişiler hep mutsuzdurlar ve paranın onları mutluluğa kavuşturacağını düşünürler. Dolayısıyla parasal başarıya ulaşıp zengin olsalar da, mutlu olamazlar. Çünkü onları parasal başarıya götüren şey kırgınlıkları, isyankarlıklarıdır; para ve kırgınlık “Para Haritalarında” birbirine kenetlidir. Dolayısıyla zengin oldukça daha kırgın hale gelirler.

Nihayet, üst beyin “Ben kırgın olmaktan yoruldu. Artık sadece huzurlu ve mutlu olmak istiyorum.” der. Böylece bu insanlar o kenetlenmeyi kurmuş olan beyinlerine ne yapılması gerektiğini sorar. Beyin de cevap verir: “Kırgınlığından kurtulmak istiyorsan, parandan kurtulman gerekir.” Bu kişiler de öyle yaparlar. Bilinçaltındaki kırgınlığın ve nefretin bir sonucu olarak ulaştıkları ve kendilerine bu duyguları anımsattığına inandıkları paralarından kurtulurlar.

Ya çok para harcarlar, ya yanlış bir yatırım yaparlar veya kendilerini mali açıdan mahveden bir boşanma yaşarlar, ya da kendi başarılarını bir şekilde sabote ederler. Bu kişiler bu şekilde mutluluğu yakalarlar. Doğru mu? Hayır, yanlış! Aslında durum daha da kötüleşmiştir, çünkü artık sadece kırgın değil-

dirler, hem meteliksiz hem de kırgındırlar. Yanlış şeyden kurtulmuşlardır!

Kurtulmaları gereken kırgınlıklarıyla, paralarından kurtulmuşlardır; yani kökleri kurutmak yerine meyveyi ortadan kaldırmışlardır. Aslında temel mesele, bu kişilerle ana babaları arasında olan kırgınlıktır. Ve işte o kırgınlık ortadan kalkana kadar, paraları olsun veya olmasın, bu kişiler asla mutlu ve huzurlu olamazlar.

Para kazanmak veya başarı elde etmek konusundaki motivasyonunuz yaşamsaldır. Para veya başarı kazanma konusundaki motivasyonunuz korku, kırgınlık veya kendinizi “kanıtlamak” gibi destekleyici olmayan bir kökten geliyor ise, para asla size mutluluk getirmeyecektir; sizinle de uzun süre kalmayacaktır.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Para veya başarı kazanma dürtünüz korku, kırgınlık veya kendinizi “kanıtlamak” gibi destekleyici olmayan bir kökten geliyor ise, para asla size mutluluk getirmeyecektir; sizinle de uzun süre kalmayacaktır.

Neden? Çünkü bu sorunların hiçbirini parayla çözümlenmezsiniz. Örneğin, korkuyu ele alalım. Seminerlerimde dinleyicilere, “Kimler korkuyu başarı dürtüsünün temeli olarak gösterebilir?” diye soruyorum. Fazla elini kaldıran olmuyor. Ama ondan sonra, “Kimler güven duygusunu başarı dürtüsünün temeli olarak görüyor?” diye de soruyorum, bu defa hemen herkes elini havaya kaldırıyor. Ama şunu anlamalısınız. Güven ve korku aynı temele dayanır. Güvenlik arayışı, temeli korku olan güvensizlikten kaynaklanır.

Yani, daha çok para korkuyu ortadan kaldırır mı? Keşke öyle olsaydı! Ama, cevap kesinlikle hayırdır. Neden? Çünkü problemin kökü para değil, korkudur. Daha da kötüsü, korku

sadece bir sorun değil, alışkanlıktır. Bu yüzden, daha fazla para kazanmak sadece korkumuzun türünü değiştirir. Meteliksiz olduğumuzda, hayatla başa çıkamayacağımızdan korkarız. Para kazanınca da korkumuz, “Ya kazandıklarımı kaybedersem?”e; “Herkes bende olanı isteyecek”e; “Vergiler derimi yüzecek”e dönüşür. Kısaca, bu meselenin köküne inene ve korkumuzdan arınana kadar, miktarı ne olursa olsun, paranın bize bir yararı olmaz.

Elbette eğer seçme şansları olsaydı, pek çok insan hiç parası olmamaktansa, paraya sahip olup onu kaybetme endişesi yaşamayı tercih ederdi. Ama bunların hiçbiri kişileri aydınlığa çıkarmadığı gibi para kazandıklarında da korku ve endişeleri nedeniyle hedeflerinden sapıp, kısa sürede ellerine geçen parayı ya kaybetmelerine ya da en iyi ihtimalle sadece aynı miktarı korumalarına yol açar.

Asıl motivasyonu korku olan insanların yanı sıra bir de sadece “kendini kanıtlamak” için parasal başarı peşinde koşanlar vardır. Bu konuya kitabın ikinci bölümünde bütün detaylarıyla değineceğiz. Şimdilik şunu aklınızdan çıkarmayın: miktarı ne kadar çok olursa olsun hiçbir miktar para insanın kendisini kanıtlamasına yetmez. Para, sizi olduğunuz kişiden bambaşka bir kişiye dönüştüremez. Korku meselesinde olduğu gibi, “sürekli olarak kendini kanıtlamak” da alışkanlık haline gelir. Bu alışkanlığın sizi yönettiğini fark etmezsiniz bile. Kendinizi verimli, dayanıklı, kararlı olarak değerlendirirsiniz ve bütün bunlar da iyi niteliklerdir.

Kendisini kanıtlamak dürtüsüne sahip olan insanların içindeki herşeyi ve herkesi “yetersiz” kılan o yaranın acısını para asla gideremez. Aslında, kendisinin yeterli olmadığını hisseden insanlara hiçbir para yetmez. Yani “kendini yetersiz hissetme” duygunuz paradan önce de vardır; paradan sonra da varolacaktır. Ta ki siz “kendini yetersiz hissetme” duygunuzla gerçekten başa çıkana kadar.

Gördüğünüz gibi herşey size bağlı. İç dünyanızın, dış dünya-

nızın yansıması olduğunu sakın unutmayın. Yeterli olmadığınıza inanıyorsanız, bu duyguyu geçerli kılmak için, yeterli maddiyata sahip olmadığınızı gerçekliğini yaratırsınız. Buna karşın, içsel zenginliğiniz olduğuna inanıyorsanız, bu defa bu duyguyu geçerli kılar ve bolluk yaratırsınız. Neden? Çünkü “bolluk” önce kökünüz, sonra da doğal varoluşunuz haline gelir.

Para dürtünüzü hiddet, korku ve kendinizi kanıtlama ihtiyacından ayırarak, amaç, katkı ve keyif aracılığıyla para kazanmak için yeni bağlantılar kurabilirsiniz. Böylece, mutlu olmak için paranızdan kurtulmak zorunda kalmazsınız.

Ebeveyninizin tersi olmak veya onlara başkaldırmak her zaman sorun yaratmaz. Aksine, asi olmuşsanız (genellikle ikinci çocuklar için geçerli) ve ebeveynleriniz para konusunda pek başarılı olamamışlar ise, sizin onların tersi olmanız iyi bir şeydir. Ama, anne babanız para konusunda başarılı oldukları halde siz onlara başkaldırıyorsanız ciddi parasal sorunlarınız olacak demektir.

Her iki durumda da önemli olan, sizin para konusunda anne babanızdan biriyle ya da her ikisiyle nasıl bir ilişki içerisinde olduğunuzu bilmenizdir.

DEĞİŞİM ADIMLARI: MODELLEME

FARKINDALIK: Anne babanızın her birinin parasal konulardaki tutumu ve alışkanlıkları nelerdi? Düşünün. Her birine benzeyen ve ters düşen yönlerinizi yazın.

ANLAMA: Bu modellemenin sizin parasal hayatınızdaki etkisini yazın.

KOPMA: Şimdiki parasal varoluş biçiminizin sadece öğrenmiş olduklarınız olduğunu, asıl siz olmadığınızı görebiliyor musunuz? Şu anda farklı olmak için şansınız olduğunu görebiliyor musunuz?

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyup söyleyin:

“Para modelim onların seçimiydi. Ben artık kendi yolumu seçiyorum.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

ÜÇÜNCÜ ETKİ: ÖZEL OLAYLAR

Koşullanmamızın üçüncü yolu özel olaylar aracılığıyla. Çocukken para, zenginlik ve varlıklı insanlar konularındaki tecrübeleriniz neler? Bunlar son derece önemlidir, çünkü şimdiki inançlarınızı, daha doğrusu yanlısamalarınızı şekillendirirler.

Bir örnek vereyim. Ameliyathane hemşiresi olan Josey adlı bir hanımefendi seminerlerimizden birine katıldı. Josey'nin oldukça iyi bir geliri vardı, ama bir şekilde tüm parasını harcıyordu. Durumunu biraz eşeledik, on bir yaşındayken anne babası ve kız kardeşiyle birlikte bir Çin lokantasına gittiğini hatırladı. Orada annesiyle babası para üzerine amansız bir tartışmaya girmişler. Babası ayağa kalkmış ve yumruğunu masaya vura vura bağırmağa başlamış. Babasının yüzü önce kızarmış, sonra morarmış ve arkasından da yere düşüp kalp krizi geçirmiş. Josey okulda yüzme takımında olduğu için ilk yardım dersleri de almış, ama maalesef babası son nefesini onun kollarında vermiş.

Ve o günden başlayarak, Josey'nin beyni parayla acıyı birleştirmiş. Erişkin bir kişi olarak bilinçdışı bir dürtüyle, eline geçen paradan kurtularak aslında duyduğu acıdan kurtuluyordu. Hemşireliği seçmesinin nedeni de, hala babasını kurtarmaya çalışıyor olması olabilir miydi?

Kursta, Josey'nin eski para haritasını anlamasına ve onu yenisiyle değiştirmesine yardım ettik. Bugün parasal bağımsızlığına kavuşmuş durumda. Meslek seçimi konusunda da haklı çıktım! Artık hemşirelik yapmıyor. İşini sevmediği için değil, yanlış nedenle hemşireliği seçmiş olduğunu anladığı için.

Size şimdi de kendi ailemde yaşadığım bir olayı örnek olarak vermek istiyorum. Eşim sekiz yaşındayken, mahalleye gelen dondurmacı arabasının çingırağını her duyduğunda anne-

sine koşar ve ondan para istermiş. Annesi, “Üzgünüm şekerim, hiç param yok. Git babana sor. Bütün para onda.” dermiş. Eşim de babasından para ister ve almış. Diğer birçok olayda olduğu gibi dondurma olayında da aynı şey her hafta tekrarlanırmış. Sonuçta, dondurmasını yiyen mutlu bir çocuk olan eşim sizce neyi öğrenmiş?

İlk olarak, paranın erkeklerde olduğunu. Peki, biz evlendiğimizde, benden hep ne bekliyordu sizce? Doğru bildiniz: Para!

İkinci olarak, kadınların parasının olmadığını öğrenmişti. Eğer annesinin (onun gözünde tabii ki tanrıçanın) parası yoksa, demek ki, olması gereken buydu. Bu yaklaşımı geçerli kılmak için de bütün parasını bilinçsizce harcıyordu. Çok da titizdi. Eline 100 \$ verseniz 100\$; 200 \$ verseniz 200\$; 500 \$ verseniz 500 \$; 1.000 \$ verseniz 1.000 \$ harcıyordu.

Sonra seminerlerimden birine katıldı ve iş yönetimi, para kullanma ve değerlendirme sanatı hakkında herşeyi dinledi. Eline 2.000 \$ verdiğimde, gitti kredi kartını da kullanarak 10.000 \$ harcadı! Ona, “Hayır, tatlım, iş yönetimi sanatı bize 2.000\$ ile nasıl 10.000 \$ kazanacağımızı öğretir, nasıl 10.000\$ harcayacağımızı değil.” dedim. Neyse ki, kurslara devam etmeye karar verdi, ama çok geçmeden bunun işe yaramadığını farkettiler. O sırada herbirimizin paraya verdiği anlamın radikal bir biçimde birbirinden farklı olduğunu bilmiyorduk. Eşime göre para anlık bir zevkti (dondurmasının tadını çıkarması gibi). Diğer yanda ben ise, paranın özgürlük yaratması için biriktirilmesi gerektiği inancımı taşıyordum.

Bana göre eşim, her para harcamasında, para harcamıyor, bizim gelecekteki özgürlüğümüzü harcıyordu. Ona göre ise, ben onun para harcamasını her durduruşumda, yaşamdan aldığı zevki bozuyordum.

Şükürler olsun, ilişkimiz için, O'nun ve benim “Para Haritalarımızı” gözönüne alarak özel bir üçüncü “Para Haritası” geliştirmeyi öğrendik.

Deborah'ın Başarı Öyküsü

Kimden: Deborah Chamitoff

Kime: T. Harv Eker

Konu: Parasal özgürlük!

Harv,

Artık 18 tane pasif gelir kaynağım var. Evet, parasal olarak da zenginim ama daha önemlisi, tüm hayatım zenginleşti, keyiflendi ve bollukla doldu! Ama bu hep böyle değildi.

Para eskiden bana bir yük gibi gelirdi. Sırf kendim ilgilenmeyeyim diye para konularımı yabancılara emanet ederdim. Borsanın son çöküşünde neredeyse herşeyimi kaybettim ve iş işten geçene kadar bunun farkına bile varmadım.

Daha önemlisi, kendime olan saygımı kaybettim. Korku, utanç ve umutsuzluktan tüm duygularımı yitirerek, çevremdeki herkesten ve herşeyden koştum.

Seminerine katıldığım bir hafta sonunda, kuvvetimi yeniden kazandım ve mali kaderimi kendi kontrolüm altına almaya karar verdim. Geçmiş hatalarımı affettim ve parasal başarıyı hak ettiğime gerçekten inandım.

Ve şimdi, kendi paramı idare etmekten zevk alıyorum! Zengin olmaya kendi başıma ulaşma hedefi için de para piyasaları hakkında birçok konuyu araştırıyorum ve bilgi sahibi oluyorum. Paramı daha çok artırmaya ve bir daha hata yapmamaya kararlıyım.

Teşekkür ederim.

Bütün bunlar işe yarıyor mu? Şöyle ifade edeyim; hayatımda üç mucizeye şahit oldum:

1. Kızımın doğumu.
2. Oğlumun doğumu.
3. Karımla para konusunda artık kavga etmememiz!

İstatistikler, ilişkilerin bitişindeki en büyük etkenin para olduğunu gösteriyor. İnsanların para konusundaki kavgalarının asıl nedeni, paranın yokluğu ya da varlığı değil, "Para Haritaları" arasındaki uyumsuzluktur. Ne kadar paraya sahip olduğunuz veya olmadığınız önemli değildir. Eğer "Para Haritanız" karşınızdaki kişiyle uyuşmuyorsa ortaya büyük bir sorun çıkar. Bu durum, evli çiftler, evli olmayan çiftler, aile ilişkileri, hatta iş arkadaşları ve ortaklar için aynı derecede geçerlidir.

Burada işin püf noktası, parayla değil, para haritalarıyla yüz yüze olduğumuzu anlamaktır. Karşınızdaki kişinin para haritasını anladığımızda, her ikiniz için de geçerli olan başa çıkma yöntemleri bulabilirsiniz. Eşinizin para dosyasının sizinkiy-le aynı olmadığını anlayarak işe başlayabilirsiniz. Üzülme yerine anlamayı seçin. Eşinizin para arenasında neyin önemli olduğunu anlamak için elinizden geleni yapın ve onun dürtüle-riyle korkularını görün. Bu şekilde meyvalar yerine köklerle uğraşıyor olacaksınız ve onu anlama şansınız artacak.

DEĞİŞİMİN ADIMLARI: ÖZEL OLAYLAR

İşte size eşinizle birlikte yapabileceğiniz bir alıştırmadır. Birlikte oturun ve çocukken duyduklarınız, ailelerinizdeki para modelleri ve para yüzünden meydana gelmiş duygusal konular gibi para geçmişlerinizi konuşun. Birbiriniz için paranın ne anlama geldiğini araştırın. Zevk mi, özgürlük mü, güvence mi, yoksa statü sembolü mü? Bu alıştırma size, birbirinizin hâlen geçerli olan para haritasını öğrenmek ve para alanında neden çarpıştığınızı keşfetmek açısından yardımcı olabilir.

Sonra, bugün ayrı bireyler olarak değil de, aile olarak ne istediğinizi tartışın. Para ve başarı konusundaki genel yaklaşımlarınızı ve hedeflerinizi tartışın ve bir anlaşmaya varın. Hemfikir olduğunuz yaklaşım ve davranışların bir listesini yapın ve bunu yazıya dökün. Listeyi duvara yapıştırın. Herhangi bir sorun baş gösterdiğinde, nazikçe ama kesinlikle çok nazikçe, duygusallıktan uzak ve eski “Para Haritalarınızın” etkisinde kalmadan, birlikte almış olduğunuz kararlar hakkında birbirinizi uyarın.

FARKINDALIK: Çocukken para hakkında başınıza gelen özel bir duygusal olayı düşünün.

ANLAMA: Bu özel olayın, sizin şimdiki parasal yaşamınızı nasıl etkilemiş olabileceğini yazın.

KOPMA: Şimdiki varoluş biçiminizin sadece öğrenmiş olduklarınız demek olduğunu, asıl siz olmadığınızı görebiliyor musunuz? Şu anda farklı olmak için şanssız olduğunuzu görebiliyor musunuz?

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyarak söyleyin:

“Geçmişten gelen ve destekleyici olmayan para deneyimlerimi bırakıyorum ve kendime yepyeni ve zenginlik dolu bir gelecek yaratıyorum.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

EVET, PARA HARİTANIZ NEYE AYARLANMIŞ?

Sıra, “en önemli” soruyu cevaplamaya geldi. Şu andaki para ve başarı haritanız nedir ve bilinçdışı olarak sizi nereye götürmektedir? Siz başarıya mı, ortalamaya mı, yoksa parasal başarısızlığa mı kurulusunuz? Para için çok çaba sarf etmeye mi, yoksa bu konuda rahat davranmaya mı ayarlısınız? Para için çok ça-

lışmaya mı, yoksa dengeli çalışmaya mı kurulusunuz? Tutarlı bir gelire mi, yoksa tutarsız bir gelire mi sahip olmaya şartlanmışsınız?

Şuna çok sık rastlarsınız: “Önce elde edersin, sonra gider, sonra gelir ve yine gider.” Bu büyük dalgalanmalar hep dış dünyadan geliyor gibidir. Örneğin; “Benim çok iyi maaşlı bir işim vardı, ama sonra şirket çuvalladı. Sonra kendi işimi kurdum, işler patladı ama bu sefer piyasa kötü gitti. Ondan sonraki işim de gayet iyiydi, ama ortağım işi bıraktı vb.” Bunlara aldanmayın, bu anlattıklarınız sizin iş dünyasındaki para haritanızdır.

Yüksek bir gelir için mi, ortalama bir gelir için mi yoksa düşük bir gelir için mi kurulusunuz? Çoğumuzun programlanmış olduğu para miktarları vardır, bunu biliyor muydunuz? Siz yolda 20.000 \$-30.000 \$ kazanmak için mi yaratıldınız? 40.000 ile 60.000\$ arası mı?, 75.000-100.000 \$ arası mı? Yoksa daha yukarı için mi ?

Bundan birkaç yıl önce, iki saatlik akşam seminerlerimden birinde çok ama çok şık giyimli bir beyefendi vardı. Seminer sona erdiğinde, yanıma gelip, bu üç günlük seminerin kendisine bir yılda kazandığı 500,000 \$’dan daha fazla kazandırıp kazandırmayacağı hakkında ne düşündüğümü sordu. Ona, ne kadar zamandır bu parayı kazandığını sordum, “Son olarak yedi yıldır.” dedi.

Daha fazlasını sormama gerek yoktu. Yılda neden 2 milyon dolar kazanmadığını sordum. Programı, “tam parasal potansiyel”ine ulaşmak isteyen insanlar için düzenlediğimi söyledim ve neden yarım milyon dolarda “takılı” kaldığını sordum. Bunun üzerine, programa katılmaya karar verdi.

İki yıl sonra kendisinden bir e-mail aldım. Şöyle yazıyordu: “Program harikaydı, ama bir hata yaptım. Para haritamı yılda 2 milyon dolar kazanmaya uyarladım, tıpkı konuştuğumuz gibi. Halen o kadar kazanıyorum ve yılda 10 milyon dolar kazanmaya programlamak için yeniden kursa katılmaya karar

verdim.”

Asıl söylemek istediğim şu; burada paranın miktarı önemli değil. Önemli olan, tam olarak parasal potansiyelinize erişip erişmediğiniz. Çoğunuzun, “İnsan niye bu kadar çok para istesin ki?” diye soracağını biliyorum. Bu soru, servetiniz açısından çok destekleyici olmayabilir, ama sizin para haritanızı değiştirmek istediğinizin kanıtıdır. Siz isterseniz kazancınızın bir kısmını Afrika’daki AIDS kurbanlarına veren, yardıma ihtiyacı olan insanlara el uzatan zenginlerden olun; zenginliğinizle gerçek ihtiyaç sahiplerine yardım edebilme özgürlüğünü yaşayın. Size kim engel olabilir ki? Zenginlik ve açgözlülüğün ayrı kavramlar olduğunu sakın unutmayın.

Devam edelim. Siz parayı harcamak için mi yoksa biriktirmek için mi programlandınız? Paranızı iyi yönetmek için mi yoksa asla yönetememek için mi programlandınız?

Kazanç getiren yatırımlara mı yoksa kaybettirenlere mi kurulusunuz? “Borsada veya gayri menkulde para kazanıp kaybetmemin benim haritamla nasıl ilişkisi olabilir?” diye hayrete düşebilirsiniz. Gayet basit. Hisse senetlerini veya mülkü kim seçiyor? Satın almaya kim karar veriyor? Satmaya kim karar veriyor? Siz! Demek ki bu işlemle doğrudan siz ilişkilisiniz.

San Diego’da oturan Larry adlı bir tanıdığım var. İş para kazanmaya geldiğinde Larry adeta bir mıknaş gibi! Yüksek gelir haritası olduğundan eminim. Ama yatırım söz konusu olduğunda, Larry “ölüm öpücüğü” gibi bir adam. Hangi hisseyi satın alsın, değeri dibe vuruyor. (İnanır mısınız, babasının da sorunu aynıydı!). Ben Larry’yle bağlantımı hiç koparmadım ve ondan diğer yoğunluklarımdan dolayı takip edemediğim zamanlarda hisse yatırım önerileri alıyorum. Onun önerileri her zaman mükemmeldir; mükemmel hatalı. Larry neyi önerirse, tam tersini yapıyorum. Larry’yi çok seviyorum!

Diğer yandan, bazı insanlarda, daha önce “Midas’ın Dokunuşu” olarak adlandırdığımız şeyin var olduğunu biliyorsunuz. Bu kişiler neye bulaşırlarsa, o şey altına dönüşür hani. Mi-

das’ın dokunuşu da, ölüm öpücüğü de, para haritasının kendini göstermesinden başka bir şey değildir.

Tekrar edelim, para haritanız, parasal hayatınızı belirler, hatta özel hayatınızı bile. Eğer para haritası aza kurulu bir kadınsanız, aynı tür bir erkeği çekme olasılığınız daha yüksektir. Eğer para haritası aza kurulu bir erkekseniz, çok para harcayarak sizi sifıra indirecek bir kadını çekme olasılığınız daha fazladır; böylece parasal “rahatlık alanınızda” kalır ve haritanızı desteklemiş olursunuz.

İnsanların çoğu, iş hayatındaki başarıların sadece beceriye, bilgiye ve hatta piyasa zamanlamasına bağlı olduğunu sanır. Oysa işinizde ne kadar başarılı olduğumuz, sizin para haritanıza bağlıdır. İnsanlar para haritalarını her zaman haklı çıkarırlar. Yılda 100.000 \$ kazanmanızı öngören bir para haritanız varsa, işiniz de ancak o kadarlık büyüyecek ve size yılda 100.000 \$ kazandıracaktır.

Eğer pazarlamacıysanız ve para haritanız yılda 50.000 \$’ı öngörüyorsanız; ama o yıl işler iyi gitmiş ve 90.000 \$ kazanmışsanız, bir sonraki yılın bereketsiz geçmesini ve sizi para haritanıza geri döndürmesini bekleyin.

Diğer yandan, yine para haritanız 50.000 \$’lık ise ve son birkaç yılınız çok bereketsiz geçmişse, merak etmeyin, hepsini telafi edersiniz. Mutlaka alırsınız çünkü bu, paranın ve zihninizin bilinçaltı yasadır. Bu durumdaki bir kişiye belki de yolda yürürken otobüs çarpar ve o da yılda 50.000 \$’lık bir sigortada geliri elde eder! Aslında iş basit; para haritanızda yılda 50.000 \$ yazıyorsa, bu parayı şu ya da bu şekilde elde edersiniz.

Tekrar edelim, para haritanızın neye kurulu olduğunu nasıl anlayacaksınız? Bunu anlamanın en belirgin yollarından biri elde ettiğiniz sonuçlara bakmaktır. Banka hesabınıza bir göz atın. Gelirinizi gözden geçirin. Net değerinizin ne olduğunu bulun. Yatırımlarınızdaki başarılarınıza bakın. İşinizdeki başarıyı kontrol edin. Bakın bakalım, siz paranızı harcayan mı,

yoksa biriktirenlerden misiniz? Paranızı iyi kullanıp kullanmadığınıza bakın. Ne kadar tutarlı ya da tutarsız olduğunuzu kontrol edin. Para için ne kadar çok çalıştığınıza bakın. Parayla ilişkilerinize bakın.

Sizin için para çok fazla çaba göstermenizi mi gerektiriyor, yoksa onu kolayca elde ediyor musunuz? Kendi işiniz mi, yoksa başkasının yanında mı çalışıyorsunuz? Her iki durumda da yaptığınız işi uzun süre götürüyor musunuz, yoksa bir işten diğerine mi atlıyorsunuz?

Para haritanız termometre gibidir. Eğer odanın sıcaklığı yirmi bir dereceyse, büyük olasılıkla termostat da 21 dereceye ayarlıdır. Eğer odanın penceresi açıksa ve dışarıda da hava soğuksa, odanın sıcaklığı on dokuz dereceye düşebilir mi? Elbette düşebilir, ama sonra ne olur? Termostat harekete geçer ve tekrar yirmi bir dereceye yükselir.

Diğer taraftan, pencere açık ve hava da sıcaksa odadaki ısı yirmi beş dereceye çıkabilir mi? Elbette, ama sonunda ne olur? Termometre yine yirmi bir dönecektir.

Odadaki ıyı keskin olarak değiştirmenin tek yolu termometreyi yeniden ayarlamaktır. Aynı şekilde, parasal başarı düzeyinizi “keskin” olarak değiştirmek için parasal termostatınızı, yani para haritanızı yeniden ayarlamanız gerekir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Oda ısısını katı olarak değiştirmenin tek yolu termostatı yeniden ayarlamaktır. Aynı şekilde, parasal başarı düzeyinizi “katı” olarak değiştirmenin tek yolu da parasal termostatınızı yeniden ayarlamaktır.

İstedığınız herşeyi deneyebilirsiniz. İş yönetimi, pazarlama, satış ve müzakere yapma konularında bilginizi arttırabilirsiniz. Emlak ve borsa konularında uzmanlaşabilirsiniz. Bütün bunlar harika “yöntemler”dir. Ama sonunda, büyük miktarlarda pa-

ra yaratmanızı ve elde tutmanızı sağlayacak kadar büyük ve güçlü bir içsel “donanımınız” yoksa, dünyanın hiçbir aracı işinize yaramayacaktır.

Tekrar edelim, bu basit bir aritmetik meselesidir: Şans veya şanssızlık eseri, kişisel para ve başarı haritanız, onu yeniden tanımlayıp değiştirmedığınız sürece, hayatınız boyunca sizinle birlikte olacaktır.

Her değişimin ilk ögesinin farkındalık olduğunu unutmayın. Kendinizi gözlemleyin, bilinçlenin; düşüncelerinizi, korkularınızı, inançlarınızı, alışkanlıklarınızı, davranışlarınızı ve hatta ataletinizi gözlemleyin. Kendinizi mikroskobun altına koyun. Kendiniz için çalışın.

Çoğumuz hayatımızı kendi seçimlerimize göre yaşadığımızı sanırız. Ama durum her zaman böyle değildir! Gerçekten aydın bir kişi olsak bile, normal bir günün akışında, farkındalığımızı yansıtan ancak birkaç seçim yaparız. Çoğu zaman geçmişteki şartlanmalarımızın ve eski alışkanlıklarımızın otomatige bağladığı robotlar gibiyizdir. Bilinçli olmak işte burada gündeme gelir. Bilinçli olmak, geçmişin programlamasına göre yaşamak yerine, şu anki gerçek seçimlerimize göre yaşamayı mümkün kılacak düşünce ve davranışlarımızı oluşturmaktır.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Bilinçli olmak, geçmişin programlamasına göre yaşamak yerine, şu anki gerçek seçimlerimize göre yaşamamızı mümkün kılacak düşünce ve davranışlarımızı belirlemektir.

Bilinç düzeyinde farkındalıkla, geçmişteki kendimize göre değil de, bugünkü kendimize göre bir yaşam kurabiliriz. Bu şekilde, olaylara geçmişten gelen güvensizliklerimiz ve korkularımız nedeniyle uygun olmayan tepkiler vermek yerine, becerilerimizin ve yeteneklerimizin tüm potansiyelini kullanarak uygun davranış biçimleri geliştirebiliriz.

Bilinçlendikten sonra, programınızın ne olduğunu bütün gerçeğiyle görebilir ve bunun yaşınız küçük olduğu için daha iyisini bilemediğiniz bir sırada edindiğiniz bilgi ve inançların bir kaydı olduğunu anlayabilirsiniz. Bu koşullanma sizin aslında kim olduğunuzu değil, kim olmayı öğrendiğinizi anlatır. Bu şekilde, “CD” değil de, “CD Kayıt Cihazı” olduğunuzu görebilirsiniz. Siz bardağın içindeki “içerik” yerine, “bardak” haline gelmişsinizdir; yazılım (software) değil, donanım(hardware)sınızdır artık.

Evet, genlerin rolü olabilir ve evet, tinsel veriler için içinde olabilir, ama sizin büyük bir kısmınızı şekillendiren şey aslında başka insanların inançlarından ve bilgilerinden kaynaklanır. Daha önce de söylediğim gibi, inançlar doğru ya da yanlış değildir; inançlar, geçerliliklerinden bağımsız olarak, insanlar arasında dolaşan ondan sonra da kuşaktan kuşağa geçerek size kadar gelen fikirlerdir. Bunu bildiğiniz zaman, parasal başarıyı desteklemeyen inanç ve oluşumlardan bilinçli olarak sıyrılmayı seçebilir, işinize yarayacak inanç ve oluşumları onların yerine koyabilirsiniz.

Kurslarımızda, “Hiçbir düşünce kafanızda bedavaya oturmaz.” ilkesini öğretiyoruz. Düşüncelerinizin herbiri ya yatırım ya da maliyettir. Ya sizi mutluluk ve başarıya götürür ya da bunlardan uzaklaştırır, ya sizi güçlendirir ya da güçten düşürür. İşte bu nedenle düşüncelerinizi akılcıca seçmeniz ön koşuldur.

Fikirlerinizin ve inançlarınızın gerçek siz olmadığını anladığınız gibi, size yapışık olmadığını da anlamalısınız. Onları ne kadar değerli bulursanız bulun, hiçbirinin sizin ona verdiğinizden daha fazla önemi ve anlamı yoktur. *Hiçbir şeyin, sizin ona verdiğinizin dışında bir anlamı yoktur.*

Size bu kitabın başında benim söylediğim hiçbir şeye inanmayın dediğimi hatırladınız mı? Evet, eğer hayatınızda gerçekten şaha kalkmak istiyorsanız, kendi söylediğiniz hiçbir söze de inanmayın. Anında bilgelik istiyorsanız, *düşüncelerinizin*

hiçbirine inanmayın.

Bu arada, eğer insanların çoğu gibiyseniz ve bir şeye inanmak ihtiyacı duyuyorsanız, o zaman sizi refaha götürecek, parasal başarıyı destekleyecek inançları benimsemeye bakın. Düşüncelerin duygulara, duyguların davranışlara, davranışlarında sonuçlara yol açtığını sakın unutmayın. Ancak ve ancak parasal başarıyı yakalamış insanlar gibi düşünmeyi ve davranmayı seçtiğinizde onların yarattığı sonuçları yaratabilirsiniz.

Buradaki soru, “Parasal başarıyı yakalamış insanlar nasıl düşünür ve davranırlar?” sorusudur. Kitabın ikinci bölümünde işte bunu keşfedeceksiniz.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyarak söyleyin:

“Düşüncelerimi inceleyeceğim ve sadece beni güçlendiren düşünceleri koruyacağım.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

Rhonda ve Bob Baines'in Başarı Öyküsü

Kimden: Rhonda ve Bob Baines

Kime: T. Harv Eker

Konu: Kendimizi özgür hissediyoruz!

Biz, tam olarak ne bulacağımızı bilmeden seminerinize katıldık. Sonuçtan çok etkilendik. Seminere katılmadan önce para konusunda bir sürü sorununuz vardı. Hiçbir gelişme göstermiyorduk. Sürekli borç içindeydik ve nedenini bilemiyorduk. Kredi kartı borçlarımızı (genellikle işimizden kazandığımız yüksek bir primle) kapatıyor, ama takip eden ilk altı ay içerisinde yine borca batıyorduk. Kazandığımız paranın miktarının bir etkisi olmuyordu. Çok bıkmıştık ve çok kavga ediyorduk.

Sonra sizin seminerinize katıldık; sizi dinlerken, kocam ve ben habire birbirimizin bacağını çimdikliyor ve birbirimize bakıp gülümsüyorduk. Bize, "Hiç şaşırmadım."; "Demek ki bundan kaynaklanıyormuş."; "Şimdi anladım." dedirten birçok bilgi edindik. İkimiz de çok heyecanlandık.

İş paraya geldiğinde, eşimle birbirimizden ne kadar farklı düşündüğümüzü öğrendik. Eşimin nasıl bir "harcayıcı", benim ise nasıl bir "engelleyci" olduğumuzu gördük. Ne berbat bir bileşim! Bu bilgileri edindikten sonra birbirimizi suçlamaya son verdik; birbirimizi anlamaya ve bunun sonucunda daha çok sevmeye başladık.

Aradan bir yıl geçti ve para konusunda hâlâ hiç kavga etmedik! Sadece ne öğrendiğimizi konuşuyoruz. Artık borcumuz yok ve 16 yıllık ilişkimizde ilk defa birikmiş paramız var. Şimdi sadece gelecek için değil, gündelik harcamalarımız, eğlence, eğitim, ileride alacağımız ev ve hatta ihtiyacı olanlara verecek paramız bile var. Parayı bu alanlarda kullanabileceğimizi bilmek ve amaçlarımız uğruna para harcadığımız için suçluluk duymamak harika bir duygu.

Kendimizi özgür hissediyoruz.

Çok teşekkür ederiz.

İKİNCİ BÖLÜM

Parasal Başarıya Ulaşmış Milyoner Olanların Sır Dosyaları

Parasal Başarıya Ulaşmış İnsanlarla Ekonomik Sıkıntı Çeken İnsanların Farklı Düşündüğü ve Davrandığı 17 Nokta

Kitabın Birinci Bölümü'nde parasal yaklaşımların oluşum sürecini tartıştık. Düşüncelerin duygulara, duyguların davranışlara, davranışların da sonuçlara yol açtığını anımsayın. Herşey zihninizde oluşan düşüncelerinizle başlar. Aşağı yukarı bütün hayatımızın temeli zihnimiz olmasına rağmen, çoğumuzun bu güçlü mekanizmanın işleyişine dair hiçbir ipucuna sahip olmaması şaşırtıcıdır, değil mi? Öyleyse, zihnimizin nasıl çalıştığına basitçe göz atarak işe başlayalım. Mecazen, zihniniz, evinizde veya işyerinizde gördüğünüz koca bir dosya dolabından başka bir şey değildir. Oraya gelen bütün bilgiler, sizin yaşamınızı sürdürmenizi kolaylaştıracak şekilde dosyalara aktarılır ve etiketlenir. Farkettiniz mi? Zenginleştirmek demedim, sürdürmek dedim.

Karşılaştığınız her durumda, nasıl tepki vereceğinizi kararlaştırmak için zihninizin dosya dolabına gidersiniz. Örneğin, elinize bir para fırsatı geçti diyelim. Otomatik olarak üzerinde

para yazan dosyaya gider ve nasıl davranacağınıza ona göre karar verirsiniz. Para hakkındaki bütün düşünceleriniz, para dosyanızda kayıtlıdır. Bütün düşünebilecekleriniz bu dosyadakilere ibarettir, çünkü zihninizde söz konusu kategoride sadece o bilgiler bulunmaktadır.

Kararınızı o sırada mantıklı, anlamlı ve uygun olduğuna inandığımız şeylere göre verirsiniz. Doğru olduğunu düşündüğünüz seçimi yaparsınız. Sorun şu ki, sizin doğru seçiminiz başarılı bir seçim olmayabilir. Aslında, size son derece mantıklı gelen şey son derece kötü sonuçlar doğurabilir.

Örneğin, eşim alışveriş merkezine gitti, diyelim. Bunu düşlemek benim için hiç de zor değil. Yeşil bir çanta gördüğünü varsayalım. Çantanın fiyatı yüzde 25 düşmüş. Eşim aklındaki para dosyasına, “Ben bu çantayı alayım mı?” sorusuyla gider. Bir nano saniyede zihin dosyası, “Geçen hafta aldığın yeşil pa-buçlara uyacak yeşil bir çanta arıyordun. Ayrıca modeli de tam aradığın gibi. Git al!” diye cevap verir. Eşim kasaya doğru bir hamle yaptığında zihni, sadece o güzel yeşil çantayı alacağı için değil, bir de yüzde 25 daha ucuza alacağı için sevinç içindedir.

Eşime göre bu alışveriş son derece mantıklıdır. Eşim o çantayı istiyor, o çantaya ihtiyacı olduğuna inanıyor ve bu da harika bir “fırsat”. Ama zihni hiçbir şekilde, “Evet, bu çok güzel bir çanta, harika bir fırsat olduğu da doğru ama, şu anda üç bin dolar borcum olduğu için çantayı almasam daha iyi olur.” demez. Zihninin bir yanı borcu olduğunu hatırlatsa da, “Aman, battı balık yan gider. İki kuruş daha eklense ne olur sanki!” diyerek bu uyarıyı es geçer, gider.

Eşim bu düşüncelere sahip olamaz, çünkü bu bilgiler zihnindeki hiçbir dosyada yoktur. “Borcun varken alışverişi kes; zararın neresinden dönersen kârdır.” dosyası eşimin aklına yerleşmiş olmadığı için o bu düşüncelere sahip olamaz ve bu da yaptığı seçimin bir tercih olmadığını gösterir.

Demek istediğimi anlatabildim mi? Zihin dolabınızda parasal başarınızı desteklemeyen dosyalarınız varsa, tercihiniz sa-

dece o dosyalar olabilir. Bunlar da sizin için doğal, otomatik ve mantıklıdır. Ama sonuçta bu dosyalar çoğunlukla parasal başarısızlığı getirir. Tam tersine, zihninizde parasal başarıyı destekleyen dosyalar var ise, siz otomatik şekilde başarı getiren kararları alırsınız. Hatta bunu düşünmeniz bile gerekmez. Normal düşünme yönteminiz, tıpkı Donald Trump gibi, başarıyla sonuçlanır. Onun doğal düşünme sistemi para kazanmasını sağlar.

Para konusunda, keşke Donald Trump gibi düşünebilseydiniz, ne güzel olurdu değil mi? Bu soruya “elbette” diye veya ona benzer bir cevap verdiğinizden eminim.

Evet, bütün bunlar gerçek olabilir!

Daha önce de belirttiğimiz gibi, herhangi bir değişimin ilk adımı farkındalıktır; yani zengin insanlar gibi düşünmenin ilk adımı onların nasıl düşündüğünü bilmektir.

Varlıklı kişiler, diğer insanlardan çok farklı düşünürler: Para, zenginlik, insanlar ve hayatın hemen hemen bütün konularında farklı düşüncelere sahiptirler. Bu kitabın ikinci bölümünde, işte bu farklı düşüncelerin bir kısmını inceleyeceğiz. Yeniden şartlanmanız söz konusu olabildiği için de zihnimize on yedi alternatif ile “parasal başarının sırlarını ve milyoner olmanın yollarını içeren dosyayı” yerleştireceğiz. Yeni dosyalar yeni tercihler demektir. Böylece, kendinizi, zihninizi bilinçli olarak parasal başarıya sahip insanlar gibi düşünmeye odaklayabilirsiniz. Unutmayın, sizi tam tersi şekilde değil, mutlu ve başarılı olmak konusunda destekleyen şekilde düşünmeyi seçebilirsiniz.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Sizi mutsuz ve başarısız olmaya itecek şekilde değil, tam tersi, mutlu ve başarılı olmanızı sağlayacak şekilde düşünmeyi seçebilirsiniz.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 1

Parasal başarıya ulaşmış insanların inancı:
“Hayatımı ben yaratırım.”

Ekonomik sıkıntı yaşayan insanların inancı:
“Hayat başıma gelenlerden ibarettir.”

Eğer parasal başarıyı yakalamak ve zengin olmak istiyorsanız, hayatınızın, özellikle de finansal hayatınızın direksiyonunda olduğunuza inanmanız önkoşuldur. Eğer, buna inanmazsanız, içinizin derinliklerinde, kendi yaşamınız üzerinde kontrolünüz olmadığı için parasal hayatınızı da denetleyemeyeceğinize inanıyorsunuzdur.

Zengin olmayan insanların çoğunun, hatta daha iddialı bir şey söyleyeceğim hemen hepsinin sayısal lotoya, piyango biletlerine bir servet yatırdıklarını biliyor musunuz? Onlar, itiraf etmeseler de, paranın, hem de çok paranın onların adını torbadan çekip çıkaracak birisi aracılığıyla geleceğine sahiden inanırlar. Cumartesi gecesi televizyonun başından ayrılmazlar, çekilişi seyrederek ve “talih kuşu”nun bu hafta onların başına konup konmayacağını görmek isterler.

Elbette herkes lotoda kazanmak ister, varlıklı kişiler bile arada bir “gırgır olsun” diye bilet alırlar. Ama maaşlarının yarısını ya da tamamını lotoya harcamadıkları gibi, lotoda kazanmak onların servet sahibi olmak için uyguladıkları temel “strateji” değildir. Ellerindeki “gerçeği” yani parayı verip, “yalan” satın almazlar!

Başarınızı, hayatınızı, para ve başarı için gösterdiğiniz çabayı sadece ve sadece kendinizin yarattığına inanmak zorundasınız. Çünkü bilinçli ya da bilinçdışı, hepsini siz yapıyorsunuz.

Parasını hep yanlış değerlendiren, doğru kullanamayan ve ekonomik sıkıntılardan bir türlü kurtulamayan insanların çoğu hayatlarında olan bitenin, hatalarının sorumluluğunu taşımak yerine, kurban rolü oynamayı seçerler. Parasal açıdan kurban olduğuna inanan ve bu role soyunan kişi (dikkat ederseniz, kurban, demiyorum; kurban rolüne soyunan, diyorum), ağırlıklı

olarak, “çaresiz, zavallı ben” diye düşünür. Böylelikle “Ne düşünürsen başına o gelir.” yarası işbaşına geçer ve sonuçta kurbanın elde ettiği de bu olur. Oysa kişinin kendini “kurban” olarak ilan etmeden önce “kurbanlığı” en baştan kabul ettiğini, bu role çok önceden soyunduğunu gösteren ipuçlarına bir bakalım:

İPUCU 1: SUÇLAMAK

İş neden zengin olmadıklarına geldiğinde, kurbanların çoğu “suçlama oyununun” uzmanıdır. Bu oyunun konusu, kendinize hiç bakmadan, parmağınızla kaç kişiyi veya durumu işaret edebileceğinizi bilmektir. Bu oyun en azından kurbanlar için eğlencelidir. Ama ne yazık ki onların çevresinde bulunma şanssızlığına uğramış kişiler için hiç de iç açıcı değildir. Çünkü kurbanın yakın çevresinde bulunanlar kolayca hedef haline gelirler.

Yanlış alana yatırım yaparlar; o alanı suçlarlar, yeterince çalışmadıkları için işçileri suçlarlar, ortaklarını suçlarlar, ekonomiyi suçlarlar, hükümeti suçlarlar. Yanlış hisse alırlar; borsayı suçlarlar, brokerlerini suçlarlar. Gelirlerinin üzerinde harcama yapıp, kredilere, kredi kartları batağına saplanır; bankaları suçlarlar, eşlerini suçlarlar, patronlarını suçlarlar, yöneticilerini suçlarlar, iş merkezini suçlarlar, bir üst veya bir alt hizmet sürecini suçlarlar. Zaman zaman Tanrı’yı da suçlarlar ve tabii ki her zaman ana babalarını suçlarlar. Her zaman suçlayacak birisi veya bir şeyler vardır. Sorun, kendileri hariç, her kişide veya her yerde olabilir. Bazen, bazı konularda haklı olabilirler, ama her zaman her konuda değil!

İPUCU 2: GEREKÇE BULMAK

Parasal başarıyı bir türlü yakalayamayan, eline geçen, önüne gelen her fırsatı kaçıran ya da yakalasa da muhteşem bir servete dönüşecek olan sonucu “büyük bir başarıyla” başarısızlıkla sonuçlandıran bir diğer “kurban” psikolojisi ipucu da, gerekçe bulmaktır.

En çok ileri sürdükleri gerekçe ise, “Para gerçekten benim için önemli değil.” “Paraya zerre kadar önem vermem.” ve benzeri cümlelerdir. Size bir soru sorayım: Bu, “Benim için önemli değilsin; zerre kadar önem vermem.” laflarını eşinize, kız arkadaşınıza, erkek arkadaşınıza, ortağınıza veya herhangi bir arkadaşınıza söylerseniz, bu insanlara hiç önem vermezseniz ve değersizlermiş gibi davranırsanız, onlara ilgiyle odaklanmazsanız bu insanlar sonunda ne yaparlar? Yanınızda dururlar mı? Bence hayır! Size garip bir benzetme gibi gelebilir, ama bence aynı şey para için de geçerlidir! Paranın önemli olduğunu düşünmüyorsanız, tabii ki paranız olmaz. Para işe yaradığı alanlarda son derece önemli, işe yaramadığı yerlerde ise son derece önemsizdir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Para, işe yaradığı alanlarda son derece önemli, işe yaramadığı yerlerde ise son derece önemsizdir.

Seminerlerimde, kimi katılımcılar yanıma gelip, “Biliyor musun Harv, benim için para sevgi kadar önemli değildir.” derler. Ben de gözlerinin içine bakıp, “Meteliksizsin, değil mi?” derim. Genellikle gözlerini yere indirir ve “Yani, şu sırada biraz para sıkıntım var ama...” derlerken ben sorarım: “Hep parasızdın veya ona yakın bir şeydin, değil mi?” Bu noktada başlarını “evet” anlamında sallayarak yerlerine dönerler. Dinlemeye, anlamaya ve bu inancın hayatları üzerinde ne kadar yıkıcı bir etki yaratmış olduğunu farketmeye artık hazırdırlar. Çünkü finansal başarısızlıklarına gerekçe yarattıklarını, sevginin karşısına para kavramını koymanın gerçeğe ilgisi olmadığını anlamaya başlamışlardır. Nerede hata yaptıklarını bulup onları başarıya götürecek noktalara odaklanacaklarına, “sevgi kurbanı” olduğunu iddia eden ve bu tür gerekçelerle finansal başarısızlıklarını kabul etmeye yanaşmayanların parasal başarıya ulaşmış zengin olmuş insanlardan farkı işte budur!

Parasal başarıya ulaşmış kişiler asla “Para sevgi kadar önemli değildir.” demezler. Çünkü para ve sevgi kavramlarının apayrı kavramlar olduğunu, paranın işe yaradığı alanlarda son derece önemli, işe yaramadığı yerlerde ise son derece önemsiz olduğunu bilirler. Ve sevgi dünyayı ayakta tutsa da, hastanelerin, evlerin, okulların, çocukların, eşlerin masrafını karşılamaz. Hiç kimsenin karnını da doyurmaz. Paranın önemini ve toplumumuzdaki yerini, sağladığı yaşamsal avantajları; sevgi, dostluk gibi kavramlarla bağdaştırmaktan artık vazgeçin. Sevginize de gereken özeni, önemi gösterin; parasal başarıya da. Göreceksiniz, her ikisi de her geçen gün artmaya devam edecek.

İkna olmadınız mı? Faturalarınızı sevgiyle ödemeyi deneyin. Hâlâ emin değil misiniz? O halde hemen şimdi bankaya gidin ve biraz sevgi yatırmaya çalışın, bakın bakalım ne oluyor. Hemen sizi bu zahmetten kurtarayım. Banka memuru yüzünüze, akıl hastanesinden kaçmışsınız gibi bakacak ve “Güvenlik!” diye bağıracaktır.

Eğer sizi hâlâ ikna edemediysem ve hâlâ paranın önemsiz olduğunu düşünüyorsanız, o zaman size söyleyecek tek sözüm var: Para haritanızda o köstekleyici dosyayı silmezseniz hep parasız kalacaksınız. Bundan hiçbir şikayetiniz yok ise, gerçekten hiçbir zaman şikayet etmediyseniz ve etmeyeceğinizden de yüzde yüz eminseniz hiçbir problem yok.

Ama yine de okumaya devam etmenizi öneriyorum.

İPUCU 3: ŞİKAYET ETMEK

Şikayet etmek, hem beden hem de para sağlığınıza yapabileceğiniz en kötü şeydir. Neden mi en kötü?

Ben, “Üzerinde odaklandığınız şey büyür.” diyen evrensel yasaya çok inanırım. Şikayet ettiğiniz zaman, neye odaklanıyorsunuz? Hayatınızda doğru giden şeylere mi, yoksa yanlış giden şeylere mi? Elbette birçoğunun yaptığı gibi yanlış gidenlere odaklanıyorsunuz ve odaklandığınız şey büyüyeceği için de, gittikçe daha kötü şeyler olacaktır.

Kişisel gelişim alanında çalışan pek çok eğitimci Çekim Yasası'ndan söz eder. Bu yasaya göre, "Herşey benzerini çeker." Kısaca, şikayet ettiğiniz zaman aslında "olumsuzlukları" hayatınıza çekersiniz.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Şikayet ettiğiniz zaman, yaşayan, nefes alan bir "olumsuzluk mıknaatısı" haline gelirsiniz.

Çok şikayet eden kişilerin zor bir hayat sürdürdüklerini fark ettiniz mi? Sanki tüm terslikler bu kişilerin başına geliyor gibidir. Çoğunlukla, "Tabii şikayet ederim - hayatımdaki olumsuzluklara bir baksana." derler. Tabii ki hepimizin başına zaman zaman aksilikler gelir, şanssızlıklar olur, ama bazıları onlara takılıp kalmadan o anki durumu değerlendirir ve yoluna devam eder. Kimlerdir bunlar? Siz artık bu kişilerin kimler olduğunu, kimler olmadığını tahmin edebiliyorsunuz. Artık herşeyden sürekli şikayet eden, en ufacık aksilikleri bile büyüten, her şanssızlığın başına geldiğini iddia eden bu kişilere "Hayır, olumsuzluklar hep böyle şikayet ettiğin için senin başına geliyor!" diyebilirsiniz.

Bu da bizi başka bir konuya getirir. Şikayet eden insanların fazla yakınında bulunmamaya özen gösterin, çünkü negatif enerji bulaşıcıdır. Eğer mutlaka yakınlarında olmak durumdaysanız, elinizde çelikten bir şemsiye olsun, yoksa bütün o olumsuzluklar sizi de esir alır! Birçok insan şikayet eden kişileri dinlemeyi sever. Neden? Cevabı gayet basit: Sıranın kendilerine gelmesini bekledikleri için! "Seninki de birşey mi, sen bir de benim başıma gelenleri dinle!" diyebileceklerdir.

Şimdi, sırada hayatınızı değiştireceğini bildiğim bir ev ödevi var. Sizden önümüzdeki yedi gün boyunca hiç şikayet etmemenizi istiyorum. Sadece sesli olarak değil, içinizden bile şikayet etmemenizi istiyorum. Neden? Çünkü ilk günlerde geçmişten gelen "kalıntı olumsuzluklar" olabilir. Ne yazık ki, olum-

suzluklar ışık hızında değil olumsuzluk hızında gider, yani onlardan tamamen arınmak için biraz zaman gerekebilir.

Binlerce insana bu ödevi verdim ve bu minicik alıştırmamın dahi hayatlarını nasıl değiştirdiğini anlatan kişilerin çokluğu karşısında şaşırıp kaldım. Olumsuzluklardan şikayet ederek onları hayatınıza çekmeye son verdiğinizde, hayatınızın müthiş bir şekilde değişeceğini garanti ederim. Şimdiye kadar şikayet eden bir kişi olmuşsanız, hemen başarı beklemeyin; şimdilik "nötr" olmak bile birçok kişi için büyük bir başlangıçtır!

Suçlamak, gerekçe yaratmak ve şikayet etmek ilaç gibidir. Sakinleştirici etkisi yapar. Başarısızlık stresini örter. Şöyle düşünün: Kişi, eğer şu ya da bu biçimde başarısız olmasaydı, suçlamaya, gerekçe yaratmaya veya şikayet etmeye ihtiyaç duyar mıydı? En açık yanıtıyla, hayır.

Bundan sonra, kendinizi, acımasızca başkalarını suçlarken, gerekçe yaratırken veya şikayet ederken bulursanız, durun ve hemen yaptığınızdan vazgeçin. Kendinize, yaşamınızı kendinizin yarattığını ve onun her anında ya başarıyı ya da olumsuzlukları çekeceğinizi hatırlatın. Düşüncelerinizi ve sözlerinizi akıllıca seçmeniz gerekli!

Artık milyoner aklının en büyük sırlarından birini duymaya hazırsınız. Dikkatle okuyun: Varlıklı kişiler asla "kurban" rolüne soyunmazlar! Sürekli gerekçe bulmazlar, sürekli şikayet etmezler, sürekli başkalarını suçlamazlar. Az önce söylediğim gibi parasal başarıyı yakalayıp zengin olmuş ve başarılarını artırma yolunda yürüyen kişiler aksiliklere, şanssızlıklara çok şans tanınmasalar da, başlarına gelen ani aksiliklere takılıp kalmadan o anki durumu ve bu durumun oluşmasında kendine düşen payı değerlendirir ve yollarına devam ederler.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Varlıklı kişiler asla "kurban" rolüne soyunmazlar.

Bu arada, kurban rolü oynamanın da ödülleri vardır. İnsanlar kurban olarak ne elde ederler? Cevap, ilgi. İlgi önemli mi? Elbette önemli. Herkes, şu ya da bu şekilde, ilgi çekmek için yaşar. İnsanoğlu, vahim bir hata yaparak da olsa ilgi çekmenin peşindedir. Ve bunu hepimiz yaparız. Hepimizin yaptığı bir şey daha vardır: Sevgi ile ilgiyi birbirine karıştırırız.

İnanın bana, sürekli ilgi çekme ihtiyacı içindeyseniz, tam anlamıyla mutlu ve başarılı olmanız imkânsızdır. Çünkü istediğiniz ilgiyse, başkalarının himmetine muhtaç olursunuz. Sonuçta, göze girmek için “çevresindekileri sürekli yelpazeleyen” bir kişi olup çıkarsınız. Birkaç önemli nedenden ötürü, ilgi ile sevgi arasındaki “halkayı kırmak” gereklidir.

Bu önemli nedenlerin ilki daha başarılı olursunuz; ikincisi, daha mutlu olursunuz; üçüncüsü de, hayatınızda “gerçek” aşkı bulabilirsiniz. Çoğunlukla, insanlar ilgi ile sevgiyi birbirine karıştırdıklarında, birbirlerini kelimenin gerçek manevi anlamında sevmezler. Birbirlerini, “Benim için yaptıklarını seviyorum.” cümlesinde olduğu gibi, kendi egolarından yola çıkarak severler. Bu nedenle, ilişki aslında bireyle ilgilidir, diğer kişi veya en azından iki kişiyle ilgili değildir.

İlgiyi sevgiden bağımsızlaştırarak, bir başkasını, sizin için yaptıkları yüzünden değil de, kendisi adına sevmek için özgürleşirsiniz. Tıpkı parasal başarıya ulaşmış zengin olmuş kişilerin bildiği gibi: Sevgi ve ilgi farklı halkalardır. İlgi isteği “kurban” psikolojisini getirir. Ve, evet, dediğim gibi, parasal başarıya ulaşmış zenginler “kurban” rolüne soyunmazlar.

Dolayısıyla “kurban rolü”nü oynamayı çok seven ve bununla ilgi arayanlar, sürekli gerekçe göstererek, sürekli şikayet ederek ve sürekli başkalarını suçlayarak hiçbir zaman zengin olmamayı garanti altına alırlar.

Şimdi karar verme vakti. Ya “kurban olursunuz” ya da “zengin”. Ama ikisi birden olamazsınız. Kulak verin! Suçladığınız, gerekçe bulduğunuz veya şikayet ettiğiniz her ama her seferde parasal boğazınızı kesiyorsunuz.

Yaşamınızda olan ve olmayan herşeyi sizin yarattığınızı anlayacak kuvveti toplama zamanı. Parasal başarılarınızı da, başarısızlıklarınızı da, ikisi arasındaki bütün kademeleri de bizzat kendinizin yarattığınızı bilmelisiniz.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Parasal başarı düzeyimi yaratacak olan benim!”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Kendinizi başkalarını suçlarken, olur olmaz gerekçeler bulurken ve sürekli şikayet ederken her yakaladığınızda, işaret parmağınızla boynunuzu kesiyor gibi yapın; bu hareketi, parasal boynunuzu kesme eylemini hatırlamak için bir uyarıcı olarak kullanın. Tekrar ediyorum, bu hareket size acımasız da gelse, suçlarken, gerekçe yaratırken ve şikayet ederken kendinize ettiğiniz kötülükten daha acımasız değildir! Ve bu yıkıcı alışkanlıklarınızı eninde sonunda ortadan kaldıracak etkin bir yöntemdir.
2. “Gözden geçirin”. Her günün sonunda, bir tane iyi giden, bir tane de kötü giden şeyi yazın. Sonra da, “Ben bu durumları nasıl yarattım?” sorusunun cevabını yazın. Başka insanlar da işin içine girmiş ise, “Bu durumların meydana gelişinde benim payım neydi?” sorusunun cevabını yazın. Bu alıştırma, size hayatınızın hesabını vermeyi öğretecek; ayrıca sizin için geçerli olan ve olmayan stratejileri gösterecek.

Para Haritalarını doğru bir şekilde oluşturamayan; dolayısıyla zengin olmaya bir türlü odaklanamayan insanlar para oyununu, saldırı için değil savunma için oynarlar.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 2

**Parasal başarıya ulaşmış kişiler
para oyununu kazanmak için oynarlar.**

**Ekonomik sıkıntı çeken kişiler ise
para oyununu kaybetmemek için oynarlar.**

Size bir soru soracağım: Herhangi bir spor dalında sadece defans yapsaydınız, maçı kazanma şansınız ne kadar olurdu? Bu soruya insanların çoğu, “çok az” veya “hiç” diye cevap verecektir.

İşte, çoğu insan para oyununu bu şekilde oynar. Bu tip kişilerin en büyük kaygısı, bolluk ve zenginlik yaratmak yerine, hayatta kalmak ve güvencede olmaktır. Bu açıdan bakıldığında, amacınız nedir? Hedefiniz nedir? Gerçek niyetiniz nedir?

Parasal başarıyı yakalamış insanların amacı biraz değil, çok paradır; parasal bolluklarına daha da bolluk katmaktır; başka türlü sü ellerinden gelmez. Çünkü; para haritalarında muazzam bir şekilde başarıya odaklanmışlardır ve odaklarını hiçbir şekilde kaybetmezler. Bazıları onların parasal başarılarını sadece “mucize” olarak değerlendirirken, onlar bu durumu “olağan” bir şekilde gerçekleştirmeye devam ederler.

Şimdiye kadar anlatıklarına direnen bir kişiyseniz, “Elle- rinde zaten bolca varolan para miktarıyla daha fazla bolluğa ulaşmaları son derece normal.” diyecek olabilirsiniz! Ben de size diyeceğim ki: Paranın miktarı finansal başarı oranıyla paralel artar; başarı artar, para artar; başarı artar, para artar; başarı artar, para artar!

Peki, siz, bir işadınının sadece “faturalarını ödeyebilecek kadar...” kazanmaya odaklandığımı hiç duydunuz mu?! Ya da faturalarını ödeyebildiği için mucizeler yarattığını düşündüğünü hiç duydunuz mu? Ben hiç duymadım.

Parasal açıdan başarıyı yakalayamayıp ekonomik sıkıntı çekenlerin ve bunu da bir türlü kabullenemeyenlerin amacı “Faturaları ödeyebilecek kadar ... hem de zamanında ödeyebi-

lecek kadar mucizevi bir para sahibi olmak...” tır. Size yine niyetin gücünü hatırlatacağım. Eğer parasal başarı alanındaki tüm niyetiniz faturalarınızı ödeyebilecek kadar para sahibi olmak ise, ancak o kadar paraya sahip olursunuz; tek kuruş fazlasına değil.

Parasal açıdan potansiyeli olan ancak para haritalarını bir türlü doğru noktaya başarıyla odaklayamayan bazı insanlar ise en azından bunun bir adım ötesine geçerler. Ama ne yazık ki bu küçük bir adımdır. Onların büyük amacı, şu koskoca dünyada en sevdikleri, “rahatlık” kelimesidir. Bu kişiler, “rahatlık” isterler. Size bunu söylemekten hiç hoşlanmıyorum, ama rahat yaşamakla zengin olmak arasında kocaman bir fark vardır.

İşte size bu aradaki farkı bilmediğim dönemler olduğunu itiraf etmek zorundayım. Bu kitabı yazmaya hakkım olduğunu düşünmemin nedenlerinden biri; hayatın bahsettiğim her üç evresinden de geçmiş olmamdır. Arabama benzin doldurmak için bir dolar borç alacak kadar meteliksiz kaldığım günler oldu.

Anlatayım: İlk olarak, araba benim değildi. Üstelik, o bir dolar bana dört çeyrek olarak gelmişti. Benzin parasını dört çeyrek vererek ödemek, yetişkin bir kişi için ne kadar utanç vericidir, bilir misiniz? Pompacı çocuk bana, içine madeni para atılan makineleri soyan hırsızmışım gibi bakmış, sonra da başını sallayarak gülmüştü. Size bir şey ifade eder mi bilmem, ama bu benim finansal olarak dibe vurduğum zamanlardan ne yazık ki sadece biriydi.

İşlerimi yoluna koyduktan sonra, rahat yaşamak düzeyine terfi ettim. Rahatlık iyidir. En azından değişiklik olsun diye doğru dürüst restoranlara gidersiniz. Ama hâlâ sadece tavuk ısmarlayabilecek düzeydesinizdir. Eğer istiyorsanız, tavuk yemenizin elbette bir sakıncası yok. Ama insanın canı da hep tavuk çekmiyor ki! “Yakında yumurtalayacaksın.” şakası bile beni hiç güldürmezdi mesela!

Gerçekte, parasal olarak sadece rahat yaşamak düzeyine

erişmiş kişiler, ne yiyeceklerine, mөнünün sağdaki kolonuna- fiyat kolonuna- bakarak karar verirler. “Bu gece ne yemek istersin, tatlım?”, “Ben şu 7.95 dolarlık tabağı alayım. Bakalım neymiş. Sürpriz, sürpriz, tavukmuş!” Evet, bu hafta on dokuzuncu defa aynı şey!

Sadece rahatlığınız söz konusuysa, gözlerinize mөнünün en alt satırlarına gitme iznini vermezsiniz; çünkü verirseniz, oradaki spesiyal yemeğın karşısında ne rakam göreceğınızı bilirsiniz: Özel fiyat! Ve bu durumda, merak etseniz bile asıl fiyatı sormazsınız. Çünkü öncelikle o fiyatı veremeyeceğınızı bilirsiniz. İkincisi, garsondan yemeğın 49 \$ olduğunu öğrendiğinizde, bir anda, “Biliyor musunuz, bu gece canım tavuk çekti!” demeniz ve garsonun sizi mahçup etmemek adına inanıyor görünmeye çalışması oldukça utanç vericidir.

Meteliksiz olduğumda da rahat bir yaşamım olduğunda da, mөнünün sağ tarafındaki kolona bakmadan yapamıyordum.

Bence, parasal başarıya ulaşp zengin olmanın en müthiş taraflarından biri, mөнünün sağdaki kolonuna bakmak zorunda kalmamaktır; ister bakarsınız, ister bakmazsınız. Sadece fiyatını bilmek istemekle, fiyatına göre sipariş vermek zorunda olmak arasındaki his farkını bilmem anlatmama gerek var mı?

Bu bölümde aktardıklarımla ulaştığımız sonuç şu: Amacınız sadece rahat bir yaşama sahip olmak ve bunu sürdürmek ise, buna ulaşma şansınız garanti; ama sadece rahatlığı hedeflerseniz; kitabımızın ana konusu olan milyonerliğe ulaşp parasal olarak tamamen özgür olma şansınızın olmadığını bilesiniz.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Amacınız sadece rahat bir yaşama sahip olmak ve bunu sürdürmek ise, buna ulaşma şansınız garantidir; ama sadece rahatlığı hedeflerseniz; kitabımızın ana konusu olan parasal özgürlüğe tamamen ulaşma, yani zengin olma şansınızın olmadığını bilesiniz.

Programlarımızda, “Yıldızlara nişan alırsanız, en azından ayı vurursunuz.” ilkesini öğretiyoruz. Parasal başarısızlığa kendilerini mahkum edenler bırakın yıldızları, evlerinin tavanına dahi nişan almıyorlar, ondan sonra da neden başarılı olmadıklarını merak ediyorlar!

Evlerinin çatısındaki delikten yıldızları gören ve ona nişan almayı hedefleyen; bu hedefe odaklananların maddi yokluktan maddi bolluğa nasıl kavuştuklarıyla ilgili gerçek öyküleri hiç duymadınız mı? Evet, artık öğrendiniz. Neyi hedeflerseniz, onu elde edersiniz. Amacınız neyse ona ulaşırsınız.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Benim amacım, milyonerlik ve ötesine kavuşmaktır!”

Tekrar edin:

“Bende milyoner akli var!”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Ortalama parasal başarı ya da konfor yaratmak için değil de zengin olmak konusundaki niyetinizi gösteren iki parasal hedef yazınız. Aşağıdakilere “ulaşmak istediğiniz” rakamları yazın:
 - a. Yıllık geliriniz
 - b. Toplam servetiniz
 Bu amaçlarınızı gerçekçi bir süre içerisinde erişilebilir hale getirin, ama aynı zamanda “yıldızlara nişan almayı” unutmayın.
2. Kaliteli bir restorana gidin ve fiyatını hiç sormadan bir yemek ısmarlayın. (Paranız kısıtlıysa, faturayı ortak ödeyeceğiniz bir arkadaşınızı da yanınıza alın.)
Not: Tavuk olmaz!

PARASAL BAŞARI DOSYASI 3

**Parasal başarıya ulaşmış insanlar bu yola baş koyarlar.
Ekonomik sıkıntı çeken insanlar
zengin olmayı sadece isterler.**

Çoğu insana zengin olmak isteyip istemediğini sorun, size bakıp delirmiş olduğunuzu düşünecektir. “Tabii ki olmak isterim!” diyecektir. Gerçekte ise insanların çoğu zengin olmak istemez. Neden? Çünkü bilinçaltlarındaki dosya, zengin olmanın iyi bir şey olmadığı hakkında anlatılan, öğretilen bir sürü olumsuzlukla doludur.

Seminerlerimizde insanlara sorduğumuz sorulardan biri de şudur: “Zengin olmak veya zengin olmaya çalışmak konusunda ne gibi olumsuzluklar vardır?”

İşte size insanların verdiği yanıtlar. Bakın bakalım size de uyuyor mu?

- “Ya kazanır ve sonra kaybedersem? İşte o zaman tam bir beceriksiz olurum.”

- “İnsanların beni kendim için mi yoksa param için mi sevdiğini asla bilemem.”

- “En yüksek vergi diliminde olurum ve paramın yarısını devlete vermek zorunda kalırım.”

- “Bu çok ağır bir yükümlülük.”

- “Çalışırken sağlığımı kaybedebilirim.”

- “Ailem ve arkadaşlarım bana, ‘Sen kim olduğunı sanıyorsun?’ der ve beni eleştirirler.”

- “Herkes gelip para ister.”

- “Soyulabilirim.”

- “Çocuklarımı kaçırlar.”

- “Bu, çok büyük bir sorumluluk. Bütün o parayı yönetmem gerekir. Yatırım yapmayı bilmem gerekir. Vergi stratejileri ve servetimi korumakla ilgilenmem, pahalı muhasebeciler ve avukatlar tutmam gerekir. Sürekli yatırım planları yapmam gerekir. Çalışanların sorumluluğunu almam gerekir. Amma da yorucu iş.”

Ve daha bir sürü cümle!

Daha önce de belirttiğim gibi, herbirimizin, “zihin” dediğimiz dolabımızda bir zenginlik dosyamız vardır. Bu dosyada, çok zengin olmanın neden “harika bir şey” olacağını söyleyen kişisel inançlarımız da yazılıdır. Ama, çoğu insanın dosyasında, zengin olmanın neden o kadar da harika olmayacağını söyleyen bilgiler vardır. Bu demektir ki, bu kişilerin dosyasında zenginlik hakkında karışık mesajlar vardır. Bunlar bir taraftan zevkle, “Daha çok para hayatı eğlenceli hale getirecek.” derken, diğer yandan, “Doğru, ama deliler gibi daha çok çalışmam gerekiyor, bir sürü insanın sorumluluğunu alacağım, bunun nesi eğlenceli?” çığlıkları atarlar. Bir tarafları, “Bütün dünyayı dolaşabilirim.” derken, diğer tarafları, “Tamam, ama herkes sana avuç açacak.” diye mırıldanır. Bu karışık mesajlar çok masum gibi durur, ama gerçekte çoğu insanın bir türlü zengin olamamasının en temel nedenlerindedir.

Meseleye şöyle de bakabilirsiniz. Evren veya diğer bir deyişle “ulu güç” büyük bir postaneye benzer. Size sürekli olarak insanlar, olaylar ve birşeyler gönderir. Siz de, evrene, hâkim olan inançlarınızdan kaynaklanan enerji mesajları göndererek aslında “ısmarladığınız” şeyleri elde edersiniz. Tekrar edelim; “Çekim Yasası” uyarınca, evren kendisine düşen işi yapacak ve sizi destekleyecektir. Ama dosyanızda karışık mesajlar varsa, evren sizin ne istediğinizi anlayamaz.

Evren sizin parasal başarıya ulaşma ve zengin olma isteğinizi duyduğu andan itibaren size bu amaca dönük fırsatlar sunacaktır. Ama ondan sonra sizi, “Zengin insanlar ağgözlü olurlar.” derken yakalarsa, sizi zengin olmamanız konusunda destekleyecektir. Sonra da, diyelim ki, “Çok para sahibi olmak hayatı daha zevkli hale getirir.” diye düşündünüz, şaşırın ve kafası karışan zavallı evren size yine para kazanmanız için fırsatlar sunmaya başlayacaktır. Ertesi gün moraliniz bozuksa ve “Para o kadar da önemli değil.” diye düşünün-

yorsanız, düş kırıklığı yaşayan evrenin artık sabrı taşacak, “Şu oynak aklını toparla! Sana istediğini vereceğim, ama bana ne istediğini söyle!” diye haykıracaktır. Çoğu insanın istediğini elde edememesinin birinci nedeni ne istediğini bilmemesidir.

Parasal başarıya ulaşmaya odaklananlar zengin olmak istediklerinden emindirler, bu arzuları değişkenlik göstermez ve evrene karışık mesajlar göndermezler. Onların bu güçlü isteklerine karşılık evrenin sunduğu fırsatları hemen görür ve kişiliklerine, değerlerine uygun olarak yasal, ahlaki ve vicdani bir engel yok ise bu fırsatları hızla değerlendirirler.

Tekrar ediyorum, yasal, ahlaki ve vicdani bir engel yok ise... Uyarıyorum; bu tamamen kişiye özel bir seçimdir. Bu tür parasal başarı potansiyeline dayanmayan kolay kazançların da geldiği gibi gittiği hikayelerini çok duymuşsunuzdur, çünkü bu tür parasal başarıların çoğunun dosyasında “Hay’dan Gelen Huy’a Gider.” ana başlıktır. Parasal alanda başarıya evrenin onların güçlü isteklerine uygun olarak sunduğu fırsatları değerlendirerek ulaşanlar ve bunu aileler boyu artırarak sürdürenlerin çoğu zengin olma potansiyeline sahiptir; doğru bir para haritaları vardır. Bazı zengin ailelerde arada bir bu potansiyele sahip olmayan ya da kullanamayan evlat / evlatlar çıkabilir ve dev bir serveti kolayca eritebilirler, ama bu çok istisnai bir durumdur ve siz de iyi bilirsiniz ki; istisnalar genel kaideyi bozamaz.

Kaldığımız yere geri dönelim; parasal başarıya ulaşmış zengin olmaya odaklananlar bu yola baş koymuşlardır ve evrene karışık mesajlar yollamazlar. Bu işi, para haritalarını “paranın getireceği keyiften çok“, “paranın getireceği dertlere” odaklayan ve gerçekte zengin olmayı istemeyenler yaparlar. Onlar, sadece “Zengin olmak istiyorum.” derler!

İnanmak zor biliyorum, ama söylediğinizi değil de, bilinçaltında istediğinizi elde edersiniz.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Çoğu insanın istediğini elde edememesinin birinci nedeni, ne istediğini bilmemesidir.

Gerçekte parasal başarıya ulaşmayı istemeyenlerin, zengin olmanın neden sorunlu olduğunu kanıtlamak için bir sürü iyi nedenleri vardır. Sonuçta, zengin olmak istediklerinden yüzde yüz emin olamazlar. Evrene kafa karıştırıcı mesajlar verirler; diğer insanlara kafa karıştırıcı mesajlar verirler. Peki, bütün bu karışık mesajlar neye sebep olur? Asıl kendilerine kafa karıştırıcı mesajlar vermelerine sebep olur.

Niyetin gücünden daha önce söz etmiştik. Tekrar edeyim: İnanmak zor biliyorum ama, söylediğinizi değil de, bilinçaltında istediğinizi elde edersiniz. Bu düşünceyi bütün duygularınızla reddederek, “Bu delice! Neden çaba göstermek isteyeyim ki?” diye tepki verebilirsiniz. Ben de size aynı soruyu sorarım, “Bilmiyorum. Neden çaba göstermek isteyesiniz?” derim.

Bunu sormamın büyük ihtimalle, birinci sebebi; bilinçaltınızda gerçekte zenginlik istememeniz; ikincisi, o zenginliği yaratmak için gerekenleri yapmak konusunda gerçekte güçlü bir şekilde istekli olmamanızdır.

Şimdi bunu biraz daha açalım. Sözde istemenin üç farklı düzeyi vardır. Birinci düzey, “Zengin olmak istiyorum.” Bu cümle, “Para kucağıma düşerse onu almamazlık etmem.” demenin bir başka şeklidir. Tek başına istemek işe yaramaz. Sadece istemenin insanı “sahip olmaya” götürmediğini bilir misiniz? Sahip olmadan istemenin de, daha çok istemeye yol açtığını bilmeniz gerekir. İstemek, alışkanlık haline gelerek sadece kendini hedefler, yani hiçbir yere varmayan fasit bir daire yaratır. Zenginlik, insana, sadece isteyerek gelmez. Bunun doğruluğunu nereden mi biliyorum? Çok basit bir şekilde; milyarlarca insan zengin olmak istiyor, ama çok azı zengin.

İkinci düzey, “Zengin olmayı seçiyorum.” Bu, zengin olmaya karar vermeyi içerir. Seçmek çok daha güçlü bir enerjidir ve kendi gerçeğinizi yaratma sorumluluğuna eşlik eder. Karar (decision) Latince decidere kelimesinden gelir ve “bütün diğer seçenekleri yok etmek” anlamını taşır. Seçmek daha iyidir, ama en iyisi değildir.

İstemenin üçüncü düzeyi, “Kendimi zengin olmaya adıyorum.” Adamak (commit) kelimesi, “hiçbir sınır olmadan baş koymak” anlamını taşır. Yani bu, gerçekten hiçbir şeyi sakınmamak, zenginliği elde etmek için elinizde olan herşeyin yüzde yüzünü vermek demektir. Ne kadar sürerse sürsün, gereken herşeyi yapmak için istekli olmak anlamına gelir. Ve bu, savaşçı yöntemidir. Mazeret yoktur, başarısızlık seçenek değildir. Savaşçı yöntemi basittir: “Ben kendimi bu yola adıyorum, zengin olacağım veya olmayı denerken bu yola gerekirse canımı dahi koyacağım.”

“Kendimi parasal başarıya ulaşıp zengin olmaya adıyorum.” Bu cümleyi kendi kendinize söylemeyi deneyin...Ne oluyor? Kimileri bu cümleyle kuvvet kazanır, kimileri de ondan ürker.

İnsanların çoğu kendilerini bu yola gerçekten adayamaz. Onlara, “Hayatının gelecek on yılında zengin olacağına iddiaya girer misin?” diye sorsanız, “Asla, mümkün değil!” yanıtını alırsınız. İşte bu da eninde sonunda parasal başarıya ulaşıp zengin olacaklarla hep parasız kalacak olanlar arasındaki en büyük farklardan biridir. Zengin olmaya tamamen odaklanmayan, bu sonuca ulaşmaya kendini adamayanlar işte bu yüzden zengin değildirler ve hiçbir zaman da olmayacaklardır.

Şimdi bazıları, “Sen ne diyorsun? Çok çaba gösteriyorum, yırtıyorum. Elbette kendimi zengin olmaya adadım.” diyeceklerdir. Ben de şu yanıtı vereceğim, “Sadece çaba göstermek çok bir anlam ifade etmiyor! Adamanın anlamı; hiçbir engel tanımadan kendini vermek, silahları kuşanmak, demektir.”

Bana göre, parasal başarıyı yakalayıp, zengin olmanın yolu parkta bolca yürüyüş yapmaktan geçmez. Özveride bulunmaya ve risk almaya gönüllü olmaktan, cesaret, bilgi, tecrübe ve çabanızın yüzde yüzünü asla vazgeçmeyecek şekilde zengin olmaya odaklamaktan ve kalbinizin derinliklerinde zengin olacağınıza ve onu hak ettiğinize inanmanızdan geçer. Tekrar edelim, zenginlik yaratmaya tam olarak, zihninizin derinliklerinden ve tüm kalbinizle baş koymazsanız, bu işi başarıma şansınız olmayacaktır.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Zengin olmaya tam olarak, zihninizin derinliklerinden ve tüm kalbinizle baş koymazsanız, bu işi başarıma şansınız olmaz.

Günde on altı saat çalışmaya hazır mısınız? Parasal başarıya ulaşmaya baş koyanlar hazırdırlar. Haftada yedi gün çalışmaya ve hafta sonunuzun olmamasına hazır mısınız? Parasal başarıya ulaşmaya baş koyanlar hazırdırlar. Ailenizi ve dostlarınızı görmekten, hobilerinizden ve eğlence zamanınızdan vazgeçmeye hazır mısınız? Parasal başarıya ulaşmaya baş koyanlar hazırdırlar. Bütün vaktinizi, enerjinizi ve başlangıç sermayenizi, hiçbir getiri garantisi olmadan, riske atmaya hazır mısınız? Parasal başarıya baş koyanlar hazırdırlar.

Parasal başarıya ulaşmaya, milyoner olmaya baş koyanlar, evren onlara fırsatları arka arkaya sunacak kadar şanslıysalar hedeflerini kısa bir süre içinde, ama çoğunlukla uzun dönemde gerçekleştirmeye hazırdırlar. Denemekten asla yılmazlar, yorulmazlar, morallerini hemen bozmazlar, gözleri, akılları fırsatları kollayacak şekilde tamamen hedeflerine kilitlenmiştir. Ya siz?

Belki de siz şanslısınızdır; uzun süre çok çalışmanız ve bir şeyleri feda etmeniz gerekmez. Bunu dileyebilirsiniz, ama ben olsaydım güvenmezdim. Tekrar edelim, zenginliğe ulaşmaya

baş koyanlar, parasal başarılarını katlayarak artıran insanlar için ne gerekiyorsa onu yapmaya kendilerini adanmışlardır. Nokta.

Ama gerçekten bilmeniz ve inanmanız gereken ilginç birşey var ki, o da şu: Siz bu yola baş koyduktan sonra, evren de dönüp sizi destekler. Benim en sevdiğim pasajlardan biri, kaşif W. H. Murray'nin, Himalaya'lara yaptığı ilk keşif yolculuklarından birinde yazdığı aşağıdaki satırlardır:

"İnsan kendisini adayana kadar bazı kuşkuları oluyor, geri dönme olasılığı ve her zaman da başarısızlık hissi oluyor. Girişimciliğin (ve yaratmanın) bütün aşamalarını ilgilendiren temel bir gerçek var; bunun bilinmemesi sayısız fikri ve harika planı öldürüyor, o da şu: İnsanın kendisini kesinlikle adadığı andan itibaren Tanrı da harekete geçiyor. Karar anından sonra, insanın rüyasında bile göremeyeceği bilinmeyen olaylar, karşılaşmalar ve materyal bir destek akını yardıma koşuyor."

Başka bir deyişle, evren size yardım edecek, yol gösterecek, destek verecek ve hatta sizin için mucizeler yaratacak. Ama önce, siz kendinizi adamalısınız!

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Ben kendimi parasal başarıya ulaşmaya adıyorum."

Ve tekrar edin.

"Bende Milyoner Akli var."

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Zenginlik yaratmanın sizin için neden önemli olduğu konusunda kısa bir paragraf yazın. Mümkün olduğunca detay verin.
2. Sizi desteklemeye gönüllü olan bir arkadaşınızla veya ailenizden birisiyle buluşun. O kişiye, daha başarılı olmak için adanmışlığın gücünü tetiklemek istediğinizi söyleyin. Elinizi kalbinize koyun, o kişinin gözlerine

bakın ve aşağıdaki cümleyi tekrarlayın:

"Ben----- (sizin adınız), kendimi şimdi burada----- tarihine kadar milyoner olmaya ulaşmaya adıyorum."

Karşınızdaki kişiden, "Ben sana inanıyorum" demesini isteyin. Ondan sonra, "Teşekkür ederim." deyin.

NOT: Karşınızdaki kişiye bildirgenizi yaptıktan önce ve sonra, kendinizi nasıl hissettiğinizi kontrol edin. Eğer bir özgürlük duygusu hissediyorsanız, doğru yoldasınız. İnce bir korku duyuyorsanız, doğru yoldasınız. Eğer bu kontrolü yapmaya dahi zahmet etmediyseniz, hâlâ "Her ne olursa olsun yapacağım." durumunda değilsiniz ya da "Ben bu garip şeylerin hiçbirini yapmaya ihtiyaç duymuyorum." aşamasındasınız. Her iki durumda da, size şunu hatırlatmak isterim. Siz, kendi seçiminiz nedeniyle şu anda bulunduğunuz yerdesiniz.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 4

**Parasal başarıya ulaşmış insanlar büyük oynarlar.
Ekonomik sıkıntı çeken insanlar küçük oynarlar.**

Bir ara seminerlerimizden birinde ders veren bir hocamız vardı. Toplam servetini üç yıl içerisinde üç katlamıştı. Sırrı sorulduğunda, "Herşey ben büyük düşünmeye ve büyük oynamaya başladığım anda değişti." dedi. Size, "Pazara sunduğunuz değerle orantılı olarak para kazanırsınız." diyen Gelir Yasası'nı hatırlatmak isterim.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Gelir Yasası: Pazara sunduğunuz değerle orantılı olarak para kazanırsınız.

Buradaki kilit söz, değer. Pazardaki değerinizin dört faktör

tarafından belirlendiğini bilmeniz önemlidir; Arz, talep, kalite ve miktar. Bence, insanlar için en çok sorun yaratan faktör miktardır. Miktar faktörü aslında, “Değerinizin ne kadarını pazara sunuyorsunuz?” demektir. Başka bir deyişle, gerçekten kaç kişiye hizmet ediyorsunuz? Kaç kişiyi etkiliyorsunuz?

Örneğin benim işimde, bazı eğitmenler yirmi kişilik küçük grupları eğitmeyi tercih ediyor, bazıları bir salonda yüz kişiye ders vermek istiyor, kimileri beş yüz kişilik dinleyici grubunu tercih ediyor, kimileri de bin ila beş bin kişilik salonlara ders vermeye bayılıyor. Sizce bu eğitmenlerin gelirlerinde fark var mıdır? Fark olduğuna inansanız iyi edersiniz!

Pazarlamacılık sektöründeki örgütlenmeyi düşünün. On kişilik bir pazarlamacılık ağının tepesindeki kişiyle on bin kişinin başında olan kişinin gelirleri arasında, sizce bir fark var mıdır? Bence evet!

Kitabın başlarında, perakende satış yapan bir “fitness” dükkânları zincirim olduğunu söylemiştim. Bu işe girişmeyi düşündüğüm ilk andan itibaren büyük oynamayı hedeflemiştim ve büyük oynadım. Benden altı ay sonra aynı işi yapmaya başlayan rakibem ise bir tane başarılı mağaza niyetiyle işe girişti. Sonuçta o hanım nezih, rahat bir yaşantı elde etti. Ben ise zengin oldum!

Hayatınızı nasıl yaşamak istiyorsunuz? Bu oyunu nasıl oynamak istiyorsunuz? Birinci ligde mi, ikinci ligde mi, büyüklerde mi, yıldızlarda mı? Büyük mü oynayacaksınız, küçük mü? Seçim tamamen size ait.

Çoğu insan küçük oynamayı seçiyor. Neden? Öncelikle, korku yüzünden. Başarısız olmaktan ödleri patlıyor; başarıdan ise daha çok korkuyorlar. İkincisi, kendilerini büyük oynayacak kadar büyük hissetmiyorlar. Gerçekte kendilerini hayatlarında büyük değişiklikler yapabilecek kadar iyi ve önemli hissetmiyorlar; kendilerini yeterli ve değerli bulmuyorlar.

Bu arada şunu da bir dinleyin: Hayatınız sadece sizden ibaret değildir. Başka insanlara katkıda bulunmayı da içerir. Ha-

yatınız, sizin bu dünyada varoluşunuzun size yüklediği misyona ve nedene sadık kalmanızla ilgilidir. Dünyanın yap-boz bilmeceğine kendi parçanızı eklemeniz hakkındadır. İnsanların çoğu kendi egolarına öyle saplanıp kalmıştır ki, “Herşey benim, benim ve daha çok benim etrafımda şekilleniyor.” diye düşünür. Ama kelimenin en gerçek anlamında parasal başarıya ulaşmayı, zengin olmayı istiyorsanız, herşey sadece sizin üzerinize kurulu olamaz. Başka insanların hayatına değer katmayı da içermek zorundadır.

Çağımızın en büyük mucit ve düşünürlerinden biri olan Buckminster Fuller, “Hayatımızın amacı bu kuşağın ve gelecek kuşakların insanlarına değer katmaktır.” demiş.

Herbimiz bu dünyaya doğal yeteneklerle, doğal olarak iyi olduğumuz yetelerle geldik. Bu yetenekler size, onları bir amaç uğruna kullanmanız ve başkalarıyla paylaşmanız için verildi. Araştırmalar, doğal yeteneklerini dibine kadar kullanan insanların en mutlu kişiler olduklarını gösteriyor. Yani, hayattaki misyonunuzun bir kısmı, yeteneklerinizi ve değerlerinizi olabildiğince çok sayıda insanla paylaşmak olmalıdır. İşte bu da, büyük oynamaya hazır olmanız anlamına gelir.

Girişimcinin sözlük anlamı nedir biliyor musunuz? Biz programlarımızda girişimciyi, “insanların sorununu para karşılığında çözen kişi” olarak tanımlıyoruz. Evet doğru, girişimci “sorun çözen kişi”den başka bir şey değildir. Ve bir sorunu çözerken hem düşünsel, duygusal, tinsel olarak diğer insanlara yardım edersiniz, hem de bulduğunuz çözüm ile para kazanmaya başlarsınız.

O halde sorayım, daha çok insanın mı yoksa daha kısıtlı sayıda insanın mı sorununu çözmeyi yeğlersiniz? Daha çok dersiniz, daha büyük düşünmeye başlamalı ve binlerce hatta milyonlarca insana yardım etmeye karar vermelisiniz. Bilin ki, ne kadar çok kişinin sorununa çözüm sunarsanız, düşünsel, duygusal, tinsel zenginliklere ulaşırken elbette parasal olarak da, o kadar zengin olursunuz.

Hata yapmayın, bu gezegendeki herkesin bir misyonu var. Şu anda yaşıyorsanız, bunun bir sebebi vardır. Richard Bach, “Martı” adlı kitabında, “Misyonumu tamamladığımı nereden bileceğim?” sorusuna şu yanıtı verir: “Hâlâ nefes alıyorsan, işin bitmemiş demektir.”

Ben çok sayıda insanın işini yapmadığına, ödevini veya Sanskritçe’de dendiği gibi, dharma’sını gerçekleştirmediğine şahit oldum. Bir sürü insanın çok küçük oynadığını, daha fazlasını da, korkuya dayanan egosunun kendisini yönetmesine izin verdiği için elde edemediğini gördüm. Sonuçta, çoğumuz kendi yaşamımızda da, başkalarına yapacağımız katkıda da bütün potansiyelimizi kullanmamış oluyoruz.

Özetle: Siz yapmazsanız, kim yapacak?

Tekrar edelim, herkesin özgün bir amacı vardır. Belki de siz gayrı menkul yatırımcısanız, kiralamak üzere mülk satın alıyor ve değerlendirildiği zaman para kazanıyorsunuz. Sizin misyonunuz nedir? Nasıl yardım ediyorsunuz? Büyük ihtimalle, ailelere başka yollardan edinemeyecekleri, uygun fiyatlı evler satarak çevrenize katkıda bulunuyorsunuz. Buradaki soru, sizin kaç kişiye ve aileye yardım edebileceğinizdir. Bir yerine on, on yerine yirmi, yirmi yerine yüz kişiye yardım etmeye istekli misiniz? “Büyük oynamak” derken bunu kastediyorum.

Marianne Williamson, “Sevgiye Geri Dönüş” isimli harikûlade kitabında bakın ne diyor:

“Sen Tanrı’nın çocuğusun. Senin küçük oynaman dünyaya hizmet etmiyor. İnsanlar senin çevrendeyken kendilerini güvensiz hissetmesinler diye tevazû göstermenin bir anlamı yok. Biz hepimiz, çocukların yaptığı gibi, parlamak üzere yaratıldık. Tanrı’nın içimizdeki yüceliğini harekete geçirmek için doğduk. Bu, sadece bazılarımızın değil, hepimizin içinde vardır. Ve kendi ışığına parlama iznini verdiğimizizde, bilinçsiz olarak diğer insanları da aynı şeyi yapmaları için yönlendiririz. Biz kendi korkumuzdan sıyrıldıkça, varlığımız başkalarını da otomatik olarak özgürleştirir.”

Dünyanın daha fazla küçük oynayan insana ihtiyacı yok. Şimdi saklanmaktan vazgeçmek ve dışarı çıkmak zamanıdır. İhtiyaç duymaktan vazgeçmek ve önderlik etmek zamanıdır. Yeteneklerinizi depolamak veya yeteneğinizin olmadığı oyununu oynamak yerine, bunları paylaşmak zamanıdır. Hayat oyununu “büyük” oynamaya başlamak zamanıdır.

Küçük düşünmek ve küçük davranışlar, insanı hem parasız bırakır hem de ihtiyaçlarını karşılamaz. Büyük düşünmek ve büyük davranışlar hem para hem de anlamla sonuçlanır. Seçim sizin!

Jim Rosemary’nin Başarı Öyküsü

Kimden: Jim Rosemary

Kime: T. Harv Eker

Birisi bana, gelirim ve aynı zamanda boş vaktimi ikiye katlayacağını söyleseydi, bunun mümkün olmayacağını söyledim. Ama gerçek oldu.

İşimiz bir yılda yüzde 175 büyüdü ve aynı yıl toplam yedi hafta tatil yaptık (çoğunu da yine Peak Potentials (üstün potansiyel) seminerlerinde geçirdik)! Daha önceki beş yıl boyunca gerçekleştirdiğimiz minimal büyümeyi ve yılda ancak iki haftalık tatil yapabildiğimizi düşününce bu, inanılmaz geliyor.

Sizi tanıdıktan ve seminerinize katıldıktan sonra, kendimi daha iyi anlıyorum ve hayatımdaki bolluktan çok memnunum. Eşim ve çocuklarımla olan ilişkimde çok güzelleşti. Şimdi, daha önceleri hiç görmediğim, belki de varolan ama benim göremediğim fırsatlar karşıma çıkıp duruyor. Bütün boyutlarıyla başarıya giden yolda olduğumu hissediyorum.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

*“Ben büyük düşünüyorum, büyük oynuyorum!
Yüzlerce, binlerce insana yardım etmeyi seçiyorum!”*

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Sizin “doğal yetenekleriniz” nelerdir, yazın. Bunlar, sizin doğal olarak her zaman iyi olduğunuz konulardır. Bu yeteneklerinizi hayatınızda, özellikle de iş hayatınızda nerelerde daha çok kullanabilirsiniz, bunları yazın.
2. Halen işinizde olumlu yönde etkilediğiniz insan sayısının on katının sorunlarını nasıl çözersiniz, yazın veya bir grup insanla fikir alışverişinde bulunun. En az üç farklı strateji bulun. Amacınıza ulaşmanızı sağlayacak bir “yöntem” düşünün.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 5

**Kendilerini parasal başarıya adayanlar
fırsatlara odaklanırlar.**

**Kendilerini parasal başarıya adayanlar
engellere odaklanırlar.**

Kendilerini parasal başarıya adayanlar fırsatları görürler. Diğerleriye engelleri! Parasal başarıya kendilerini adayanlar potansiyel büyümeyi görürler. Diğerleriye potansiyel kayıpları! Parasal başarıya kendilerini adayanlar ödüllere odaklanırlar. Diğerleriye risklere!

Sorun gelip, çağların sorusuna takılıyor; “Bardak yarısına kadar dolu mu, yoksa boş mu?” Burada pozitif düşünmekten söz etmiyoruz, sizin alışık olduğunuz dünyaya bakış açınızdan bahsediyoruz. Bazı insanlar korkuya dayalı seçimler yaparlar.

Akılları sürekli olarak, her durumda neyin yanlış olduğunu veya olabileceğini tarar durur. Akılları aslında, “Ya olmazsa?” ya veya daha çok, “Bu olmaz” a kuruludur. Bunlar kimler mi? Artık tahmin edebileceğiniz gibi; parasal başarıyı gerçekte istemeyen ve gerçekten kendilerini buna adanmayanlar.

Parasal başarı odaklarını “rahat” a adayanlar biraz daha iyimserdirler. Onların akılları genellikle “Bunun olmasını umarım!” a kuruludur.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, parasal açıdan başarıyı ve zengin olmayı amaçlayan insanlar risk alırlar, ama başarı oranı yüksek olan riskleri! Yeteneklerine güvenirlere, yaratıcılıklarına güvenirlere ve “Gerçekleşecek, çünkü ben onu elde edeceğim.” fikriyle hareket ederler. Sonucu da mutlaka başarı olarak beklerler. Eğer işler tepetaklak giderse, hayatlarındaki sonuçların sorumluluğunu taşırlar; başarmanın başka bir yolunu bulacaklarına, paralarını yeniden kazanacaklarına inanırlar, hem de hiç şüphe duymadan.

Diğer insanlar, her ne kadar başarı beklediklerini iddia etseler de için için başarısız olmayı beklerler. Kendilerine ve yeteneklerine güven duymazlar. Bırakın tepetaklak olmayı, işlerin biraz olsun yolunda gitmemesini felaket olarak değerlendirirler. Ve sürekli olarak bu olumsuz engelleri gördükleri için, gerçekte başarı oranı yüksek de olsa onlar aslında başarısızlık sonucuna odaklandıkları için riske atılmaya isteksizdirler. Risk olmayınca ödül de olmaz.

Şunu aklınıza kazıyın; riske atılmaya istekli olmak, kaybetmeye istekli olmak anlamına gelmez. Zengin insanlar hesaplı riskleri göze alırlar. Bu da, araştırdıkları, çalıştıkları ve tutarlı bilgilere dayanarak başarı oranı yüksek riskleri almaya karar verdikleri anlamına gelir. En kısa zamanda yapabileceklerinin en iyisini yaparlar; ondan sonra da bilinçli bir şekilde, tekrar ediyorum bilinçli bir şekilde, o işe girişmeye veya girişmemeye karar verirler.

Parasal başarıya odaklandıklarını ama bir fırsat bekledikle-

rini söyleyenler ise aslında vakit kazanmaya çalışanlardır. Hep ödleri patlar; haftalar, aylar ve yıllar boyunca baskı altında düşünürler ve o arada fırsatlarda kaçır gider. Sonra da, “düşünüyordum” diyerek bu duruma gerekçe yaratırlar. Elbette öyle, ama onlar “düşünürlerken” zengin olmaya kendini adanmış adam gelir, işe girişir ve bir servet daha kazanır, gider.

Kişisel sorumluluğa ne kadar değer verdiğimi düşünecek olursanız, şimdi söylemek üzere olduğum şey size biraz garip gelebilir. Ama yine de, birçok insanın şans dediği şeyin, zengin olmak veya her hangi bir şeyde başarılı olmak konusuyla bir miktar ilişkisi olduğuna inanıyorum.

Futbolda, karşı takımın oyuncusunun sizin sahanızda bir dakikadan daha kısa süre tökezlemesi, oyunu sizin takımınıza kazandırabilir. Golfte, kapsama alanı dışındaki bir ağaca vurup sahaya geri dönerek deliğin beş santim uzağında duran hatalı bir atış da aynı anlama gelebilir.

İş dünyasında, üç kuruş ödeyerek satın aldığı bir toprak parçasını on yıl sonra bir iş veya alışveriş merkezi inşaatı yapmak isteyen dev bir şirkete satarak servet edinen insanları duydunuz mu? Demek ki bu tür bir yatırımcı sonunda zengin oluyor. Peki, bu davranış kendisinin bilinçli olarak attığı bir adım mıydı, yoksa sadece şans mıydı? Bence, bu işte her ikisinden de bir miktar var.

Ama bazı insanlar ellerindeki üç beş kuruşu bir toprak parçasına yatırmaya istekli olmazlar. Hem risk almak istemezler hem de şanslarına güvenmezler; “Şehrin gelişimi benim aldığım toprağın tam zıddı yöne doğru kayar, ben de elimdeki toprak parçasıyla kalakalıyorum!” diye düşünürler. Şehirde biraz daha uzak yapılanmayı tercih edecek iş ya da alışveriş merkezleri ya da özel villalar yapılabileceği niye akıllarına gelmez?

Mesele şu; hiçbir şans- veya değerli bir şey- siz harekete geçmedikçe yolunuza çıkmayacaktır. Zengin olmak için, bir şeyler yapmalısınız, bir şeyler satın almalı veya mutlaka bir şeye başlamanızdır. Ve yaptığınız zaman, şans mı, evren mi yok-

sa başka bir büyük güç mü, her ne ise, ki bence bunun bir önemi yok, oluyor ya işte; sizi cesaretiniz ve kararlılığınız nedeniyle mucizevi bir biçimde ödüllendirir.

Bu aşamada beliren bir diğer kilit ilke ise, parasal başarıya kendini adayan insanların istedikleri şeye odaklanması, parasal başarıdan uzak olan insanların ise istemedikleri şeye odaklanmasıdır. Yine evrensel yasa, “Neye odaklanıyorsan, o şey büyür.” der. Parasal başarıya kavuşup zengin olmuş kişiler her durumda fırsatlara odaklandıkları için etrafları fırsat doludur. En büyük sorunları da, para getirecek her fırsatla nasıl başa çıkacaklarıdır. Diğer yandan, parasal başarıyı gerçekte istemeyenler her şeyin engeline odaklandıkları için, gördükleri engeller büyür, büyür ve bunlarla nasıl başa çıkacakları, bu kişilerin en büyük sorunu haline gelir.

Aslında gayet basit. Odaklandığınız alan, hayatta neyi elde edeceğinizi belirliyor. Fırsatlara odaklanırsanız fırsat bulursunuz. Engellere odaklanırsanız engel bulursunuz. Sorunların üzerinde durmayın, demiyorum. Elbette sorunları, onlar karşınıza çıktıkça, çözeceksiniz. Ama amacınızı gözden kaçırmadan, hedefinize doğru ilerleyin. Vaktinizi ve enerjinizi yaratmak istediğiniz şeye harcayın. Karşınıza engel çıktığı zaman, o engeli halledin, sonra hemen yine vizyonunuza odaklanın. Hayatınız hep sorun çözmeye çalışmaktan ibaret olmasın. Bütün vaktinizi alevleri söndürmeye harcamayın. Bunu yapanlar, ilerleyemezler, aksine gerilerler! Düşüncede ve davranışta bütün vaktinizi ve enerjinizi hedefinize doğru ilerlemek için kullanın.

Çok basit ama çok az duyulmuş bir öneri ister misiniz? Zengin olmak istiyorsanız, para kazanmaya, kazandığınız parayı tutmaya ve yatırım yapmaya odaklanın. Yoksul olmak istiyorsanız, paranızı harcamaya odaklanın. Başarı hakkında binlerce kitap okuyabilir, binlerce kursa katılabilirsiniz, ama sonuca davranışlarınızla ulaşırsınız. Unutmayın, neye odaklanırsanız o şey büyür.

Zengin olan insanlar, bütün bilgileri önceden edinemeye-

ceklerini de bilirler. Yani sadece kitap okuyarak, sadece kurslara katılarak bu işin gerçekleşmeyeceğini, öğrendiklerini pekiştirmenin, artırmanın yolunun hedefe yönelik yolda uygulayıcı olmaktan da geçtiğini bilirler. Biz bir diğer seminer programımızda, insanları, kendi içsel güçlerini tanımaya ve herşeye rağmen başarılı olmaya yönlendiriyoruz. Bu kursta, “ Hazır, ateş, hedef!” ilkesini öğretiyoruz. Bunun anlamı nedir? Bu, hedefiniz için olabilecek en kısa sürede en iyi şekilde hazırlanın, harekete geçin, ondan sonra da hedefinize giden yol boyunca düzeltmeler yapın, anlamına gelir.

İleride olabilecek herşeyin önceden bilinebileceğini düşünmek deliliktir. Bir gün meydana gelebilecek durumlar için hazırlık yapabilmek ve böylece kendinizi koruyabileceğinize inanmak tamamen hayaldir. Evrende hiç doğru çizgi bulunmadığını biliyor muydunuz? Hayat da dümdüz bir çizgi halinde akmaz. Daha çok kıvrımlı bir nehir gibi hareket eder. En fazla, bir sonraki kıvrımı görebilirsiniz ve ancak oraya vardığınızda biraz daha ilerisi görüş alanınıza girer.

Burada mesele, elinizde olanlarla, bulunduğunuz yerden oyuna girmektir. Ben buna koridora giriş diyorum. Örneğin, ben parasal başarı yolunda ilk adımlarımı atmaya başladığım yıllarda bütün gece çalışacak ve tatlı satacak bir kafe açmayı planlıyordum. Yer seçenekleri, pazar ve gereken araç gereç konularında araştırmaya giriştim. Pasta, kek, dondurma ve kahve çeşitlerini de araştırdım. İlk büyük sorunum, müthiş kilo almam oldu! Sonra kendime şu soruyu sordum: “Bu işi öğrenmenin en iyi yolu hangisidir?”. “Para Haritamı hedefe yönlendirmeyi başaran içimdeki akıllı ses, “Eğer bir işi gerçekten öğrenmek istiyorsan, o işe girmelisin. İşin ilk günden itibaren sahibi olman gerekmez. O alanda bir işte çalışmaya başlayarak yola çık. Bir lokantada kısa bir süre yerleri süpürüp bulaşık yıkayarak, on yıl boyunca dışarıdan araştırma yaparak edineceğin bilgiden daha fazlasını öğrenirsin.” dedi.

Öyle yaptım. Mother Butler’s Pie Shop (Kahya Annenin

Pastanesi) isimli bir pastanede işe girdim. Keşke size, müthiş yeteneklerimin farkına vardıkları için beni hemen CEO olarak işe aldıkları haberini verebilseydim. Fakat, heyhat! Tepedeki yöneticilerde olabilecek becerilerimi bir şekilde keşfedemediler, ilgilenmediler bile; sonuçta garson olarak işe başladım. Evet, doğru, yerleri süpürmek ve tabakları yıkama işi. Niyetin gücü nasıl işliyor, komik değil mi?

Bu işi yapmak için gururumu zorlukla ayaklar altına aldığımı düşünebilirsiniz, ama ben duruma bu açıdan bakmadım. Ben tatlı işini öğrenmek amacıyla yola koyulmuştum; bu işi bir başkasının “ biletiyle” öğrenme fırsatı yakaladığım için müteşekkirdim, hem ayrıca cebime para da giriyordu.

Pastane garsonluğum sırasında, gelirler ve giderler hakkında patronumla, tedarikçilerin isimlerini öğrenmek için muhasebeciyle, araç gereç, malzemeler ve olası sorunları öğrenmek için sabahın 4’ünde pastacı ustasına yardım ederek çok vakit geçirdim.

Bir haftam dolunca, herhalde işimde çok iyiydim ki, patron beni oturttu; önüme bir parça kek koydu (ohhh!) ve beni terfi ederek kasiyer yaptı. Teklifi -tam olarak bir nano saniye kadar-düşündüm ve “ Teşekkürler, ama hayır.” dedim.

Birincisi, kasanın arkasında çakılıp kalarak bir şeyler öğrenemeyecektim. İkincisi, öğrenmek istediklerimi zaten öğrenmiş bulunuyordum. Misyonumu tamamlamıştım!

“Yola çıkmak” deyince, işte bunu kastediyorum, gelecekte yapmak istediğiniz alana herhangi bir yerinden girmeyi ve işe başlamayı. Bu yöntem herhangi bir işi öğrenmenin en iyi yoludur, çünkü o işi içeriden görürsünüz. İkincisi, gereken ilişkileri kurabilirsiniz. Bunları işin dışında kalarak asla yapamazsınız. Üçüncüsü, bir kere yola çıktınız mı birçok fırsat kapısı açılabilir. Yani, işin içine girdiğinizde daha önce fark etmediğiniz bir boşluk olduğunu ve bunu nasıl kullanabileceğinizi görürsünüz. Dördüncüsü, o alanı aslında sevmediğinizi ve neyse ki tam da derine dalmadan bırakıp gidebileceğinizi anlayabilirsiniz!

Yukarıdakilerden hangisi mi benim başıma geldi? Mother Butler's'da işim bittiğinde, kek kokusuna ve görüntüsüne dayanamaz hale gelmiştim. İkincisi, pastacı benden bir gün sonra işi bıraktı, bana telefon etti ve Gravity Guidance adlı çok yeni ve tutulan bir jimnastik botu hakkında bilgi edindiğini, göz atmayı isteyip istemeyeceğimi sordu. (American Gigolo filminde Richard Gere'in bunları giyerek baş aşağı durduğunu görmüş olabilirsiniz.) Göz attım ve bu botların müthiş olduğuna karar verdim. O anlamadı ve ben de işe tek başıma giriştim.

Bu botları, spor eşyası mağazalarına ve alışveriş merkezlerine satmaya başladım. Bütün perakendeci mağazaların düşük kaliteli jimnastik pabucu sattığını fark ettim. Beyin hücrelerim, "Fırsat, fırsat, fırsat!" diye çınlamaya başlamıştı. Ne matrak. Bu, benim ilk jimnastik ekipmanı satışımdı ve beni Kuzey Amerika'nın ilk perakende fitnes mağazalarından birini açmaya yöneltmişti, hatırlarsanız. Ve ben de böylece ilk milyonumu kazandım. Bütün bunların benim Mother Butler's Pie Shop'ta garson olmamla başladığını düşünsenize! Kıssadan hisse: Yola çıkın. Önünüze ne kapılar açılacak, asla bilemezsiniz.

Benim bir ilkem var: "Hareket, her zaman ataleti yener. Parasal alanda başarılı olmuş insanlar, "hazır, ateş, hedef" yaklaşımıyla harekete geçerler; sanıldığı gibi yeni, hiç bilmedikleri bir alana öyle cumburlop girmezler! Oyuna girmeye karar verdiklerinde kısa sürede hazırlanır ve hemen işe koyulurlar. En önemlisi de, her şeyi önceden bilmeleri gerektiğine -çünkü bu herkes için imkansızdır- inanmazlar; işe koyulduktan sonra, o anda akıllı kararlar vereceklerine, gerekli düzeltmeleri yapacaklarına ve yelkenlerini seyir halindeyken ayarlayacaklarına inanırlar. Sonunda da çoğunlukla kazanırlar.

"Olası bütün sorunları bilmeden ve onların üstesinden nasıl gelineceğini görmeden hiçbir şey yapmayacağım." yaklaşımıyla asla harekete geçmeyenler, yani hep "hazırlananlar," tabii ki hep kaybederler.

AÇIKLAMALAR: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Engeller yerine fırsatlara odaklanıyorum.

"Hazırlanıyor, ateş ediyorum ve hedefliyorum!"

Ve tekrar edin.

"Bende Milyoner Akli var."

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Yola koyulun. Başlamak istediğiniz bir projeyi düşünün. Beklentilerinizi unuttun. Hemen şimdi elinizdekilerle başlayın. Mümkün ise, püf noktalarını öğrenmek için, biriyle çalışın ya da birisinin yanında çalıştığınız sırada, işe başlayın. Püf noktalarını biliyorsanız, mazeretiniz yok. Hemen başlayın!
2. İyimserlik alıştırmaları yapın. Bugün, birisinin sorun ya da engel olarak gördüğü şeyi siz fırsat olarak tanımlayın. Bu davranışınızla olumsuz düşünme alışkanlığına sahip olan insanları deliye çevireceksiniz ama, ne fark eder? Onlar bunu zaten sürekli yapıyorlar!
3. Sahip olmadıklarınıza değil, sahip olduklarınıza odaklanın. Hayatınızda müteşekkir olduğunuz on şeyin listesini çıkarın ve listeyi yüksek sesle okuyun. Listeyi otuz gün boyunca her sabah okuyun. Sahip olduklarınızı beğenmiyorsanız, başka şeyleri de edinemezsiniz ve zaten onlara ihtiyacınız da olmaz!

PARASAL BAŞARI DOSYASI 6

Parasal başarıya odaklı insanlar zengin kişilere hayrandırlar.

Ekonomik sıkıntı çeken insanlar ise zengin kişilerden nefret ederler.

Parasal başarıya ulaşamamış insanlar, parasal alanda başarı

kazanmak için gerekenleri – ki bu gereklilikleri kitabımızın en başından buraya kadar fazlasıyla aktardım - yapmadıkları halde bu alanda – gereken her şeyi yaptığı için - başarı kazanmış kişilere, kıskançlıkla bakarlar; “Amma da şanslılar” diyerek kestirip atarlar. Hatta bunu bilinçaltılarında daha da ileriye götürüp “zengin manyaklar işte!” diye fısıldayarak bu duygularını nefret boyutuna taşıyanlar dahi olur.

Sorarım size; bir insan nefret ettiği bir şey gibi olmayı nasıl isteyebilir ? Nefret ettiği bir şeyi olmaya kendini adanması mümkün müdür? Parasal başarıya ulaşmış olanları sadece “zengin manyaklar işte!” diye değerlendiren, zenginliği “manyaklık” olarak gören birine şunu sorarım: “Manyaklık” ile sahip olunan para miktarı arasında nasıl bir mantık bağı vardır?” Genelde “kem küm...” ederler. Ben hep şunu bilir şunu söylerim seminerlerimde; “Manyak Manyaktır”; paralı ya da beş parasız! Cepteki para miktarının “manyaklıkla” bir alakası yoktur.

Size başıma gelen bazı hikayeleri, şikayet etmek amacıyla değil, sadece bu ilkeyle ilişkili gerçek bir deneyimimi aktarmak amacıyla anlatmak istiyorum.

Eskiden, parasal durumumun parlak olmadığı sıralarda, külüstür bir araba kullanırdım. Trafikte şerit değiştirmek de asla sorun olmazdı. Hemen hemen herkes bana yol verirdi. Ama zengin olup müthiş siyah bir Jaguar aldığımda, işlerin nasıl değiştiğini görmek zorunda kaldım. İnsanlar birdenbire yolunu kesmeye başladılar ve davranışlarını şu bildik parmak işaretleriyle kuvvetlendirenler de oldu. San Diego’nun varoşlarından birinden geçerken açık olan tavan penceresinden ellerine geçen şeyleri atanlar da oldu; “Zengin Piç” diyerek atılan boş bira kutuları dahil! Yine bir seferinde benzer bir bölgede içecek bir şeyler almak için durmuş, birkaç dakika sonra marketten çıktığımda arabamın bir yanını anahtarla feci çizilmiş halde bulmuştum. Oysa külüstür arabamı park edip geri döndüğümde, aynen bırakmış olduğum halde bulurdum!

Bunu tek sebebi vardı: Ben artık külüstür bir araba değil, Jaguar marka bir araba kullanıyordum!

Daha sonra sadece bu bilgimi pekiştirmek için şehrin o kısmına yeni ama orta segmentte yer alan bir araba kiralayarak gittim ve tuhaf ama, hiçbir sorun olmadı!

Bunun tek sebebi vardı: Külüstür bir araba nefret uyandırmıyordu; yeni ama orta segmentteki bir araba da öyle; ama yeni, son model ve pahalı bir araba nefret uyandırmıyordu.

Sizce niye? Şadece şunu söyleyeceğim: Külüstür bir araba: “Zaten Var, Sahibim”; Yeni ama orta segmentte bir araba: “Biraz çaba gösterirsem ulaşabilirim”; Yeni, son model ve çok pahalı bir araba: “Asla Ulaşamayacağım.” anlamına gelir.

Arabamdan, yani zenginliğimden nefret eden; bu nefretle onu çizen, bira kutularını pencereden içeriye fırlatan kişi / kişiler; benim o arabaya ulaşmak için gerçekten nasıl çaba harcadığımı, ne kadar özveride bulunduğumu hiç mi hiç düşünmüyordu! Kendisinin de aynı şekilde düşünerek, davranarak “ulaşamaz” gördüğü ve dolayısıyla nefret ettiği, zenginlik sembolü arabaya, yani zenginliğe kavuşabileceğini göremiyordu; gerçekte görmek istemiyordu.

Kimbilir, belki de parasal başarıya asla ulaşamayacaklarını düşündükleri için bunu başaranlardan nefret ediyorlar? Kimbilir belki de zenginlikten nefret ettikleri için paraları olmuyor! Yani belki de zenginlerin, zenginliğin genellikle sevilmediğini, nefret edildiğini düşündükleri ve kendilerinin de zengin olduklarında sevilmeceği, hatta nefret edileceğine inandıkları için, parasal başarıya odaklanamıyorlar! Belki de şu meşhur yumurta ve tavuk meselesi!

Zenginlerden nefret etmemekten, başarıyı takdir etmekten söz etmek kolaydır, ama bu biraz da ruh durumuna bağlıdır. Herkes zaman zaman bu tuzağa düşebilir. Yeter ki parasal başarı odağınızı bozacak olan bu tuzağı hemen fark edin. Bunu size daha iyi aktarabilmek için yakın zamanda yaşadığım bir olayı sizinle samimiyetle paylaşacağım: Geçtiğimiz aylarda,

başka bir şehre seminer için gitmiştim; otel odamda spor karşılaşmalarının sonuçlarını izlemek için televizyonu açtım ve Oprah ile karşılaştım. Televizyonu sevmem ama Oprah'a bayılırım. O kadın, insanları dünya üzerindeki herkesten çok daha olumlu yönde etkilemiştir ve sahip olduğu her kuruşu...hatta daha da fazlasını hak eder!

Aktris Halle Berry'yle konuşuyordu. Halle'nin, sinema tarihinde bir kadın oyuncuya verilen en yüksek bedelli-20 milyon \$- kontratı imzalamasını tartışıyorlardı. Sonra Halle, paraya önem vermediğini, diğer kadınların da yolunu açsın diye bu kontratı elde etmek için savaştığını anlattı. Ben kendimi alaycı bir şekilde, "Yapma ya! Benim ve bu programı seyreden herkesin salak olduğunu mu düşünüyorsun? O paranın bir kısmıyla halkla ilişkiler temsilcine zam yap. Duyduğum en iyi işi o yapmış." derken yakaladım.

İçimde olumsuzluk dalgasının kabardığını hissettim ve onun enerjisi beni tam ele geçirmeden kendime geldim. Hemen söylemimi, "Devam et, kızım! Ortalığı salla! Ucuz olmuş, otuz milyon dolar almalyydın! İnanılmazsın ve bunu da hak ediyorsun." diye değiştirdim. Bunu yaparak "gözlem" alarmımı devreye soktum ve parasal haritam konusunda kendimi eğittiğim için duygularımı hemen nötralize ettim. Ne demiştik; duygular düşünceleri, düşünceler de davranışları tetikler.

Çünkü gerçek sorun, Halle'nin o kadar çok parayı istemesi değildi, sorun bendim. Unutmayın, benim düşüncelerimin Halle'nin zenginliği ya da mutluluğu üzerinde bir etkisi yok, ama benim mutluluğuma ve zenginliğe giden yoldaki odaklanmam üzerinde olumsuz etkisi var. Tekrar hatırlayın, düşünceler ve görüşler; aklınıza, yaşamınıza girdiklerinde, onlar sizin mutluluğunuzu, başarınızı destekleyici ya da köstekleyici güçlü etkilerde bulunurlar. Zengin olmak için mükemmel olmak zorunda değilsiniz, ama düşünme yönteminizin sizi ya da başkalarını köstekleyişini farketmek ve hızla daha destekleyici düşüncelere odaklanmak zorundasınız.

Yakın dostlarım, Mark Victor Hansen ve Robert Allen, "Bir Dakikada Milyoner Olma" adlı kitaplarında, Russell H. Conwell'in "Pırlanta Hektarları" kitabında geçen ve yüz yıl önce kaleme alınmış dokunaklı bir hikâyeyi anlatırlar. Bu hikaye de yer alan şu bölümü kısaca paylaşmak istiyorum:

"Zengin olmalısın." diyorum. Zengin olmak senin görevin. Dindar kardeşlerimin çoğu bana, "Hıristiyan papazı olan sen, vaktini ülkenin sağına soluna giderek genç insanlara zengin olmayı, para kazanmayı tavsiye ederek mi geçiriyorsun?" diyor. Evet, elbette, öyle yapıyorum. "Bu çok kötü değil mi! İnsanın para kazanması yerine neden kutsal kitabı vaaz etmiyorsun?" diyorlar. Çünkü dürüstçe para kazanmak, kutsal kitabı vaaz etmektir, diye biliyorlar! Nedeni budur. Oysa, zengin olan adamlar, cemaatte bulduğun en dürüst adamlar olabilirler. (...) "Kirli Servet" sözünü o kadar çok kullanıyoruz ki hristiyanlar... insanın para sahibi olmasının "kötülük" olduğu fikrine kapılıyorlar. Para güçtür ve ona sahip olmak için yeterli hırsınız olması gerekir! Gerekir, çünkü onunla, ona sahip olmadan yapabileceğiniz iyilikten daha fazlasını yapabilirsiniz. İncillerinizi para bastırды, kiliselerinizi para inşa etti, misyonerlerinizi para gönderiyor ve papazlarınızın maaşı para ile ödeniyor...Ben de "paran olmalı" diyorum. Eğer dürüstçe zengin olursan...bu sana Tanrı'nın verdiği bir ödevdir. Dindar olmak için korkunç fakir olmak gerektiğini sanmak, dindar insanların yaptığı korkunç bir hatadır."

Conwell'in alıntısında birkaç önemli nokta var. İlk önce, dürüst, güvenilir olmak yetisinden söz ediyor. Parasal başarıya ulaşmak için gereken bütün niteliklerin içinde, başkalarının size güven duyması listenin en tepesinde bir yerlerde. Düşünün, hiç güven duymadığınız birisiyle iş yapar mısınız? Kesinlikle yapmazsınız. Yani parasal başarı kazanabilip zengin olabilmeniz için çok ama çok sayıda insan size güvenmelidir ve bu kadar çok sayıda insanın size güven duyması ise, sizin oldukça güvenilir, dürüst bir kişi olmanız demektir. Dürüst olmadığı

halde bu maskeyi takınarak bu işi halledebileceğini, hem de uzun sürelerce bol para kazanabileceğini, zengin kalabileceğini sananlar çok feci yanlışlardır. Bu kişiler başladıkları noktaya çabucak dönerler, üstelik ellerinde çok kötü bir sicille!

Bir insanın parasal açıdan başarıya ulaşması ve zenginliğini sürdürmesi için dürüstlük, güvenilirlikten başka hangi özelliklere sahip olması gerekir? Her kuralın elbette istisnaları vardır, ama öncelikle, başarılı olmak için kim olmayı istediniz? Şimdi şu kişilik özelliklerini üzerinizde bir deneyin bakalım: Olumlu, güvenilir, odaklanan, azimli, inatçı, çalışkan, enerjik, insanlarla uyumlu, yetkin iletişimci, akıllı ve en az bir alanda uzman.

Conwell'ın yazısında ilginç bir unsur daha var; bu da insanların, bir kişinin hem zengin hem de iyi, hem zengin hem de dine bağlı bir kişi olamayacağına dair şartlanmış inancı. Ben de bir zamanlar böyle düşünürdüm. Çoğumuz gibi, arkadaşlarım, öğretmenlerim, medya ve toplumun geri kalan kısmı bana da para içinde yüzen insanların bir şekilde kötü ve hepsinin de ağgözlü olduğunu öğretmişti. İşte önyargıya yönelik, korkuya dayalı mitler içeren bir düşünme şekli daha!

Milyonerliğe ulaştığımda tanıştığım, ki üstelik başlangıçta çekimser, şüphyle yaklaştığım -zenginlerin ağgözlü burnu büyükler olduklarına dair bazı dosyaları tamamen silemiyorsunuz, arada bir kendilerini hatırlatıyorlar işte - en zengin kişiler arasında, ekonomik sıkıntılar yaşarken tanıştığım ve "iyi insanlar" olarak nitelendirdiğim aynı insani özellikleri taşıyan birçok kişiyle tanıştım. İyilik ile kötülüğün, ağgözlülük ile cömertliğin, güvenilirlikle güvenilmezliğin, akli başındalıkla manyaklığın ve benzeri daha birçok şeyin parayla pulla ilgisi olmadığını size rahatlıkla söyleyebilirim..

Biz insanlar alışkanlık sahibi yaratıklarız; alışkanlıklarımızı da yenmek için yeni alışkanlıklarımızın alıştırmasını yapmamız gerekir: Nasıl çocukluğunuzda, gençliğinizde örnek aldığınız kişiler oldu ise, parasal başarıya, zengin olmaya odaklandığınızda da bunu yapmaya devam edin. Bu alanda en başarılı bulunduğunuz isimleri kendinize model alın. Parasal başarıyı aşağılamak, nefret etmek yerine takdir edin. Güzel bir ev görürseniz o kişiye lanet okuyacağınıza, bir gün benzer bir evde yaşamayı kafanıza koyun. Lüks bir araba gördüğünüzde arabaya nefretle değil, alıcı bir gözle bakın; çünkü siz de parasal başarıya ulaşmak için gerekenleri yaptığınızda, bir gün öyle bir arabanın alıcısı olmanız için hiçbir geçerli neden olmadığını artık biliyorsunuz.

Böylece bilinçaltınızda, Hawaiiili ataların orijinal öğretisi olan "Huna Öğretisini" yerleştirmiş olacaksınız.. Şöyle: İstedigin şeyi kutsa; iyilikler dile.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

"Gerçekte istediğin şeyi kutsa, iyilikler dile."

Anafikir şu: Nefret ettiğiniz, lanet okuduğunuz, aşağıladığınız, kötü gördüğünüz bir şeyi olamazsınız! Çünkü bilinçaltınız öyle olmanızı hep engelleyecektir.

AÇIKLAMALAR: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Ben kötülüğü aşağılıyorum. Zenginlik kötülük demek değildir."

"Ben ağgözlülüğü aşağılıyorum. Zenginlik ağgözlülük demek değildir."

"Ben kendimi beğenmişliği aşağılıyorum. Zenginlik kendini beğenmişlik demek değildir."

"Ben yalancılığı, sahtekarlığı aşağılıyorum. Zenginlik güvenilmezlik demek değildir."

"Ben hak yiyenleri aşağılıyorum. Zenginlik hak yemek demek değildir."

"Ben bencilliği aşağılıyorum. Zenginlik bencilik demek değildir."

"Ben acımasızlığı aşağılıyorum. Zenginlik acımasızlık demek değildir."

“Ben hırsızlığı aşıyorum. Zenginlik hırsızlık demek değildir.”

“Ben sevgisizliği aşıyorum. Zenginlik sevgisizlik demek değildir.”

“Ben paranın kölesi olmayı aşıyorum. Zenginlik paranın kölesi olmak değildir.”

“Ve ben de zengin olacağım. Paranın efendisi olacağım.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

Artık zenginlik ve para konusundaki olumsuz yargıların doğru olmadığını, birer önyargıdan ibaret olduğunu biliyorsunuz. İnsanlardaki kişilik, karakter ve davranış bozukluklarının zenginlikle parayla ilgisi olmadığını da biliyorsunuz. “Paraya kavuşunca kötüleşti, karakteri bozuldu, değişti” dediklerinde, bunun suçlusunun para olmadığını, sadece o kişinin gerçek yüzünün ortaya çıktığını bildiğiniz gibi.. Elbette siz kendiniz için doğru modeli bulacak, sizin de çok istediğiniz o başarıya ulaşmış insanlar arasından modellemenizi yapacaksınız.

1. Huna felsefesi alıştırmaları yapın; “istediğin şeyi kutsa.”
Ve artık siz gerçekte parasal başarıya ulaşmak istediğinizi biliyorsunuz. Başarılı işler hakkındaki yazıları okuyun, parasal başarı öykülerini araştırın. Beğendiğiniz bir şey gördüğünüzde, o şeye, o şeye sahip olan insanlara ya da onunla ilgili olan kişilere merakla, ilgiyle bakın.
2. Parasal başarıya, tıpkı sizin istediğiniz gibi, dürüstçe, özveri dolu çabalarıyla ve aklını, potansiyelini kullanarak ulaşmış bir kişiye (şahsen tanımanız gerekmez) kısa bir mektup yazarak ya da e-posta atarak başarılarını takdir ettiğinizi belirtin.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 7

Parasal başarıya odaklı insanlar, başarılı ve olumlu insanlarla takılırlar.

Parasal başarıyı hedeflemeyen insanlar başarısız ve olumsuz insanlarla takılırlar.

Artık biliyorsunuz ki, gerçekte başarıya ulaşmayı istemeyenler kaybedenlerle takılır. Neden? Teselli bulmak için. Sadece parasal anlamda değil, yaşamın diğer alanında da başarısız olan insanların çoğu çok başarılı kişilerin yanında rahatsız olurlar. Ya reddedilmekten ya da oraya ait olmamaktan korkarlar. Sonra da insanın egosu, kendini korumak için, eleştirmeye ve yargılamaya yönelir.

Ama başarılı insanlar ya da mutlaka başaracaklarına inanan insanlar kendilerini motive etmek için, diğer başarılı, olumlu insanlara bakarlar. Diğer başarılı kişileri bir şeyler öğrenecekleri modeller olarak görürler. Başarılarını içtenlikle takdir ederler, için için “O yapıyorsa, ben de yapabilirim.” derler. Başarılı buldukları, başarısını duydukları kişileri küçümsemek, eleştirmek, iğnelemek akıllarına gelmez! Siz kötülediğiniz, küçümsediğiniz birisinden nasıl bir şeyler öğrenebilir ya da ondan nasıl ilham alabilirsiniz? Daha önce belirttiğim gibi, modelleme insanın öğrenmesini sağlayan en temel yöntemlerden biridir.

Sonuç olarak, sizi servet sahibi olma yolunda hızla sonuca götüreceği yöntemlerin en başında, parasal başarı yolunda istikrarla yürüyen ve sonunda paranın efendileri olan insanların bu oyunu nasıl oynadıklarını öğrenmeniz gerekmektedir. Burada amaç, sadece onların içsel ve dışsal stratejilerini modellemektir. Aslında gayet anlamlı: Eğer aynı davranışlarda bulunur ve fırsatlar karşısında benzer düşünce yapısını benimserseniz, aynı sonuçlara varma şansınız artar.

Ben parasal konuda başarısıyla ünlü zengin bir kişiyle tanıştırdığım zaman, kendisiyle beraber olmanın bir yolunu yarat-

maya çalışırım. Kendisiyle konuşmak, nasıl düşündüğünü öğrenmek isterim; ortak yönlerimiz varsa, onun bu yönlerini kullanarak ulaştığı noktalara ben de ulaşmanın yollarına bakarım. Onun yaydığı olumlu enerjinin bendeki olumlu enerjiye bulaşarak daha da büyük bir enerjiye ulaşmasını dilerim.

Olumlu enerjinin tetikleyici gücüne daha önce değinmiştim, hatırlarsınız: “Enerji bulaşıcıdır. Olumluysa olumlu, olumsuz ise olumsuz bulaşır.”

İnsanları ya etkilersiniz ya da onlara hastalık bulaştırırsınız. Bunun tersi de geçerlidir; insanlar sizi ya etkilerler ya da size hastalık bulaştırırlar. Şimdi sorayım: Ağır kızamık geçirdiğini bildiğiniz birisine sarılır mısınız? İnsanların çoğu, “Asla. Kızamık olmak istemem.” cevabını verecektir. Bence, olumsuz düşünmek, aklın kızamık olması gibidir. Kızarmak yerine morarırınız, kaşınmak yerine tepelenirsiniz, döküntü yerine çöküntüyle karşılaşırınız. Yani şimdi gerçekten bu tür insanların yakınında olmak ister misiniz?

Yine de siz bilirsiniz: Kendi yaydığı olumsuz enerjiyle sizin varolan enerjinizi de emip alan, olumsuzlukları sıralarken bu olumsuzlukları değiştirmek için hiçbir çaba harcamayan kişilerle takılmaya devam etmek istiyorsanız, takılın. Ama fikrimi soruyorsanız bir kez daha söyleyeyim: “Enerji bulaşıcıdır. Olumluysa olumlu, olumsuz ise olumsuz bulaşır.” Bir şey daha söyleyeyim: “Üzüm üzüme baka baka kararır.”

Geçenlerde radyoda bir konuşma yapıyordum ve programa telefon ile katılan bir kadından harika bir soru geldi: “Ben olumlu ve gelişmeye açıkken, eşim geride kalmaya takılıysa ne yapmalıyım? Onu terk mi edeyim? Yoksa değiştirmeye mi çalışmalıyım? dedi. Aslında bu ve benzeri konuda soruları daha önce yüzlerce kez duymuştum. Aşağı yukarı, “En yakınimdaki insanlar kişisel gelişimle ilgilenmiyorlarsa ve hatta beni de caydırmaya çalışıyorlarsa, ne yapmalıyım?” diye soruyorlar.

Yanıtımı merakla bekleyen kadına şu öneride bulunmuştum. Size de önerim aynı olacaktır:

İlk önerim: Olumsuz insanları değiştirmeye çalışmayın. Bu, sizin işiniz değil. Sizin işiniz, öğrendiklerinizi, kendinizi ve hayatınızı iyileştirmek için kullanmak. Siz model olun, başarılı olun, mutlu olun; ondan sonra belki- belkiyi vurguluyorum- sizin içinizdeki ışığı görürler ve birazını kendileri için isterler. Tekrar edelim, enerji bulaşıcıdır. Karanlık, aydınlıkta çözülür. İnsanlar, çevreleri aydınlandığında dahi “karanlıkta” kalmak isterlerse, bunu sürdürmek için çok çaba harcamak zorundadırlar. Sizin işiniz, olabileceğinizin en iyisini olmaktır. Eğer size sırrınızı sorarlarsa, o zaman anlatırsınız.

İkinci önerim ise, siz sakın, odaklanmış ve huzur içerisindedeyken, isteğinizi belli etmek üzerinedir. İlkemiz, “Herşeyin bir nedeni vardır ve bu neden de bize yardım etmek için oradadır.” Evet, olumsuz insanlar ve olaylar ortamında, olumlu ve bilinçli olmak çok daha zordur, ama bu da zaten sizin sınavınızdır. Çeliğin ateşte sertleşmesi gibi, etrafınızdaki insanlar şüpheci ve kınar gözlerle size bakarken, siz kendi inançlarınıza sadık kalabiliyorsanız, bu sizin daha kısa zamanda, daha fazla güçlenmenize sebep olur.

Bir de tabii, “Hiçbir şeyin bizim ona verdiğimiz anlamın ötesinde bir anlamı yoktur.” ilkesini unutmayın. Hatırlayın, kitabın birinci bölümünde, anne ve babamızın hareketlerini nasıl “çerçevelediğimize” dayanarak, onlar gibi olduğumuzu ya da onlara başkaldırdığımızı tartışmıştık. Şimdi de sizden, bazı insanların olumsuzluğunu yeniden çerçeveleyerek, nasıl olmamanız konusunda kullanacağınız bir uyarıcı haline getirmenizi istiyorum. Ne kadar olumsuz iseler, size o şekilde olmanın ne kadar yanlış olduğunu hatırlatacak kadar çok uyarıcı görevi görürler. Gidip bunu o kişilere söyleyin, demiyorum. Bunu, onları öyle oldukları için kınamadan yapmaya çalışın. Zira yargılamaya, eleştirmeye ve onları bizzat öyle kişilikler oldukları için küçümsemeye, aşağılamaya başlarsanız, sizin de onlardan farkınız kalmaz.

Ama eğer en kötüsünü yaşıyorsanız, yani bu kişilerin kös-

tekleyici enerjisini artık kaldıramaz hâle gelmişseniz; bu enerji sizin büyümenizi engelleyerek sizi dibe doğru çekiyoorsa kim olduğunuz ve hayatınızın geri kalanını nasıl yaşamak istediğiniz konusunda cesur kararlar almak zorunda kalabilirsiniz. Hızlı hareket etmenizi önermiyorum, ama kendi adıma ben kişisel, maddi ya da manevi olarak büyüme arzumu küçümseyen olumsuz bir kişiyle asla yaşayamazdım. Bunu kendime yapmazdım, çünkü kendime ve yaşamıma saygı duyuyorum ve olabildiğince mutlu ve başarılı olmayı hak ediyorum. Benim hesabıma göre, dünyada 6.3 milyardan fazla insan yaşıyor ve ben gözlerini aşağılara dikmiş ve beni de oraya çekmek isteyen, buna çabalayan, hele ki bunun için isteğim dışında koluma yapışan insanlara asla takılmam. Ya onlar da yükselirler ya da ben ilerlerim! Hem de benim gibi ilerlemeyi seçenlerin arasında ilerlerim. Bence, bu söze kulak verin: “Kartallarla uçmak isteyenler, ördeklerle yüzmez!”

Kendimi zehirli ortamlardan uzak tutmaya da özen gösteririm. Zehirli enerjiyi kendime bulaştırmak anlamsız geliyor. Kavga etmek, dedikodu yapmak ve sırttan bıçaklamak da buna dahil. Buna aşırı televizyon izlemeyi de katmak isterim; eğer televizyon izlemeyi hayattaki tek eğlenceniz olarak görmüyorsanız, sadece bir gevşeme stratejisi olarak kullanıyorsanız, başka.

Ben televizyonda genellikle spor programlarını seyredirim. Öncelikle, hangi konu ile ilgili olursa olsun uzmanları izlemekten zevk alıyorum, ikincisi, karşılaşmalardan sonra gelen röportajları seviyorum. Şampiyonların düşünce yapısını duymaya bayılıyorum ve bence hangi sporda olursa olsun birinci lige çıkan herkes şampiyondur. O düzeyde olan her atlet, binlerce diğer atletin önüne geçerek o lige varmıştır, işte bu yüzden herbirini inanılmaz buluyorum. Kazandıkları zamanki tavırlarını seviyorum: “Bütün takım çok çaba gösterdi. İyi iş çıkardık, ama daha yapacağımız çok iş var. Sıkı çalışmanın ödüllendirileceğini göstereceğiz” diyorlar. Kaybettikleri zaman ne düşündüklerini dinlemeye de bayılıyorum: “Bu sadece bir oyun. Ge-

ri geleceğiz, bu maçı unutacak ve gelecek maça odaklanacağız. Şimdi, nerede hata yaptığımızı bulacak ve kazanmamız için ne gerekiyorsa onu yapacağız. Gelecek maça baş koyacağız.” diyorlar. Başarıya odaklanma konusunda uyguladıkları strateji ve yöntemlerinin parasal alandaki odaklanma, strateji ve yöntemlerle olan benzerliğini siz de fark ettiniz herhalde!

2004 Olimpiyatları’nda, yüz metre engellide dünya şampiyonu Kanadalı Perdita Felicien’e altın madalya alacak gözüyle bakılıyordu. Final yarışında, birinci engele takıldı ve düştü. Son dört yıldır haftanın yedi günü, günde altı saat hazırlandığı bu yarışını tamamlayamamıştı! Çok üzgündü, şaşkınlıkla yerde yatarken ağlıyordu. Ertesi gün, yaptığı basın toplantısını dinledim. İnanılmazdı! Söзlerini şöyle özetleyebilirim: “Neden olduğunu bilmiyorum, ama oldu ve ben de bu dezavantajdan faydalanacağım. Daha çok odaklanacağım ve önümüzdeki dört yılda daha çok çalışacağım. Eğer kazansaydım, hayatım nasıl olurdu, bunu kimse bilemez. Belki de arzularım körelirdi. Bilmiyorum. Sadece şimdi başarıya daha aç olduğumu biliyorum. Daha güçlü olarak döneceğim.” Onu dinlerken sadece, “Helâl olsun!” diyebildim. Şampiyonlara kulak vererek de çok şey öğrenebilirsiniz.

Başarılı bulduğunuz insanları model alın, “Ama onlar özel kişiler.” demek yerine, “Onlar başarıyorsa, ben de başarabilirim.” deyin.

AÇIKLAMALAR: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Ben başarılı kişileri model alıyorum.”

“Onlar başardıysa ben de başarırım.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMAYA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Bir kütüphaneye, kitapçıya ya da internete başvurarak,

çok zengin ve çok başarılı kişilerin yaşam öykülerini okuyun. Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates, Ted Turner birkaç iyi örnektir. İlham almak, başarı stratejilerini öğrenmek ve de en önemlisi kafa yapılarını anlamak ve modelleme yapmak için bunu deneyebilirsiniz..

2. Parasal başarı kazanmış insanlarla tanışabileceğiniz ortamları araştırın. Eğer maddi sebeplerden dolayı bu imkansız görünüyor ise, en azından şehrinizin en lüks otelinde çay kahve için. O atmosferde rahatlayın ve onların sizden hiçbir farkının olmadığını görün.
3. Hayatınızda sizi aşağı çeken, olumsuz enerji veren kişi ve durumları inceleyin. Kendinizi o kişi ya da durumdan mümkün olduğunca uzak tutmaya çalışın. Eğer bu kişi aile ve dost çevrenizden değil ise, kendinizi tamamen ondan kurtarın.
4. Bomboş, size hiçbir şey vermeyen, gelişiminize, ilerlemenize katkı sağlamayacak olan televizyon programlarından tamamen vazgeçin. Daha çok sizi olumlu yönde destekleyecek, motive edecek programları, haberleri takip etmeye çalışın.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 8

Parasal başarıya ulaşmış insanlar kendilerinin ve değerlerinin tanıtımını yapmaya gönüllüdürler.

Parasal başarıyı yakalayamamış insanlar satış, tanıtım ve reklam konularında olumsuz düşünürler.

Başarının önündeki en büyük engellerden biri de, tanıtım, satış ve reklamdaki nefret etmektir. Aslında durum gayet açık: Kendinizi, sunduklarınızı takdir etmezseniz, değerlerinizin tanıtımını yapmazsanız, verdiğiniz hizmeti insanlara tanıtılmazsa-

nız, kendi işinizde ya da temsil ettiğiniz işte diğer insanlar sizi nasıl tanıyacak ve nasıl büyük paralar kazanacaksınız?

İnanıqları değerleri, meziyetlerini, güvendikleri ürünlerini, takdir ettikleri hizmetlerini kendisini dinleyenlerle paylaşanlar başarının ön koşullarından birini yerine getirirler aslında. Örneğin bu tür konuşmalar sonrasında pekçok birlikte iş yapma teklifi almışımıdır. Benim gibi düşünen, yani parasal başarıya ulaşmış insanlar da, tanıtıma ve reklama karşı çıkmazlar. Karşı oldukları kendilerini başarısızlığa uğratabilecek yanlış tanıtım ve reklam –ki bu başlarına gelmez zaten, asla izin vermezler- uygulamalarıdır sadece!

Tanıtım, reklam gibi sunuşlarla sorunu olanların, hiç bakmadan, izlemeden, dinlemeden direkt olarak buna karşı çıkan kişilerin geçmişinde bazı problemler vardır.

Birincisi, bunların bazıları, kendilerine uygun olmayan bir şekilde reklâmı yapılmış kişiler olabilir. Belki bu kişinin “hayır” cevabı dinlenmemiş, “zorla” bir satış yapılmıştır ya da o kişi ürünü aldıktan sonra öyle düşünmüştür. Belki bu kişiyi tanıtım ve reklam için hiç de uygun olmayan bir vakitte rahatsız etmişlerdir.

İkincisi, belki de bu kişi birisine bir şey satmak istemiş ve karşısındaki kişi onu hiç dinlemeden saygısızca, sert bir şekilde reddetmiş ve böylece şevkini kıran kötü bir tecrübe yaşamıştır. Bu durumda, reklâmdan (tanıtımdan) hoşlanmaması, başarısızlık ve reddedilme korkusunun basit bir yansımasıdır.

Üçüncüsü, belki de o kişinin sorunu, geçmişteki bir aile şartlamasından ileri geliyor olabilir. Bazılarına “Sen kendini değil, bırak seni başkaları övsün.” diyerek kendini takdir etmenin uygun bir davranış olmadığı öğretilir. Eğer hayatınızı Bay/Bayan Terbiye olarak sürdürüyorsanız, bu öğretiyi gayet yerinde görüyor olabilirsiniz. Ama gerçek dünyada, iş ve para söz konusu olduğunda, borunuzu öttürmezseniz, başarınızı takdir etmezseniz, kalitesine inandığınız ürününüzü, hizmetinizi anlatmazsanız hiçkimse bunu sizin için yapmaz.

Son olarak, bazı insanlar reklâmın kendileri için gereksiz olduğuna inanırlar. Bu nedenle her yerde reklama ve tanıtıma karşı çıkarlar. Ben bu duruma, “zat-ı şahaneleri sendromu” diyorum, yani “Ne kadar özel biriyim, değil mi?” tavrının bir başka adı. Bu düşünceye göre, insanlar sizde olan bir şeyi arıyorlarsa, onlar sizi bulmalıdır. Herkesin ülkeyi karış karış arayarak kendilerini bulacağını umarlar, ama piyadasa bir sürü insan ve hizmet vardır ve bu kişilerin malı pazardaki en iyi mal da olsa, çoğu insan o malın farkına varmaz. Bir şekilde farkına varanlar sayesinde o kişi, sadece “rahatlığa” ulaşabilir en fazla. Farkına varanlar da bir gün daha yeni ve daha iyisinin farkına varıp gittiğinde, meteliksiz kalır!

Eğer sizin de geçmişte, tanıtımla, reklamla, kendini takdirle, tanıtımcılarla, reklamcılarla bir sorunuz olduysa, unuttun; bu önyargıyı bilinçaltı dosyanızdan silin. Unutmayın: Geçmiş bugün değildir.

“Zengin Baba, Fakir Baba” (Rich Dad, Poor Dad) adlı kitabın yazarı Robert Kiyosaki kitap yazmak da dahil, her işin satışa bağlı olduğunu söylüyor. Kendisinin de iyi yazan değil, iyi satan bir yazar olarak tanındığını belirtiyor.

Elbette siz hem iyi yazan, hem de iyi bir tanıtım ve reklamla iyi satan bir yazar olmayı tercih edebilirsiniz. Bu nedenle, bildiğinize emin olduğum, “Sen daha iyi bir mal yap, bütün dünya senin kapının yolunu bulur.” özdeyişine, “tabii eğer maldan haberleri olur ise...” kelimelerini de eklemenizin doğru olacağını düşünüyorum.

Parasal başarıyı yakalayıp zengin olmuş kişiler genellikle liderdirler ve liderlerin kendisini izleyen, destekleyen kitlelere, kitlelerin de liderlere ihtiyacı vardır. Bu nedenle tüm büyük liderler iyi bir tanıtımcıdır. Sizi destekleyen, izleyen insanlara ilham vermeniz için vizyonunuzu satmanız, onları motive etmek konularında yetenekli olmanız gerekmektedir.

İşte bu yüzden hangi alanda olursa olsun fark etmez, liderler harikülade tanıtım ve reklam yaparlar. Parasal alandaki li-

derler de ürünlerini, hizmetlerini ve fikirlerini istekle hatta arzuya tanıtımak, tüm cazibesiyle sunmak, hatta daha çarpıcı hale getirerek sunmak konusunda heveslidirler. Dahası, varolan bu değerlerini çok çekici bir şekilde paketleme becerisine de sahiptirler.

Bunu tıpkı, hoş bir makyajla güzelliğini daha çok ortaya koyan, kendisine gösterdiği özeni bakımıyla, şık bir elbiseyle ortaya koyan bir kadın gibi düşünebilirsiniz. Aslında bunun basit tanımı “paketleme”den başka bir şey değildir, öyle değil mi?

Anlatmak istediğimi daha iyi aktarabilmek için şöyle bir soruyu sorayım: Özveriyle, çabayla ortaya koyduğunuz, çok değerli bulduğunuz bir şeyi eski bir gazete kağıdına sarıp sunmayı, yaptıklarınızın önemsiz, çok basit, küçük şeyler olduğunu anlatarak ortaya koyduklarınızı küçümsemeyi, esas değerini aşağıya düşürmeyi hiç düşünür müsünüz? Peki, doğruluğuna ve değerine gerçekten inandığınız halde, bu şekilde konuşup davrandıktan sonra, aslında hayatınızı koyarak elde ettiğiniz o şey her ne ise, onu çok geniş kitlelerin cazip bulup alacaklarına, talep edeceklerine inanıyor musunuz?

Kısacası, politikada, iş dünyasında, sporda ve hatta ebeveyn olarak dahi herkes tanıtımını, reklamını yapmak zorundadır. Hangi alanda olursa olsun lider reklâmını yapmaz ya da yapmazsa, uzun süre lider kalmaz. Liderler takipçilerinden çok fazla para kazanırlar.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

“Liderler takipçilerinden çok para kazanırlar.”

Buradaki önemli nokta, sizin reklâm yapmayı isteyip istememeniz değil, neden reklâm yaptığımızdır. Bu da yine inançlarınıza dayanır. Değerinize gerçekten inanıyor musunuz? Sunduğunuz ürün ya da hizmete, kalitesine gerçekten inanıyor musunuz? Kim olursa olsun, sunduğunuz ürünün insanların yararına oldu-

ğuna, doğru ürünü sunduğunuza gerçekten inanıyor musunuz?

Değerinize inanıyorsanız, onu, ona ihtiyaç duyan insanlardan saklamanın neresi uygundur? Artrit'e karşı bir ilacınız var, diyelim. Ve doktoru tarafından Artrit teşhisi konmuş, ilacını bulamadığı için ağrı çeken bir kişiyle karşılaştınız. İlacı o insandan saklar mısınız? O hastanın sizin aklınızı okumasını ve yardım edecek bir ürüne sahip olduğunuzu anlamasını mı beklersiniz? Elindeki fırsatı, ihtiyacı olan insanlara, çok utangaç, çok korkak ya da çok ilgisiz yahut da reklama, tanıtıma karşı olduğu için sunmayan bir kişi hakkında ne düşünürdünüz?

Yukarda saydığımız nedenlerin dışında tanıtıma ve reklama karşı olduğunu söyleyen bazı kişilerin farklı bir nedeni vardır: Ya ürünlerine ya da kendilerine tam anlamıyla güvenmiyorlardır. İşte bu nedenle, başka insanların kendi değerlerine tam olarak güvenmekte ve o değeri diğer insanlarla paylaşma isteğini anlamakta zorlandıkları için tanıtım ya da reklama karşı çıkarlar. Bu da bilinen bir gerçek olduğu için, sizin elinizdeki ürün doğru bir ürün de olsa, kaliteli bir hizmet de sunuyor olursanız, bunu gizlemeyi tercih ettiğinizde, insanların çoğunun aklına sizin ürününüze, hizmetinize güvenmediğiniz gelir. Onlar da size, ürününüze, hizmetinize güvenmeyip almazlar doğal olarak.

Unutmayın: Sunduğunuz şeyin insanların gerçekten işine yarayacağına inanıyorsanız, o şeyi olabildiğince çok sayıda insana duyurmak sizin görevinizdir. Bu şekilde, diğer insanlara hizmetinizi sunar, ihtiyaçlarını karşılar, yardım eder; bir de para kazanırsınız!

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Ben değerimi diğer insanlara hevesle ve arzuyla tanıtacağım."

Ve tekrar edin.

"Bende Milyoner Aklı var."

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Şu anda sunduğunuz (ya da sunmayı planladığınız) ürün ya da hizmeti, onun değerine inanmanız konusunda 1 ile 10 arasında değerlendirin (1 en az değerli, 10 en çok değerli). Sonuç 7-9 arasındaysa, ürünün ya da hizmetin değerini arttırma konusunda çalışın. Sonuç 6 ya da daha azsa, ya o ürün ya da hizmeti sunmaktan vazgeçin veya gerçekten inandığınız bir şeyi temsil etmeye başlayın.
2. Pazarlama ve satış üzerine kitaplar okuyun, CD dinleyin ya da seminerlere gidin Bu alanlarda uzmanlaşın ve gerçek değerinizi yüzde yüz başarı ve dürüstlikle tanıtabilecek hale gelin.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 9

**Parasal başarıya ulaşmış zengin insanlar kendilerini sorundan daha büyük görürler.
Ekonomik sıkıntı çeken insanlar kendilerini sorundan daha küçük görürler.**

Daha önce de belirtmiştim, parasal başarıya ulaşmak parkta bolca yürüyüş yapmaktan geçmez. Ama parkta yürüyüş yapmaya çok benzer. Kıvrımlar, dönüşler, kavşaklar ve engellerle dolu bir yolculuktur. Parasal alanda başarıya giden yol, tuzaklar ve kuyularla bezenmiştir ve birçok kişi sadece bu yüzden o yola çıkmaz. Söz konusu kişiler, çalkantıları, baş ağrıları ve sorumlulukları istemezler. Kısaca, sorun istemezler. Problemi gördükleri anda kaçarlar, kaçmak için hemen herşeyi yaparlar. Çelişki şuradadır; sorunlarının olmamasını hedefleyerek aslında en büyük sorunu yaratırlar: Mutsuz ve parasız kalırlar.

Varlıklı ve yoksul insanlar arasındaki en önemli farklardan biri işte tam da bu noktadadır. Zengin ve başarılı insanlar; kendilerini, problemlerden daha büyük görürler; üstelik "büyük başın büyük derdi" olduğu halde! Oysa parasal açıdan ba-

şarısız olan kişiler; problemleri, kendilerinden daha büyük görürler.

Dostlarını, parasal başarının sırrı, sorunlarınızdan kaçmak, onlar yokmuş gibi yapmak ya da onlardan korkmak değildir. Aksine, onlara meydan okuyarak kendinizi her sorundan büyük olacak şekilde geliştirmektir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Başarının sırrı, sorunlarınızdan kaçmak, onlar yokmuş gibi davranmak ya da onlardan korkmak değildir. Başarının sırrı, kendinizi her sorun karşısında ondan daha büyük olacak şekilde geliştirmektir.

1 ile 10 arasındaki bir derecelendirmede (1 en az), kişilik gücü 2 düzeyinde olan bir kişi olduğunuzu ve zorluk derecesi 5 olan bir sorunla yüz yüze geldiğinizi düşünün. O sorun size büyük mü, yoksa küçük mü gelir? 2'nin bakış açısından 5'lik bir sorun büyük bir sorun olur.

Şimdi de kendinizi geliştirdiğinizi ve kişilik gücünüzün 8'e vardığını düşünün. Aynı 5 derecelik problem büyük bir sorun mudur, yoksa küçük müdür? Evet, aynı sorun artık küçük bir sorundur.

Nihayet, kendinizi geliştirme üzerinde çok çalıştığınızı ve 10'luk bir kişilik haline geldiğinizi düşünün. Şimdi aynı 5 derecelik sorun büyük müdür, yoksa küçük mü? Bu sorun sizin için artık sorun değildir, sorun olmaktan çıkmıştır. Beyninizi onu sorun olarak kaydetmez bile. Çevresinde negatif enerji yoktur. O artık, giyinmek ya da dişinizi fırçalamak gibi, gündelik hayatın akışı içinde halledilen bir olgu haline gelmiştir.

İster zengin, ister yoksul olun; ister büyük, ister küçük oynayın; sorunlar ortadan kalkmaz. Nefes aldığımız müddetçe, hayatınızda problem denilen şeyler ve engeller hep olacaktır. Unutmayın ki konu, asla sorununuzun boyutu değildir, mese-

le sizin kendi boyutunuzu nasıl gördüğünüzdür!

Bunlar size şu an acı verebilir ama, bir sonraki başarı düzeyine ulaşmak istiyorsanız, hayatınızda olan bitenlerin gerçekten bilincinde olmalısınız.

Hayatınızda büyük bir sorun varsa, bu sizin kendi boyutunuzu küçük gördüğünüzü gösterir! Görünüşlere aldanmayın. Dışarıdan görünen dünyanız sadece sizin içsel dünyanızın yansımasıdır. Kalıcı bir değişim yapmak istiyorsanız, sorunlarınızın boyutuna değil, kendi boyutunuza odaklanın!

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Hayatınızda büyük bir sorun varsa, bu sizin kendi boyutunuzu küçük gördüğünüzü gösterir!

Danışmanlık alan kişilere oldukça açık bir şekilde şunu hatırlatırım: Çok büyük bir sorununuz varmış gibi geldiğinde, parmağınızla kendinizi işaret edin. Bu şekilde dikkatinizi, olması gereken yere yani kendinize yönlendirirsiniz. Daha sonra, boyutunuzu sorunuzdan daha fazla büyüteceğinize, yani daha büyük bir insan olacağınıza, hiçbir sorun ya da engelin sizi mutluluğunuzdan ve başarınızdan ayıramayacağına karar verin.

Üstesinden geldiğiniz sorunlar ne kadar büyükse, o kadar büyük işleri halledebilirsiniz; üstlendiğiniz sorumluluk ne kadar büyükse, yanınızda o kadar çok adam çalıştırabilirsiniz; ne kadar çok müşteriyle ilgilenebiliyorsanız, o kadar çok parayla başa çıkabilirsiniz ve elbette, o kadar büyük miktarlarda parayı finanse edebilirsiniz.

Tekrar edelim; başarınız ancak sizin kadar büyüyebilir. Amaç kendinizi, yaşamınızdaki diğer alanlarda olduğu gibi parasal başarıyı da yaratacak ve yarattığınızı korumak yolunda karşınıza çıkan bütün sorunların ve engellerin üstesinden gelecek kadar geliştirmektir.

Bu arada, zenginliği koruyabilmek parasal başarının önemli bir başka ilkesidir. Bir kere zengin oldunuz mu iş biter sanmayın. “Araç kutunuz” yarattığınız parasal başarıyı sürdürecektedir kadar büyük ve güçlü olmalı. Para Haritanız’da sizi bu başarıyı sürdürmekten alıkoyacak hiçbir şey kalmamalı!

Kendinizi paralarınızı içine koyduğunuz bir kap olarak düşünün. Kap küçük ama paranız fazlaysa, ne olur? Kap taşar ve fazla gelen para ortalığa saçılır. Bu saçılma sırasında da kapta ancak kabın alabildiği kadar paranız kalır; yani paranızı kaybedersiniz; yani kaptan daha büyük paranız olamaz.

İşte bu nedenle, sadece kazandığınız parayı tutmak için değil, daha çok parayı çekmek için de, daha büyük bir kap haline gelmelisiniz. Evren boşluğu hiç sevmez ve kocaman bir kabınız olursa, onu doldurmak için harekete geçer.

Akıl da genellikle daha öncelikli bulduğu konuya odaklanır. Parasal başarıya ulaşmış insanların kendilerini sorunlarından daha büyük görmelerinin bir nedeni de, işte bu konuya dayanır. Onlar sorunlar karşısında şikayette bulunmazlar, sorunlar karşısında gerilemezler, sorun yokmuş gibi davranmazlar, ama soruna değil; kendi amaçlarına, çözüme odaklanırlar. Zamanlarını ve enerjilerini beliren sorunlara cevap verecek plan ve stratejileri geliştirmeye ve o sorunun bir daha meydana gelmemesi için yeni sistemler yaratmaya harcarlar.

Çözüme değil probleme odaklı insanlar işte bu yüzden başarısız olurlar. Vakitlerini ve enerjilerini yakınmaya harcarlar; o sorunun bir daha ortaya çıkmaması için bir şeyler yapmayı bir yana bırakın, sorunu ortadan kaldırmak için dahi yaratıcı adımlar atmazlar.

Ya soruna bakıp sızlanırsınız ya da çözüme odaklanırsınız.

İşin temeli şudur; sorunların üstesinden gelmek ve engelleri aşmak konusunda uzmanlaşırsanız, ne sizi başarıdan geri bırakabilir? Cevap, hiçbir şey! Ve sizi hiçbirşey durduramazsa, durdurulamaz hale gelirsiniz. Ve eğer durdurulamazsanız, hayatınızda ki seçenekler neler olur? Cevabı, tüm seçenekler.

Durdurulamaz hale gelirsiniz, herşeyi elde edebilirsiniz. Sadece seçersiniz ve o şey sizin olur! Nasıl bir özgürlük ama!

AÇIKLAMALAR: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Ben, her sorundan daha büyüğüm.”

“Ben her sorunun üstesinden gelebilirim.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMAYA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. “Büyük” bir sorun sizi üzdüğü zaman, kendinizi işaret edin, derin bir nefes alın ve “Ben bunun üstesinden gelebilirim. Ben, her sorundan büyüğüm.” deyin.
2. Hayatınızdaki bir sorunu yazın. Bu sorunu çözmek ya da en azından durumu daha iyi hale getirmek için on detaylı seçenek düşünün. Bu alıştırmayı sizi problem odaklı düşünmekten uzaklaştıracak ve çözüme odaklı düşünmeye yaklaştıracak. Birincisi, sorunu çözmeye şansınız artacak. İkincisi, kendinizi çok daha iyi hissedeceksiniz.

Bu alıştırmayı hayatınızda bir sorun olduğunu düşündüğünüz anda yapmanızı tavsiye ediyorum.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 10

Parasal başarıya ulaşmış insanlar,
“Her verici için bir alıcı ve her alıcı için de bir vericinin bulunması gerekir.” diye düşünürler.
Ekonomik sıkıntı çekenler “Vermek, almaktan daha iyidir.” diye düşünürler.

Çoğu insanın parasal potansiyeline tam erişememesinin birinci nedeni nedir biliyor musunuz? Kötü “alıcı” olmalarıdır. Bu ki-

şiler vericilikte iyi de kötü de olabilirler, ama alıcılıkta kesinlikle kötüdürler.

İnsanlar almayı birkaç nedenden dolayı sorunlu bulurlar. İlk olarak, çoğu insan kendisine sunulmuş hak etmediğini, bunu hak etmek için yeterince iyi olmadığını düşünür. Bu sendrom, insanlarda ne yazık ki çok yaygındır ve dünyanın birçok yerinde de böyledir. Bu tabii her zamanki gibi, şartlanmamızdan kaynaklanır. Çoğumuzun, hayatında her bir “evet’e” karşılık yirmi “hayır”, her bir “Doğru yapıyorsun” a karşılık on “Yanlış yapıyorsun.”, her bir “Harikasin” a karşılık beş “Aptalsın” sözünü duymamızdan ileri gelir. Ebeveynimizin ya da bizi büyütenlerin çok destekleyici olması durumunda dahi çoğumuz, sonuçta onların standardına ve beklentilerine erişemediğimiz duygusuna kapılırız. Ve bir kez daha, yeterince iyi değilizdir.

Ayrıca bilirsiniz, çoğumuzun yaşamında ceza bir parça yer işgal eder. Bu yazısız yasa, yanlış bir şeyler yaptığımızda cezalandırılacağımızı ya da cezalandırılmamız gerektiğini söyler. Bazılarımızı ana babamız cezalandırır, bazılarımızı öğretmenlerimiz ve bazılarımız da dinsel çevrelerde cezaların anası olan cennete gidememekle tehdit ediliriz.

Bir gün erişkin insanlar olduğumuz için artık bütün bunlar son bulur zannederiz değil mi? Maalesef ki değil! Bazılarımızda ceza şartlanması o kadar derinlere nüfuz etmiştir ki, bu kişiler yanlış yaptıklarında ya da mükemmel olmadıklarında, etrafta onları cezalandıracak birisi olmadığı için, bilinçaltılarında kendi kendilerine ceza verirler. İnsan çocukken, cezalandırma ona, “Yanlış yaptın, sana şeker yok!”, kendine şeker alacak yaşa geldiğinde “Yanlış yaptın, sana şeker alacağın para yok!” cümlesiyle ifade edilmiş olabilir, insan tamamen büyüdüğünde ise bu cümle artık kendi kendine söylediği, “Yanlış yaptın, sana para yok.” haline gelebilir. İşte bu durum, bazı kişilerin gelirlerini neden sınırladıklarını, kimilerinin de başarılarını bilinçaltılarında neden sabote ettiklerini anlatır. Şartlanmış zihin, eski programlamalardan, uydurulmuş anlamlardan, feci ve

dramatik öykülerden oluşmuş bir dosya dolabıdır.

Şimdi, seminerlerimde öğrettiğim bir şeye sıra geliyor; belki bununla kendinizi daha iyi anlarsınız. Bu, kendi değerini kendisine ve başkalarına kanıtlama meselesi, insanların zenginleşmek konusundaki temel dürtülerinden biridir. Sonuçta, kendinizi değerli bulmanız ya da bulmamanız zengin olmanız için bir engel olmayabilir; her iki durumda da zengin olabilirsiniz. Daha önce de belirttiğimiz gibi, kendinizi kanıtlamak için zengin olmanız sizi “mutlu bir kişi” yapmayabilir; demek ki başka nedenlere dayanarak zengin olmak daha iyi bir eylemdir. Burada anlamanız gereken önemli nokta, kendinizi değerli bulmamanızın, sizin zengin olmanızı engellemeyeceğidir; hatta sadece parasal açıdan bu durum, motive edici bir nitelik bile olabilir. Ancak parasal başarınızı korumayı sürdürmenizde zaman zaman en büyük engeliniz haline gelebilir.

Bunun da altını çizdikten sonra, şimdi söyleyeceğim şeyi anlamanızı istiyorum. Bu, hayatınızın en önemli anlarından biri olabilir. Hazır mısınız?

Sizin bir şeye değmeniz ya da değmemeniz sadece uydurulmuş bir “hikâyedir.” Tekrar ediyorum, hiçbir şeyin bizim ona verdiğimizden daha başka bir anlamı yoktur. Sizi bilmiyorum, ama ben doğarken “damgalanma” kuyruğuna girmiş hiç kimseyi tanımadım. Tanrı’yı her yeni doğan kişinin alnına, “Değer...değmez...değer, değer... değmez... kesinlikle değmez.” diye damga basarken düşünebiliyor musunuz? Sizi “değer” ya da “değmez” diye damgalayan kimse yoktur. Bunu kendinize siz yaparsınız. Siz uydurursunuz. Siz kararlaştırırsınız. Değer olup olmayacağınızı siz, sadece siz belirlersiniz. Bu sadece sizin bakış açıdır. Kendinizi değer buluyorsanız, değersiniz. Kendinizi değmez buluyorsanız, değmezsiniz; ayrıca kimse de size değer vermez. Her iki durumda da hayatınızı kendi hikâyenize göre yaşarsınız.

ZENGİNLİK İLKESİ:

Kendinizi değer buluyorsanız, değersiniz.
Kendinizi değer bulmuyorsanız, değmezsiniz;
kimse de size değer vermez. Her iki durumda da,
hayatınızı kendi hikâyenize göre yaşarsınız.

Peki, insanlar bunu kendilerine neden yaparlar? İnsanlar neden değmez olduklarına dair hikâyeler uydururlar? Çünkü insan aklının doğası, bizim koruyucu yanımız hep yanlış olanı arar.

Sincabın hiç böyle bir derdi olabileceğini, “Bu yıl kışa hazırlanırken çok fazla fındık toplamayacağım, çünkü ben buna değmem.” diyeceğini düşünebilir misiniz? Şüpheli, çünkü bu düşük zekâlı yaratıklar bile kendilerine böyle bir şeyi asla yapmazlar. Ancak gezegenimizde yaşayan, evrim sürecinin en gelişmiş yarattığı olan insanın kendini böyle kısıtlama yeteneği vardır!

Ben hep şöyle derim: “Yüz metre boyundaki çınar ağacı insan aklına sahip olsaydı, sadece on metre uzardı!” Önerime gelince: Hikâyenizi değiştirmek değerinizi değiştirmekten çok daha kolay olduğu için, değerinizi değiştirmek konusunda dertleneceğinize, hikâyenizi değiştirin. Bu, hem daha hızlı hem de daha ucuz. Kısacası, yeni ve çok daha destekleyici bir hikâye yaratın ve onu yaşayın.

“Ama bunu yapamam, ben değerli olduğuma karar verecek kadar yetenekli değilim. Bunu başka birisi yapmalı.” diyorsanız üzgünüm, ama ben bu sözün geçerli olmadığını söyleyeceğim. Başka birinin şimdi ya da geçmişte ne söylediği önemli değildir; söylenenin etkili olması için başkasından değil, sizden gelmesi gerekir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

“Yüz metre boyundaki çınar ağacı insan aklına sahip olsaydı,
sadece on metre uzardı!”

T. Harv Eker

İnsanların almak konusunda sorun yaşamalarının ikinci büyük nedeni, “Vermek, almaktan daha iyidir” öğretisiyle yetiştirilmiş olmalarıdır. Gerçekte insan hem “alıcı”, hem de “verici” olmak doğasına sahiptir. Bu, sadece sonradan oluşturulacak “yeni çerçevelerle” değiştirilir.

Sizce hangisi daha iyidir? Sıcak mı soğuk mu, büyük mü küçük mü, sağ mı sol mu, içerisi mi dışarı mı? Vermek ve almak da madalyonun ya da paranın iki yüzü gibidir! Vermenin almaktan daha iyi olduğuna kim karar vermişse, herhalde matematiği zayıftı. Her verici için bir alıcı olmalıdır ve her alıcı için de bir verici bulunmalıdır.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Her verici için bir alıcı olmalıdır ve her alıcı için de
bir verici bulunmalıdır.

Bir düşünün! Bir yerde alacak birisi olmazsa nasıl verebilirsiniz? Alışveriş işinin bire bir ya da yüzde elli elli olabilmesi için mükemmel bir dengenin olması gerekir. Vermenin ve almanın her zaman eşit olması için, önem açısından da vermek ve almak eşit olmalıdır.

Ayrıca, vermek nasıl bir duygudur? Çoğumuz vermenin tatmin edici ve çok hoş bir duygu olduğu konusunda hemfikirdir. Şimdi tersini düşünelim; vermek istediğiniz zaman diğer kişi almaya hevesli olmazsa, kendinizi nasıl hissedersiniz? İnsan kendini çok kötü hisseder. Çoğumuz bu konuda eminim aynı şeyi

düşünüyoruz. Sonuçta, “Almaya gönüllü değilseniz, size vermek isteyenleri yaralarsınız.”

Peki, sürekli “verici” olarak “almaya” zorladığımız kişinin nasıl hissettiğini hiç düşündünüz mü? Yani ondan hiç almadan, sürekli vererek o kişiyi “iyiliğinizin” altında ezmenin, onu kendinize borçlu bırakmanın onda yarattığı duygunun size karşı gerçekte nasıl olduğunu... Bir yanı size müteşekkir olurken bir yanıyla da karşılığında size hiçbir şey veremediği -verdirtmediğiniz, bağımlılık yaşattığınız için - ona yaşattığınız “zavallılık – çaresizlik” duygusu yüzünden sizden nefret edebileceğini...

Devam edelim: Sürekli “verici” olan, sürekli “alıcı” olmak istemeyen, vermek de isteyen kişilerin elinden, vermek sayesinde hissedecekleri zevki ve mutluluğu alırsanız, o insanlar kendilerini çok kötü hissederler. Neden? Tekrar edelim, her şey aslında enerjidir ve vermek isteyip de veremediğinizde, o enerji ifade edilmez ve tıkanıp içinizde kalır. Sonra da bu “tıkalı” enerji olumsuz duygulara dönüşür. Daha da kötüsü, tam olarak almaya açık olmadığınızda, evreni size karşı verici olmama yönünde eğitmiş olursunuz! Gayet basit: Kendi payınızı almaya hazır değilseniz, o hak hazır olan başka birisine gider.

Ben bu dersi, tek başıma ormanda kamp yaparken öğrendim. İki günlük macerama hazırlanırken, kendime çatısı meyilli minik bir klübe yaptım. Yani, tentenin üst kısmını bir ağacın tepesine bağladım, alt kısmını da zemine tutturdum, böylece uyurken tepemde olacak kırk beş derecelik bir çatı yarattım. Bu mini daireyi, Allah’tan yapmışım, zira bütün gece yağmur yağdı. Ertesi sabah barınağımdan çıktığımda, hem kendimin hem de bütün eşyalarımın ne kadar kuru kaldığını gördüm. Ama aynı zamanda, tentenin dibinde birikmiş olan fazlasıyla derin gölcüğü de farkettim. Bir anda iç sesim bana, “Doğa bereketlidir, ama ayrımcılık yapmaz. Yağmur yağdığı zaman eşit yağar ama bir engelle karşılaştığında bir yere akmak zorunda olduğu için engelle karşılaşmadığı yere akar. Dolayısıyla eğer bir taraf kuru kalıyorsa, diğer taraf fazlasıyla ıslanır.” dedi. Su

birikintisine bakarken, bu işin para konusunda da aynı olduğunu anladım.

Ortada çok para var, trilyonlarca dolar dünyamızda dolaşır duruyor ve bir yere akmak zorunda. Demek ki mesele nedir? Kendi payını almaya gönüllü olmayan kişinin payı, onu almak isteyen birilerine gidiyor. Tıpkı yağmur gibi! Yağmur doğası gereği kendisine tentesini kapatmış olan yere değil, kendisine açık olan yere akmak zorunda. Ve o kimi ıslatacağına nasıl aldırılmıyorsa, para da kime gideceğine aldırılmıyor; sadece akmak zorunda olduğunu biliyor.

Her verici için bir alıcı ve her alıcı için de bir vericinin bulunması gerektiğini düşünen parasal başarıya ulaşmış insanlar işte evrenin sağladığı bu “vericiliği” tüm doğallığıyla alırlar. Özverili bir şekilde çok çalışmalarını, başarıya ulaşmak için gösterdikleri çabadan ve başkalarına sağladıkları değerden ötürü ödüllendirilmelerini çok doğal bulurlar.

Parasal alanda başarıya ulaşanlar kadar özveriyle çalışan insanlar da vardır elbette. Ama “değmeme” duyguları nedeniyle, sadece kendilerine sunulduğu kadarını alırlar; başlarını örtecek “tenteye” sahip iseler, gözlerini her şeye kapatır, çalışır da çalışırlar. Kendi çabalarının ve başkalarına sağladıkları değer için yeterli gördükleri miktarın dışında ödüllendirilmesini uygun bulmazlar. İşte bu inançları, onların parasal başarıya ulaşmalarındaki engellerden biri haline gelir.

Parasal alanda başarılı olamamış birçok kişi, parası olan birçok insandan daha iyi insan olduğuna, bir şekilde daha dindar, manen daha güçlü ve daha iyi olduğuna inanır. Bunun parayla ne ilgisi var sizce? Hem iyi bir insan, hem de manen güçlü bir insan olmanızı bol para nasıl engelleyebilir ki? Fikrimi soracak olursanız, bu düşünceyi çok saçma bulduğumu söyleyebilirim size. İyi, dindar, manen güçlü, yoksul insanlar da vardır; iyi, dindar, manen güçlü zengin insanlar da! Tercihimi soracak olursanız, şunu söylerim size: İyi, dindar, manen güçlü ve paralı olmayı tercih ederim.

Kurslardan birinde orta yaşın üstünde bir beyefendi bana gelmiş ve “Başkalarının hiç parası yokken, benim çok param olduğunda kendimi nasıl daha iyi hissedebilirim ki!” demişti. Ben de ona birkaç basit soru sordum: “Yoksul insanlardan biri olursan, onlar için ne yapabilirsin? Meteliksiz olmanın kime faydası var? Sen de beslenmenin, yaşayabilmenin çarelerini arayan bir diğer boğaz olmaz mısın? Zayıflık yerine kuvvetten yola çıkarak, zengin olup başkalarına yardım etmek daha yararlı olmaz mı? Sana kendini daha iyi hissettirmez mi?” dedim. Durdu, düşündü ve “Kurs boyunca söylediklerini işte şimdi daha iyi anladım Harv.” dedi. Kısa süre önce bana gönderdiği e-postada, eskiden kazandığından çok daha iyi kazandığını, parasını her yıl artırarak zenginliğe giden yolda ilerlediğini ve bunu inanılmaz bulduğunu yazıyordu. “En iyisi de...” diyor, “sorunları olan aile bireylerine ve arkadaşlarıma, yoksulluktan kurtulmak için gerçekten hiçbir çıkış yolları olmayan bazı insanlara destek olmak harika bir duygu.”

İşte bu da beni önemli bir noktaya getirdi: Eğer çok paraya sahip olma yeteneğiniz varsa, olun. Neden mi? Gerçek şu ki, bu toplumda, yaşadığımız için fazlasıyla şanslıyız. Bazı ülkelerde yaşayan insanların çok para kazanma fırsatı bile yok. Eğer siz, bu yeteneğe sahip olan şanslı kişilerden biriyseniz, bunu kullanın. Tam anlamıyla zengin olun ve sizin fırsatlarınıza sahip olmayan insanlara yardım edin. Bence, bunun yoksul olup kimseye yardım edememekten çok daha fazla anlamı vardır.

Elbette, “Para beni değiştirebilir; ağgözlü birine dönüşebilir” diye düşünenler de var. Birincisi, bunu sadece kendini parasal başarısızlığa mahkum etmeye kararlı kişiler söyler. Bu, onların başarısızlığının gerekçesidir ve para bahçelerindeki “içsel” yabancı otlardan birine dayanır. Sakın inanmayın!

İkincisi, doğrusunu söyleyeyim. Para, sizi sadece olduğunuzun daha fazlası yapar. Eğer zaten kötü biriyseniz, para size daha da kötü olma ortamı sağlar. Eğer iyi bir insansanız, para size daha da iyi olma fırsatını verir. Zaten görgüsüzseniz, pa-

rayla daha da görgüsüz olabilirsiniz. Eğer cömertseniz, para sizin daha cömert olmanıza, cömertliğinizi sunmanıza izin verir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Para, sizi sadece olduğunuzun daha fazlası yapar.

Şimdi “Nasıl iyi bir alıcı olunur?” sorusunun cevabını arayacağız.

İlk önce, kendinizi beslemeye başlayın. Unutmayın, insan alışkanlıkları olan bir yaratıktır. Bu nedenle, hayatın size sunduğu en iyi şeylere sahip olmak için alıştırma yapmalısınız.

Seminerlerimizde öğrettiğimiz para yönetimi sisteminin en önemli adımlarından birinde, katılanlara “mahsusuktan” bir hesap açıyoruz ve insanlar hesaplarındaki bu parayı, kendilerini zengin hissedene kadar çarçur edebiliyorlar. Bu hesap açma fikri, kendi değerinizin farkına varmanız ve “alıcı kaslarınızı” güçlendirmeniz mantığına dayanıyor.

İyi bir alıcı olmak için almaya hazır ve açık olmanız çok önemlidir. Elde ettiğiniz şeyi tutmak için de bu yaklaşımı kazanmalısınız. Kötü bir alıcı olduğunuz halde, tesadüfen elinize büyük miktarda para geçerse, o parayı büyük olasılıkla kaybedersiniz. Tekrar ediyoruz, “Önce iç, sonra dış.” İlk olarak, alıcı “kutunuzu” genişletin.

Ne demiştik: “Evren, boşluktan nefret eder.” demiştik. Başka bir deyişle, boşluk mutlaka dolacaktır. Boş bir dolaba ya da garaja ne olur, mutlaka biliyorsunuzdur. Uzun süre boş kalmaz, değil mi? Bir de, herhangi bir işi yapmak için gereken zamanın, o işi yapmak için verilen süre ile aynı olması tuhaf, değil mi? Alma kapasitenizi arttırdıkça alırsınız, iyi bir alıcı oldukça da elinizdekini korumayı öğrenirsiniz. Ayrıca, almaya tamamen açık hale geldiğinizde, yaşamınızın her alanı açılmaya başlar. İnsana sadece daha çok para gelmez, kişi daha çok sevgi, huzur, mutluluk ve doyum da bulur. Niçin mi? Sürekli

kullandığım, “ Bir şeyi nasıl yapıyorsan, her şeyi öyle yaparsın” ilkesi yüzünden.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Bir şeyi nasıl yapıyorsan, her şeyi öyle yaparsın.

Bir alanda nasılsanız genellikle bütün diğer alanlarda da aynıdır. Kendinizi para elde etmek konusunda sınırlamışsanız, büyük bir olasılıkla hayatta iyi olan başka şeyleri elde etmek konusunda da sınırlamışsınızdır. Akıl, hangi alanlarda alıcı olmadığınız konusunda tanımlama getirmez. Aslında akıl, tam tersi şekilde çalışır, büyük genellemeler yapar ve “Her yerde ve her zaman olması gerektiği gibi olması gerek.” der.

Kötü bir alıcıysanız, her alanda kötü alıcısınız. İyi habere gelince; iyi bir alıcı haline geldiğinizde, her alanda harika bir alıcı olacak ve evrenin hayatın her alanında vereceği her şeyi almaya açılacaksınız.

Şimdi aklınızda tutmanız gereken tek şey; iyiliklerle karşılaştıkça, “Teşekkür ederim.” demeyi unutmamak.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Ben mükemmel bir alıcıyım. Evrenin hayatın her alanında vereceği her şeyi almaya açık ve hevesliyim.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMAYA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Mükemmel alıcı olma alıştırmaları yapın. Size kompliman yapan herkese sadece “Teşekkür ederim” deyin. O kişiye aynı anda siz de kompliman yapmayın. Bu alıştırmaya size övgüyü tam anlamıyla kabul etmeyi ve

çoğu insanın yaptığı gibi, komplimanı “yansıtmamayı” öğretecek. Bu alıştırma, kompliman yapan kişiye de, verdiği hediye suratına geri fırlatılmadan verme zevkini yaşatacak.

2. Kazandığınız ya da elinize geçen herhangi miktardaki parayı kutlayın. Bu yaklaşım, hediye olarak size verilen para, devletten aldığınız para, maaş olarak aldığınız para ve işinizden kazandığınız para için, hepsi için geçerlidir. Evrenin sizi desteklemek için kurulduğunu unutmayın.
3. Kendinizi şımartın. Ayda en az bir defa kişiliğinizi ve ruhunuzu besleyecek birşey yapın. Masaja, maniküre, pediküre, lüks bir yemeğe gidin, hafta sonunda bir sandal ya da yazlık ev kiralayın, bırakın biri kahvaltınızı yatağınıza getirsin. Size kendinizi maddi ve manevi olarak değerli hissettirecek şeyler yapın. Yayıdığınız enerji titreşimleri evrene bolluk içerisinde yaşadığınız mesajını gönderecek ve evren de kendi işini yapmaya koyularak, “ Tamam” diyecek, size daha fazla fırsat sunacak.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 11

Parasal başarıya ulaşmış insanlar, kendi yarattıkları sonuçlara göre para kazanmayı tercih ederler. Ekonomik sıkıntı yaşayan insanlar, çalıştıkları saate göre para kazanmayı tercih ederler.

“Okula git, iyi notlar al, iyi bir iş bul, düzenli bir maaşın olsun, dakik ol, sıkı çalış; emekliliğini al, ondan sonra ömür boyu mutlu yaşarsın.” öğüdünü hiç duydunuz mu? Sizi bilmem, ama ben yukarıdaki sözün yazılı garantisini görmeyi çok isterim doğrusu. Ne yazık ki, bu akılcı öneri, Peri Masalları, Birinci Cilt'te diş perisi hikâyesinden sonra geliyor.

Cümleyi baştan sona yerden yere vurmakla uğraşmayacağım. Kendi deneyiminize ve çevrenizdeki herkesinkine dayanarak o işi kendiniz yapabilirsiniz. Ben, “düzenli” maaşın altında yatan fikri tartışacağım. Düzenli bir maaşa sahip olmakta elbette sakınca yok , eğer gerçek değerimize erişmenizi sağlayacak yeteneklerinizi engellemiyorsa. İşte işin püf noktası budur, ama genellikle engeller.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Eğer gerçek değerimize erişmenizi sağlayacak yeteneklerinizi engellemiyorsa, düzenli bir maaşa sahip olmakta elbette kötü bir şey yoktur. İşte işin püf noktası budur, ama genellikle engeller.

Parasal başarıya ulaşmayı ve zengin olmayı hedeflemeyen insanlar düzenli bir maaşı ya da saat başı ücreti tercih ederler. Her ay, aynı zamanda aynı miktarda parayı alacaklarını bilmemin “güvencesine” ihtiyaçları vardır. Bu güvencenin bir bedelinin olduğunu ve bu bedelin de parasal başarı ve zengin olma yolunda engel teşkil ettiğini bilmezler.

Güvence odaklı yaşamak, korku odaklı yaşamaktır. Aslında bu tür insanların söylediği, “Performansıma göre para kazanamayacağımdan korkuyorum, bu nedenle de hayatta kalmamı sağlayacak ya da beni rahat yaşatacak kadar para kazanmaya razıyım.” ’dır.

Parasal başarıya ulaşmış zengin olmuş insanlar ise, tam anlamıyla olamasa bile kısmen, kendi yarattıkları sonuçlara göre kazanmayı tercih ederler. Bunlar genellikle kendi işlerinin sahibidirler. Gelirlerini kâr ederek kazanırlar; komisyonla ya da getiri üzerinden aldıkları yüzdelerle çalışırlar.

Kendilerine daha yüksek maaş gibi gelen hisse senetleri ve kâr payları ile yaşamayı seçen varlıklı insanlar kendilerine, kendi değerlerine ve bu değeri taşıma yeteneklerine güvenirler.

Aslında bunların hiçbir garantisi yoktur. Daha önce de söy-

lediğimiz gibi, para dünyasındaki ödüller taşınan riskle doğru orantılıdır. Bazı kişiler, “garantiye” ihtiyaç duyarlar. Dolayısıyla çok çalışsalar da, yıllarca çalışsalar da, ellerine geçen sadece her ay düzenli bir “maaş” olur ve faturalarını zamanında ödeyebilmenin, en fazla başlarını sokacak bir ev ve bir araba alabilmenin başarısını yaşarlar.

Geçenlerde bir halkla ilişkiler uzmanıyla bir görüşmem oldu. Benden her ay kendisine 4.000 \$ maaş ödememi istedi. Ben de, bu paraya karşılık bana ne vereceğini sordum. Her ay medyada 20.000 \$ değerinde haberimin çıkacağını söyledi. “Ya bu sonucu ya da ona yakın bir şeyi elde edemezsen?” dedim. Sonuç ne olursa olsun, vaktini bana harcayacağı için bu parayı yine de hak ettiğini belirtti. Ben de ona, “Sana zaman bazında değil, belli bir sonuç için para ödemek isterim. Eğer istediğim sonucu elde edemezsen, sana niçin ödeme yapayım? Ama daha iyi sonuçlar elde edersen, daha çok para kazanırsın. Şöyle bir teklifim var: Yaratacağın medya değerinin yüzde ellisini sana vereyim. Senin hesabına göre, ben sana ayda on bin dolar ödemiş olacağım ki bu da senin hesabının iki katından fazlası eder.” dedim.

Sizce, bu teklifi beğendi mi? Hayırır! Sonuçlara göre para kazanmanın esasını anlayana kadar çok çalıştığı halde az parayla ömür boyu yetinmek zorunda kalacak.

Para karşılığında zamanlarını satanların vaktinin kısıtlı olması gibi bir sorunu vardır. Bu da, “Gelirinizin asla tavanı olmasın.” diyen Parasal Başarı İlkesi’ni ihlâl etmek demektir. Eğer zamana göre size para ödenmesini seçiyorsanız, parasal bolluğa ulaşma şansınızı öldürüyorsunuz demektir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Gelirinizin asla tavanı olmasın.

Bu kural, genellikle zaman bazlı ödemelerin söz konusu olduğu kişisel hizmet işlerinde geçerlidir. Bu da, çalıştıkları firmalarda henüz hissedar olmayan - ve kâr payı almayan- avukatların, hesap uzmanlarının ve danışmanların neden ancak ortalama bir gelir düzeyi olduğunu açıklar.

Kalem işinde olduğunuzu ve size elli bin kalemin ısmarlandığını varsayalım. Böyle bir durumda ne yapardınız? Malzemenizi arar, siparişinizi verir, kalemleri istenen yere gönderir ve mutlu bir gülümsemeyle kârınızı hesaplardınız. Diğer yandan, masaj terapisti olduğunuzu ve elli bin kişinin sizin hizmetinizi almak için kapının önünde kuyruk oluşturduğunu varsayalım. Ne yapacaksınız? Kalem işinde olmadığınız için dövünmekten başka ne yapabilirsiniz! Kuyruğun sonundaki kişiye randevusunun 40 yıl sonra, salı günü, saat 03:15'te olacağı için "biraz gecikeceğinizi" söylemeyi deneyebilirsiniz!

Kişisel hizmet işinde olmanın kötü olduğunu söylemiyorum. Sadece, gelirinizi arttırmanın ya da ikiye katlamanın bir yolunu bulmadan hızla zengin olmayı beklemeyin, diyorum.

Seminerlerimde, sık sık aylık ya da günlük geliri olan insanlarla karşılaşıyorum; bana, değerleri kadar para kazanamaktan yakınıyorlar. Ben de, "Neden maaş çarkından çıkmıyor ve tamamen ya da kısmen performansına göre gelir istemeyi denemiyorsun? Bunu yapmak mümkün değilse, neden kendi işini kurmuyorsun? Ancak o zaman gerçek değerini kazanabilirsin." diyorum. Ama bu tavsiye, piyasada "gerçek" değerini denemekten aslında ödü kopan insanların pek hoşuna gitmiyor.

Yarattığı sonuçlara göre para kazanmaktan korkan insanlar aslında eski şartlanmalarını bırakmaktan korkarlar. Bence, düzenli maaş çarkında sıkışıp kalan insanların, onlara bu tür kazanmanın "doğru ve en iyisi" olduğunu söyleyen, geçmiş bir programlanması vardır.

Hayat boyu anne babalarınızı suçlayamazsınız. Bazı anne babalar fazlasıyla korumacı olurlar ve çocuklarının garantili

bir yaşama sahip olmalarını isterler. Düzenli maaşı olan bir işte değilseniz, klasik ebeveyn tepkisi olarak, "Ne zaman şöyle iyi maaşlı gerçek bir işe sahip olacaksın?" diye sorarlar. Belki bunu çoktan fark ettiniz!

Annemle babam bana aynı soruyu sorduklarında, neyse ki "Asla!" dediğimi hatırlıyorum. Annem dehşete kapılmıştı. Ama babam, "Aferin. Birisinin yanında maaşla çalışarak asla zengin olamazsın. Eğer o tür bir iş seçersen, yüzde alarak çalışmaya bak. Ya da kendi işini kur!" demişti.

Ben de sizi "kendiniz için" çalışmak konusunda yüreklendirmek istiyorum. Kendi işinizi kurun, komisyon alın, şirket gelirinden ya da kârından yüzde alarak çalışın, borsada kazanın. Hangisi olursa olsun, oluşturacağınız başarılı sonuçlar bazında para kazanabileceğiniz bir durumu yaratmaya bakın. Tabii ki, başarılı sonuçlar yaratmak için şimdiye kadar aktardıklarımı aynen uygularsanız.

Şahsen, hemen herkesin, ister tam gün ister yarım gün olsun, kendi işinin sahibi olmasını isterim. Bunun birinci nedeni, parasal başarıya ulaşmış insanlara baktığımda kendi işlerini kurarak milyoner oldukları gerçeğidir.

Müthiş bir girişim fikriniz yoksa üzülme; başka birisinin fikrini kullanabilirsiniz. İlk olarak, komisyon alarak satıcılık yapabilirsiniz. Satmak, dünyanın en yüksek gelirini getiren mesleklerinden biridir. Bu işte iyi olursanız, bir servet edinebilirsiniz. İkincisi, bir pazarlama şirketinin satış ağına katılabilirsiniz. Bunlardan düzinelerce var ve sizin hemen işe koyulmanızı sağlayacak ürün ve sistemlere sahipler. Az bir parayla başlayarak dağıtımcı olabilir ve nispeten az sayıda yönetim sorunu ile karşılaşarak bir işe sahip olmanın bütün avantajlarına sahip olabilirsiniz.

Eğer size uyarsa, pazarlama ağı parasal başarıyı ateşleyebilir. Bu, ciddi bir iştir ve havadan para kazanacağınızı ummayın. Bu tür pazarlamacılık ancak siz çalışırsanız işe yarar. Başarılı olmanız için eğitim, zaman ve enerji gerekir. Bunları gö-

ze alanların, ayda- evet ayda- 20.000- 50.000 dolar gibi yüksek kazançları var ve sayıları hiç de az değil. Yine de part-time çalışan bir dağıtımçı olmak bile, harika avantajlar sağlar. Belki de pazarladığınız ürünü sever ve çok iyi bir gelir düzeyi tutturursunuz.

Diğer bir seçenek, sabit bir iş yerinde sözleşme ile çalışma fikridir. Patronunuz, şu anda yapmakta olduğunuz işi, sizin yerinize sizin kuracağınız şirkete yaptırabilir. Birkaç yasal işlemden sonra, part-time dahi olsa, bir iki müşteri sağlarsanız, işçi olmak yerine işveren olarak para kazanır ve iş sahiplerine özgü vergi indirimlerinden yararlanırsınız. Kimbilir bu part-time müşteriler belki bir gün full-time müşteriniz haline gelerek size yeni bir alan açarlar. Bu sefer siz işi yapacak insanları işe alır ve kendi işinizin patronu olursunuz.

“Benim patronum böyle bir işe girmez.” diye düşünebilirsiniz. Ben o kadar emin değilim. Her bir çalışanın bir şirkete maliyeti o kadar yüksek ki! Şirket, çalışanına sadece maaş ya da yevmiye ödemez, çalışanı için devlete de dünyanın parasını öder ki bu da, çalışanın maaşının yüzde 25’i ya da daha fazlası kadar bir paradır. Buna bir çok çalışana ödenen yardım paketlerinin maliyetini de eklerseniz, şirketten çıktığınız takdirde, o şirket sizi bağımsız danışman olarak kiralar ve %50 tasarruf eder.

Sonuçta, gerçek değeriniz kadar para kazanmanın tek yolu, yarattığınız sonuçlara göre çalışmakla olur. Babam en doğru şeyi söylemiş: “Başkaları için maaşlı çalışarak zengin olunmaz. Eğer bir işe gireceksen, yüzde alarak çalış. Ya da kendi işini kur!” İşte bilgece bir öneri!

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Ben sonuçlarıma göre para kazanmayı seçiyorum.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Şu anda günlük ya da aylık ödemeli bir işte çalışıyorsanız, işverenimize, kişisel ya da kurumsal sonuçların hiç olmazsa bir kısmına dayanarak para kazanabileceğiniz bir plan sunun.
Eğer kendi şirketiniz varsa, çalışanlarınıza ve tedarikçilerinize sunmak üzere, onların kişisel sonuçlarına ya da şirketinizin sonuçlarına dayanarak para kazanabilecekleri bir plan geliştirin.
2. Şu anda aylık geliriniz, şirketinize kazandırdıklarınızı yansıtmıyorsa ve değerinizin altında maaş ödeniyorsa, kendi işinizi kurmayı düşünmeye başlayın. Önce part-time çalışabilirsiniz. Pazarlama ağına sahip olan bir şirkete katılabilirsiniz ya da bildiklerinizi başkalarına öğretmek üzere eğitim verebilir hatta daha önce çalıştığınız şirkete, zamana göre değil de sonuçlarınızın başarısına göre para ödenmesini sağlayacak bir düzenlemeyle danışman olabilirsiniz.

Sean Nita'nın Başarı Öyküsü

Sevgili Harv,

Eşimin arkadaşlarından biri sayesinde seninle tanıştığımız için ne kadar müteşekkir olduğumu anlatamam. O sıralarda, ayın sonunu bir türlü getiremiyor ve çaresizce bir çıkış yolu arıyorduk.

Katıldığımız seminerlerinde finansal özgürlüğümüzü yaratmanın araçlarını öğrendik. Ve bu araçları doğru kullanmaya başladığımızda, mucizelerle karşılaştık. Takip eden bir yıl içerisinde üç tane ev satın almayı başardık. Herbirinden önemli kârlar elde ettik.. On dört yıllık işimden ayrılıp, tam gün çalışan bir gayri menkul yatırımcısı oldum; çok para kazanmamın yanı sıra aileme, arkadaşlarıma ayıracak vakti de kazandım.

Hücresel düzeyde öğretme metodunuz başarımızın anahtarı oldu. Ve ileride olacakları yaşamak için sabırsızlanıyorum. Keşke bütün bunları yirmili yaşlarımda öğrenmiş olsaydım.

Teşekkür ederim.

Saygılarımla,

Sean Nita

Seattle/ Washington

PARASAL BAŞARI DOSYASI 12

Parasal başarıya ulaşmış insanlar,
“her ikisi de” diye düşünürler.

Parasal sıkıntı yaşayanlar, “ya o, ya bu” diye düşünürler.

Zengin insanlar kısıtların dünyasında yaşamazlar; zengin olmayan insanlar sınırlamaların dünyasında yaşarlar. Elbette her ikisi de aynı fiziki dünyadadır, ama fark bakış açılarına sahiptir. Yoksul ve orta hâlli insanların çoğunun geçmişinde yoksulluklar vardır. Bu kişiler, “Etrafta o kadar çok şey var ve üstelik gittikçe de artıyor, elbette hepsine sahip olamayız.” gibi düsturlara uyarak yaşarlar.

Bence de, “dünyadaki herşeye” sahip olamayabilirsiniz, ama “gerçekten istediğiniz her şeyi” elde edebilirsiniz.

Başarılı bir kariyer mi yoksa ailenize ayıracak vakit mi istersiniz? İkisini de! İşinize yoğunlaşmak mı yoksa eğlenceli bir yaşam mı istersiniz? İkisini de! Hayatınızda para mı yoksa anlam mı olsun? İkisini de! Servet kazanmak mı yoksa en çok sevdiğiniz işi yapmak mı? İkisini de! Yoksul ya da parasal sıkıntı yaşayan insanlar daima birini seçerler, parasal başarıya ulaşmış insanlar ise her ikisini.

Bu seçimin, cebinizdeki paranın miktarıyla ilgisi yoktur. Fark, bakış açısıdır. Gelin bunu birlikte kanıtlayalım. Neden sorduğunuzu aktarmadan; parasal başarıyı yakalayıp zengin olmuş bir tanıdığınıza bu soruları yöneltin, bir de para sıkıntısı içinde olan bir tanıdığınıza bu soruları yöneltin. Bakın, hangi yanıtları alacaksınız.

Bunu mutlaka deneyin, ama ben şimdiden size sonucu söyleyeyim: Ekonomik açıdan sıkıntı yaşayan tanıdığımız, düşünecek taşınacak ve her sorunuz karşısında daima tek bir şıkkı seçmeye çalışacaktır, parasal durumu iyi olan arkadaşınız ise her sorunuza şu yanıtı verecektir: “Tabii ki her ikisini de isterim!” Çünkü parasal başarıya ulaşmış insanlar, biraz yaratıcılıkla, biraz çabayla ve doğru işleyen para haritalarını kullan-

rak her iki dünyanın da en iyisini elde etmenin bir yolunu bulacaklarını bilirler.

Şimdiden sonra, “o mu, bu mu?” sorusu ile karşılaştığınızda kendinize, “Her ikisini de nasıl yapabilirim?” diye sormalısınız. Bu soru hayatınızı değiştirecek. Sizi yoksunluk ve sınırların dünyasından olasılık ve bolluk evrenine taşıyacak.

Bu durum sadece istediğiniz şeyler için değil hayatınızın bütün alanları için geçerlidir. Örneğin, ben şu sırada memnun olmayan bir tedarikçiyle pazarlık yapmaya hazırlanıyorum; tedarikçim, ilk başta yapılan anlaşmada yazılı olmayan ek masraflar çıktığını ve bunu benim şirketimin ödemesi gerektiğine inanıyor. Ben ise, yaptığı işteki maliyetleri onun bilmesi gerektiğini ve eğer ek masraf çıkmışsa, bu sorunu onun çözmesi gerektiğini düşünüyorum. Ben kendisiyle daha sonrası için yeni anlaşmalar yapmaya hazır ve hevesliyim, ama yapılmış olan anlaşmalara uyulmasını da istiyorum. Eski “meteliksiz” günlerimde olsaydı, bu tartışmayı kendi görüşümde ısrar ederek ve ona anlaşmadakinden bir kuruş fazla vermeyerek sürdürürdüm. Ve onu tedarikçi olarak istemeye devam etmeme rağmen tartışma, herhalde büyük bir kavgayla son bulurdu. Tartışmaya “ya o kazanacak ya da ben” diyerek girerdim.

Ama bugün, “ikisi de” bağlamında düşünmek konusunda kendimi eğittiğim için, tartışmaya, benim ona para ödemeyeceğim ve onun da yeni düzenlemeden çok memnun kalacağı bir ortam yaratmaya hazır olarak gireceğim. Diğer bir deyişle, benim hedefim ikisi de!

Bir örnek daha: Birkaç ay önce, Arizona’da yazlık bir ev satın almak istedim. İlgilendiğim bölgede bir araştırma yaptım ve konuştuğum bütün emlakçılar bana, eğer o çevrede üç yatak odası ve bir de çalışma odalı bir ev istiyorsam, bir milyon doları gözden çıkarmam gerektiğini söylediler. Söyledikleri fiyata tam da istediğim özellikleri taşıyan bir ev de buldular. Ama benim amacım o eve yapılacak yatırıma bir milyonun altında tutmaktı. Bu durumda çoğu insan, o evi kaçırmamak için o büt-

çesini daha geniş tutar ve parayı ödemeyi kabul eder ya da o kadar para vermemek için beklentilerini azaltır. Ben, ikisini de istedim. Kısa süre önce aldığım bir telefonla, tam istediğim yerde, istediğim sayıda odası olan başka bir evin sahiplerinin, satış fiyatı olan bir milyon dolardan 800,000 \$’a indirdiklerini öğrendim. İşte bu her ikisini de istemenin yararı!

Ve son olarak bir örnek daha: Henüz çok gençken, anne ve babama sadece sevdiğim işi yaparak hem çok eğleneceğimi hem de çok zengin olacağımı söylediğim de, onlar da klasik, “Sen düş dünyasında yaşıyorsun. Hayat sana sunulan altın bir tabak değildir.” cevabını verirlerdi. “İş iştir, zevk zevktir. Önce hayatını kazanmaya bak, ondan sonra vaktin kalırsa hayatın tadını çıkarırsın” derlerdi.

Ben ise “Yok, ben ikisini de istiyorum!” diye düşündüğümü hatırlıyorum. Zor mu oldu? Hem de nasıl. Bazen nefret ettiğim bir işte bir iki hafta çalışmak zorunda kaldım; çünkü kira ve yemek için para bulmam gerekiyordu. Ama “ikisi de” bakış açımı hiç kaybetmedim. Sevmediğim hiçbir işte uzun süre kalmadım. Sonunda, sevdiğim işi yaparak zengin oldum. Bunun mümkün olduğunu artık bildiğim için sadece sevdiğim projelerle ilgileniyorum. Hepsinin ötesinde, başka insanlara aynı şeyi yapmaları için ders verme ayrıcalığına sahibim.

“İkisi de” yaklaşımı başka hiçbir alanda para için olduğu kadar önemli değildir. Çünkü “ikisi de” denildiğinde bu seçim çoğunluk tarafından en çok parasal alana kaydırılıyor. Hatırlayın, “Para sevgi kadar önemli değildir.”, “Para aile kadar önemli değildir.”, “Para insanlık kadar önemli değildir.”, “Para mutluluk kadar önemli değildir.”, “Para sağlık kadar önemli değildir.” ve benzeri birçok örnek...

Para ile hayatın diğer önemli unsurları, kavramları arasında bir seçim yapmak gerektiğine inanılıyor. Çünkü paranın diğer önemli şeyler kadar önemli olmadığı bahanesine sığınılıyor. Bunları daha çok kimlerin söylediğini, neden söylediğini artık biliyoruz.

Tekrar edelim, bu “yanlış” programlanmadan başka bir şey değildir.

Tekrar edelim, doğru programlanma şöyledir: “Her ikisi de”...

Kelimenin her anlamıyla zengin olan insanlar, ikisine de sahip olmanın gerekliliğini bilirler. Hem kola hem de bacağına sahip olmanız gerektiği gibi, hem zenginliğe hem de mutluluğa sahip olmalısınız. Hem zenginliğe sahip olmalısınız hem de sağlığa; hem zenginliğe sahip olmalısınız hem de sevgiye; hem zenginliğe sahip olmalısınız hem de insanlığa.

Gelin eğri oturup doğru konuşalım. Para önemlidir! Paranın, hayatın diğer verileri kadar önemli olmadığını söylemek gülünçtür. Hangisi daha önemli, kolunuz mu bacağınız mı? Sanki ikisi de önemli olmasın? Niye ikisi de önemli olmasın!

Para, makine yağına benzer. Onun sayesinde, hayata “kazıyarak” tutunmak yerine, hayatın içinden “kayıp” gidirsiniz. Para özgürlük sağlar, istediğiniz şeyleri satın alma ve sahip olduğunuz zamanla ne yapacağınıza karar verme özgürlüğü sağlar. Para, sevmediğiniz bir işte tüm yaşamınızı karın tokluğuna tüketmenizi sağlar. Para, hayatın sunduğu güzelliklerin tadını çıkarmanıza izin verdiği gibi, ailenize, başka insanların ihtiyaçlarına yardım etmenize de fırsat sağlar. En önemlisi, para, neden paranız olmadığına üzülme için harcayacağınız enerjiyi sarf etmenizi sağlar.

Hem Pastanız Olabilir, Hem de Onu Yiyebilirsiniz!

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Ben her zaman ‘ikisi de’ diye düşünürüm.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. “Her ikisi de” kavramını uygulayabileceğiniz durumları

yaratarak alıştırmaya yapın. Ne zaman seçeneklerle karşı karşıya kalırsanız, kendinize “Her ikisine de nasıl sahip olabilirim?” sorusunu sorun.

2. Dolaşımda olan paranın herkesin hayatına katkıda bulunduğunu kabul edin. “Benim de bu dolaşıma katacağım her para, yüzlerce insanın elinden geçecek ve onlara da değer katacak.” deyin.
3. Kendinizi başkaları için örnek olarak kabul edin ve onlara hem kibar, hem cömert, hem sevgi dolu ve hem de parasal başarıya ulaşmış zengin biri olduğunuzu gösterin.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 13

**Parasal başarıya ulaşmış insanlar toplam servetleri üzerine odaklanırlar.
Ekonomik sıkıntı yaşayan insanlar aylık gelirleri üzerine odaklanırlar.**

Para konusunda, toplumumuzda insanlar hep tipik olarak “ne kadar kazanıyorsun?” sorusunu sorarlar. “Toplam net değer (servetin) nedir?” sorusunu çok sık duymazsınız.

Varlıklı insanlar arasında yapılan finansal tartışmalar hemen her zaman toplam net değer (servet) üzerinedir: “Donald hisselerini sattı, şimdi üç milyon toplam değeri var, John’un şirketi halka açıldı; artık sekiz milyon değerinde. Jane şirketini sattı, şimdiki değeri on iki milyon” gibi. Bu gibi kişilerden, “Duydun mu Mark zam almış? Ah evet, yüzde ikilik de bir yakacak yardımı yapılmış.” şeklinde konuşmalar duyulmaz.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Parasal başarının gerçek ölçüsü, aylık gelir değil, toplam servettir.

Parasal başarının gerçek ölçüsü toplam net değerdir, aylık

gelir değil. Bu, hep böyle oldu ve olacak. Toplam net değer, sahip olduğunuz her şeyin finansal değeridir. Net değerinizi bulmak için; hisse senetleri, bonolar ve gayri menkullerinizin değerini, şirketiniz varsa onun piyasa değerini, eviniz varsa rayiç değerini, arabanız var ise piyasa değerini belirleyip hepsini toplayın. Sonra bu miktardan borç miktarınızı çıkarın, bulduğunuz değer, sizin toplam net değerinizdir. Toplam net değer, servet ölçüsüdür, çünkü bu değer gerektiği zaman likit paraya çevrilebilir.

Varlıklı insanlar, toplam net değerle aylık gelir arasındaki muazzam farkı iyi bilirler. Aylık gelir önemlidir, ama toplam net değerinizi oluşturan dört faktörden sadece birisidir. Toplam net değeri oluşturan dört faktör aşağıdaki gibi özetlenebilir:

1. Gelir
2. Tasarruflar
3. Yatırımlar
4. Sadeleştirme

Varlıklı insanlar, net değer bütünü bu faktörlerden oluşan bir denklem olduğunu bilirler. Bu faktörlerin her biri önemli olduğu için, hepsine yakından bir bakalım.

Gelir, işlevsel gelirle pasif gelir dediğimiz iki tip gelirden oluşur. Faaliyet geliri, aktif olarak yapılan işten elde edilen gelirdir. Bu, gündelik kazanılan para ya da bir girişimci için, işinden elde ettiği kâr olabilir. Faaliyet geliri, sizin kendi vaktinizi ve iş gücünüzü yaptığınız işe yatırdığınız anlamını taşır. İşlevsel gelir önemlidir, çünkü o olmadan diğer üç faktör meydana gelemez.

Kısaca, para "hunimizi" nasıl doldurduğumuzu faaliyet geliri belirler. Başka bir değişken olmadığı takdirde, ne kadar çok faaliyet geliriniz olursa, o kadar çok tasarruf edebilir ve yatırım yapabilirsiniz. Faaliyet geliri önemlidir ama ancak toplam net değer denkleminin bir ayağı olmak kadar değer taşır.

Ne yazık ki, zenginliği sadece rahatlık olarak nitelendiren insanlar, bu dört faktörden sadece faaliyet geliri ayağına odaklanırlar. Sonuçta, toplam net değerleri ya olmaz, ya düşük olur ya da onları zenginliğe ulaştıracak kadar yüksek olmaz.

Pasif gelir ise, bilfiil çalışmadan elde ettiğiniz gelirdir. Pasif geliri ileride daha detaylı olarak tartışacağız, ama şimdilik pasif geliri, huniyi dolduran ve harcama, tasarruf ve yatırım için kullanılacak bir diğer gelir akışı olarak görün.

Tasarruf da şarttır. Yığınla para kazanabilirsiniz, ama bir kısmını tutmazsanız, asla servet yapamazsınız. Birçok kişinin para haritası, harcamaya kurguludur. Ne kadar paraları olursa, o kadarını harcarlar. Yani, uzun vadeli denge yerine anlık doyumlarla idare ederler. Harcayıcıların üç düsturu vardır. Birincisi, "Bu sadece para". Bu nedenle de para onların çok da fazlasına sahip olmak istemedikleri bir şeydir. İkinci düstur, "Geldiği gibi gider"dir. En azından böyle umarlar, çünkü üçüncü düsturları, "Pardon, şimdi olmaz. Daha sonra. Çünkü şimdi param kalmadı." sözüdür. Huniyi doldurmak için para yaratmadıkça ve o parayı orada tutmak için tasarruf etmedikçe, bir sonraki toplam net değer faktörüne varılamaz.

Gelirinizin dışı dokunur bir kısmını tasarruf etmeye başladığınızda, bir sonraki aşamaya geçer ve paranızın yatırımlarla çoğalmasına yönelirsiniz. Genel olarak, yatırım konusunda ne kadar iyiyse, paranız o kadar kısa zamanda artar ve toplam net değerinizi de artırır. Zengin tüm insanlar yatırım yapmayı öğrenmeye ve yatırım yapmaya çok vakit ve enerji harcarlar. Mükemmel yatırımcı olmak ya da mükemmel yatırımcıları istihdam etmekle övünürler. Parasal açıdan başarıyı yakalayacakları ihtimaline uzaktan bakan insanlar ise, yatırımın sadece zenginlerin işi olduğunu düşünürler, yatırımcılığı öğrenmezler ve para kazanmazlar. Tekrar ediyoruz, bu denklemin her bir faktörü çok ama çok önemlidir.

Toplam net değer dördüncü faktörünü, bu grubun "karanlık yüzü" olarak niteleyebiliriz, çünkü çok az insan onun

zenginlik yaratmaktaki rolünü fark eder. Bu, “sadeleştirme” dediğimiz faktördür. Sadeleştirme, tasarruf faktörüyle elele gider ve yaşamak için gittikçe daha az paraya ihtiyaç olması için bilinçli olarak yaratılmış bir yaşam tarzını ifade eder. Bu şekilde yaşam maliyetini azaltarak, tasarruflarınızı ve yatırıma ayıracak kaynaklarınızı arttırırsınız.

Sadeleştirmenin gücünü göstermek için, seminerlerimize katılan bir kişinin hikâyesini anlatacağım.

Sue, yirmi üç yaşındayken akıllı bir seçim yaptı ve bir ev satın aldı. O zamanlar, eve 300,000 \$’dan biraz daha az para ödedi. Yedi yıl sonra rekabet kızıştı ve Sue evini 600,000 \$’dan daha fazlasına sattı, yani 300,000 \$ kâr etti. Yeni bir ev almayı düşündü ama, benim hızlandırılmış seminerlerime katıldıktan sonra, elindeki parayı yüzde 10 faiz oranıyla güvenli bir mortgage’e ikinci defa yatırıp yaşam stilini sadeleştirirse, yatırımlarının geliriyle gayet rahat ve çalışmadan yaşayabileceğini anladı. Böylece yeni bir mülk almak yerine kız kardeşiyle birlikte oturmaya başladı. Ve şimdi Sue otuz yaşında, finansal açıdan tamamen özgür. Bu özgürlüğü tonla para kazanarak elde etmedi, bilinçli olarak kendi yaklaşımını değiştirerek kazandı. Evet hâlâ çalışıyor- çünkü işini seviyor-ama çalışmak zorunda değil. Aslında yılda sadece altı ay çalışıyor, diğer altı ayı Fiji’de geçiriyor. Her şeyden önce Fiji’yi seviyor ve elindeki parayla orada çok daha rahat yaşadığını belirtiyor. Turistlerle birlikte değil de, yerli halkla yaşıyor ve çok para harcamak zorunda kalmıyor. Bütün bunlar Sue, istediği sade ve özgür bir yaşam tarzını yaratmak istediği için oluyor.

Otuz yaşında, hiç çalışmadan, yılın altı ayını tropik bir adada yaşamak isteyen kaç kişi tanırıyorsunuz? Kırk yaşa ne dersiniz? Elli? Altmış? Sonsuza kadar?

Peki, sizin parasal açıdan mutlu olmanız için ne gerekiyor? Eğer bir konakta yaşamak, üç yazlık eve ve on tane arabaya sahip olmak istiyorsanız, dünyayı her yıl bir kere turlamayı planlıyorsanız, hayatın tadını çıkarmak için havyar yemek ve en iyi

şampanyaları tüketmek gibi bir amacınız varsa, güzel, ama siz bu durumda çitayı çok yukarıya çıkardınız ve tam anlamıyla parasal bolluğa erişebilmek için çok uzun zamana ihtiyacınız olacak demektir.

Diğer yandan, mutlu olmak için bütün o “oyuncaklara” ihtiyacınız yoksa, özverinizi bu açıdan da kullanacak, böylece parasal hedeflerinize çok daha kısa sürede ulaşacaksınız.

Tekrar ediyoruz, toplam net varlığı yaratmak dört faktörlü bir denklemdir. Gelin bir benzetme yapalım, dört tekerlekli bir otobüsü kullandığınızı düşünün. Peki, tek tekerlek üzerinde giderseniz yolculuğunuz neye benzer? Herhalde çok çalkantılı, yavaş, kıvılcımlar saçan ve dönemeçli bir gezi olur.

İşte parasal bolluğa asla ulaşamayacak insanların çoğu para oyununu genellikle tek tekerlek üzerinde oynarlar. Onlara göre, zengin olmanın tek yolu çok para kazanmaktır. Bu kişiler, “Harcamalar, gelire doğru oranda artar.” diyen Parkinson Yasası’nı işte bu yanlış inançları yüzünden anlamazlar.

Oysa, parasal bolluğu hedefleyerek yola çıkanlar, bu yolda ki para oyununu dört tekerlek üzerinde oynarlar. Bu nedenle de yolculukları hızlı, akıcı, hedefe dönük ve daha kolay olur. Bu arada, otobüs benzetmesini kullandığıma dikkat edin, çünkü bir kere başarılı oldunuz mu, hedefiniz, başka insanları da otobüsünüze bindirerek yolunuza devam etmek olabilir.

Bu parasal ilkemize daha fazla açıklık getirmek için şöyle bir örnekleme daha yapacağım: Toplumumuzda normal görülen şöyle bir durum var. Bir arabanız var diyelim. Daha çok para kazanırsanız, daha iyi bir araba alırsınız. Bir eviniz var diyelim. Eh, daha çok para kazandınız; gidip daha büyük bir ev satın alırsınız. Bir sürü kıyafetiniz var, daha çok para kazanınca, gidip daha cici giysiler alırsınız. Tatile çıkmayı seviyorsanız diyelim, daha çok para kazanınca, tatil için daha çok para harcarsınız. Elbette bu kuralın istisnaları var...ama çok az! Genel olarak, gelir arttıkça, bağlantılı olarak harcamalar da artar. İşte bu nedenle, zengin olmak için tek başına gelir asla

yeterli olmaz. Dolayısıyla, eğer milyoner ya da daha fazlasını olmak istiyorsanız, daha önce de belirttiğimiz gibi, sadece gelirinizi kapsamayan net toplam değerınızı arttırmaya bakın. Yoksa, milyoner olmaya aslında potansiyeli olan ama parasal bolluğa kavuşmayı, bu saydıklarımı yapabilmek olduğunu zanneden kişiler gibi siz de sadece "konfor"a kavuşursunuz.

Toplam net değerınızı kuruşuna kadar bilmek gibi bir politika geliştirin. İşte size, parasal hayatınızı sonsuza kadar değiştirebilecek bir alıştırmaya: Boş bir sayfa alın, tepesine "Net Değer" başlığını yazın. Ondan sonra basit bir şema yapın; bu şema sıfırla başlasın ve ne kadar toplam net değere sahip olmak istiyorsanız onunla bitsin. Bugünkü toplam net değerınızı not edin. Sonra, her doksan günde bir yeni toplam net değerınızı bu tabloya ekleyin. İşte bu kadar. Böylelikle parasal alanda başarılı olma yolundaki ilerlemenizi göreceksiniz. Neden? Çünkü bu yol boyunca artan net değerinizin "izini sürüyor" olacaksınız.

Neye odaklanıyorsanız, o şey büyür ya da çoğalır, unutmayın. Seminerlerimizde sık sık belirttiğim gibi: "Dikkat nereye yönelirse, enerji oraya akar ve sonuçlar ortaya çıkar."

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

"Dikkat nereye yönelirse, enerji oraya akar ve sonuçlar ortaya çıkar."

Net değerinizin hesabınızı tutarak ona odaklanın ve neye odaklanırsanız, o şey büyüyeceği için net değeriniz de artar. Şunu da belirtelim; bu kural yaşamınızın her alanı için geçerlidir; takip ettiğiniz şey çoğalır.

Size, bu sonuçlara varmanız için, iyi bir finansal yatırım uzmanıyla çalışmanızı öneririm. Bu profesyonel kişiler net değerınızı arttırmanıza yardım ederler. Para durumunuzu organize etmenize yardım edecekleri gibi paranızı tasarruf etmenizin ve yatırımlarınızı çoğaltmanızın değişik yollarını da gösterirler. Elbette yatırım uzmanının söylediği her şeyi Allah'ın emri san-

mayın. Sadece, para durumunuzu planlamanıza yardım etme ve yatırımlarınızı takip etme konusunda beceri sahibi olan bir kişiyle çalışın, diyorum. İyi bir planlamacı, servet yaratacak olan yatırım alışkanlıklarını geliştirme konusunda size yeni araçlar gösterebilir, bilgi ve tavsiye verebilir.

Genellikle, sadece sigorta ve fon konularında bilgili değil, diğer bir grup finansal ürün konusunda da çalışan bir yatırım uzmanı bulmanızı öneririm. Böylece, bir dizi seçenek hakkında bilgi edinir ve sizin için nelerin daha yararlı olacağına karar verebilirsiniz.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Ben net değerimi arttırmaya odaklanacağım!"

Ve tekrar edin.

"Bende Milyoner Aklı var."

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Net değerınızı oluşturan dört faktöre odaklanın: Gelirinizi arttırmak, tasarruflarınızı arttırmak, yatırımlarınızın gelirini arttırmak ve yaşam tarzınızı sadeleştirerek yaşama masraflarınızı kısmak.
2. Bir net değer tahmini yapın. Bunun için sahip olduğunuz her şeyin değerini kullandığınız para cinsinden yazın (öz varlıklarınız) ve bu sayıdan var olan bütün borçlarınızı çıkarın (taahhütleriniz). Kendinizi, ortaya çıkacak olan sonucu her üç ayda bir gözden geçirmeye ve düzeltmeye adayın. Odaklanma yasağının fazileti: Takip ettiğiniz şey çoğalır.
3. İyi bilinen bir şirketle çalışan çok başarılı bir finansal yatırım uzmanı tutun. Böyle birini bulmanın en iyi yolu iş arkadaşlarına ve dostlara danışmaktır.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 14

**Parasal başarıya ulaşmış insanlar,
paralarını iyi yönetirler.
Ekonomik sıkıntı çeken insanlar,
paralarını kötü yönetirler.**

Thomas Stanley, "The Millionaire Next Door" (Milyoner Komşu) adlı çok satan kitabında, Kuzey Amerika'nın milyonerlerini araştırdıktan sonra, bu kişilerin kim olduklarını ve nasıl zengin olduklarını anlatıyor. Çıkardığı sonuçlar kısa bir cümlede özetlenebilir: "Zengin insanlar, paralarını yönetmekte başarılıdır."

Peki bu ne demek? Demek ki paralarını yönetmekte başarılı insanlar parasal alanda başarıya ulaşıyorlar. Paralarını kötü yönetenler ise bu başarıyı yakalayamıyorlar. Gayet açık!

Parasal başarıya ulaşanların tümü parasal başarıya ulaşmayanlardan daha akıllı değildir; sadece daha değişik ve destekleyici para alışkanlıkları vardır.

Bu kitabın birinci bölümünde tartıştığımız gibi, bu alışkanlıklar büyük ölçüde bizim geçmişteki şartlanmalarımıza dayanır. Dolayısıyla ilk olarak, eğer paranızı doğru dürüst yönetmiyorsanız, belki de siz para yönetmeye programlı değilsiniz. İkincisi, paranızı kolay ve etkin bir şekilde yönetmenin yolunu belki de bilmiyorsunuz. Sizi bilmem ama, benim gittiğim okulda "Para Yönetimi" dersi yoktu. Onun yerine biz I. ve II. Dünya Savaşları'nı okuduk ve ben işimde bu bilgiyi hayatımın her gününde kullanıyorum!!

Çok şahane bir konu olmayabilir, ama parasal başarı ile parasal başarısızlık arasındaki tek ama tek fark, paranızı nasıl yönettiğinize bağlıdır. Parasal alanda başarısız olan insanlar ya paralarını yönetemezler ya da para konusunu toptan rafa kaldırır. Birçok insan parasını yönetmeyi sevmez çünkü ilk olarak, bunun özgürlüğünü kısıtladığını söyler; ikincisi, yönetecek kadar parasının olmadığından dem vurur.

Birinci mazerete bakalım; para yönetimi insanın özgürlüğünü kısıtlamak bir yana, tam tersi, daha özgür olmasına olanak sağlar. Paranızı iyi yönetirseniz, hiçbir zaman özgürlüğünüzü kısıtlayacak durumları yaşamamanızı gerektirmeyecek parasal özgürlüğe kavuşabilirsiniz. Bence, asıl özgürlük işte buradadır.

"Yönetecek kadar param yok ki!" mazeretine sığınanlara gelince; bu kişiler dürbünün ters ucundan bakan kişilerdir. "Çok param olduğunda paramı yöneteceğim." demek yerine, "Paramı yönetmeye başladığımda çok param olacak." demek daha gerçekçidir. "Çok param olduğunda paramı yönetirim." demek, örneğin, şişman bir insanın, "On kilo verdikten sonra diyet ve spora başlayacağım." demesi gibidir. Bu, "arabayı atın önüne koşmak." demektir, ki bu durumda araba hiçbir yere ulaşamaz; hatta geriye gider! İlk önce, olan paranızı ele alın ve yönetmeye başlayın; siz işi doğru yaptıkça paranız da artacaktır.

Seminerlerimde, çoğu katılımcıyı can evinden vuran bir hikâye anlatırım: Beş yaşında bir çocukla beraber sokakta yürdüğünüzü düşünün. Karşınıza bir dondurmacı çıkıyor ve içeri giriyorsunuz. Dükkânda dondurma kasesi bulunmadığı için, o çocuğa külahta tek top dondurma alıyorsunuz. İkinci dışarı çıkarken, külahtaki dondurmanın çocuğun minicik elinde titrediğini görüyorsunuz ve "hoop", o tek top dondurma bir anda kaldırıma yapıyor. Çocuk ağlamaya başlıyor. Siz de elbette ikinci top dondurmaya almak üzere dükkâna geri gidiyorsunuz. Tam o sırada çocuk, duvarda bir resim görüyor, resimde bol renkli üç top dondurmaya bir külâh var ve çocuk size heyecanla, "Bana bundan al!" diyor.

Evet, şimdi sorumuz geliyor. Siz, nazik, sevgi dolu ve cömert bir insan olduğunuz için, çocuğa üç top dondurmaya alacak mısınız? İlk tepki olarak, "Evet, tabii ki!" diyebilirsiniz. Ama, biraz daha derinlemesine düşünürseniz "Hayır, almam." yanıtının doğru olduğunu anlarsınız. Niye mi? Siz bir çocuğu, bir kere daha yenik düşmeye hazırlamak ister misiniz? Bu ço-

cuk tek toplu külâhı bile idare edemedi ve yere düşürdü, üç toplu külâhı nasıl idare edecek?

Aynı şey siz ve evren arasındaki ilişkide de geçerlidir. Biz insanlar nazık ve sevgi dolu bir evrende yaşıyoruz. Kural şu: Elinizde olanı idare edebileceğinizi kanıtlayana kadar daha fazlasını almayacaksınız!

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Parayı yönetme alışkanlığı paranın miktarından daha önemlidir
Elinizde olanı idare edebileceğinizi kanıtlayana kadar,
daha fazlasını almayacaksınız!

Büyük paraları yönetmeden önce, daha küçük miktardaki parayı yönetme alışkanlığını ve becerisini edinmelisiniz. Unutmayın, biz insanlar alışkanlık geliştiren yaratıklarız ve parayı yönetme alışkanlığı paranın miktarından daha önemlidir.

Evet efendim, paranızı nasıl idare ediyorsunuz? Seminerlerimde, birçok insanın şaşırtacak kadar basit ve etkili bulduğu bir yöntem öğretiyoruz. Her detaya girmek bu kitabın kapsamını aşıyor, ama en azından başlamanız için birkaç temel noktadan söz edeceğim.

Bankaya gidin ve adına “Finansal Özgürlük Hesabı” diyeceğiniz ayrı bir hesap açtırın. Kural şu: Vergilerinizi ödedikten sonra kalan paranızın her bir lirasının %10’unu bu fona yatıracaksınız. Bu parayı sadece yatırım, satın alma ya da pasif gelir akışı sağlayabilecek alanlar için kullanacaksınız. Bu hesabın amacı, pasif gelir dediğimiz “altın yumurtaları yumurtlayacak altın tavuk” olmaktır. Bu fonda birikecek parayı ne zaman harcayacaksınız? Hiçbir zaman! Bu para harcanmak için değil, yatırım yapmak içindir. Sonuçta, emekli olduğunuz zaman, fondaki parayı (yani yumurtaları) harcayabilirsiniz, ama anaparayı (tavuğu kesemezsiniz) harcayamazsınız. Bu yöntemle paranız sürekli olarak artacak ve siz de asla meteliksiz kalmayacaksınız.

yacaksınız.

Emma adında öğrencilerimden biri, bana kendi öyküsünü anlattı. Meğer Emma, daha iki yıl önce iflasını istemek durumuna düşmüş. Bunu yapmak istemiyormuş, ama başka çıkar yol da görmüyormuş; ödeyemeyeceği kadar borcu varmış. İşte o sırada seminerimize katılarak, para yönetimini öğrenmiş. Ve kendi kendisine, “Tamam işte. Bu bataktan kurtulacağım!” demiş.

Emma da, bütün diğer katılımcılar gibi, parasını birkaç hesaba bölmeye başladığında, içinden, “Harika, ama değişik hesaplara bölecek param yok ki!” diye düşünmüş. Ama denemek istediği için, her ay 1 \$’ı değişik hesaplara yatırmış. Doğru okudunuz, ayda sadece 1\$.

Öğrettiğimiz sistemle uyumlu olarak, her ay FÖH’e (Finansal Özgürlük Hesabı) on sent yatırmış ve “Ayda on sentle nasıl finansal özgürlük sahibi olunur?” diye düşünmeye de başlamış. Sonuçta her ayki o bir doları ikiye katlamaya karar vermiş. Bir sonraki ay 2\$’ı hesaplara bölmüş. Üçüncü ayda 4\$’ ondan sonra 8\$, 16\$, 32\$, 64\$ derken on iki ay sonra, her ay 2,048\$’ı hesaplara böler olmuş.

İki yıl sonra bütün bu çabasının müthiş sonuçlarını almaya başlamış. FÖH’e her ay 10,000\$ yatırır hâle gelmiş! Yani, parasını yönetme alışkanlığını öyle bir edinmiş ki, 10,000\$ prim aldığı anda, yatırım dışında hiçbir şey için paraya ihtiyacı yokmuş!

Emma’nın artık borcu yok ve parasal özgürlük yolunda emin adımlarla ilerliyor. Bütün bunlar, para haritasını yeniden düzenleyerek ve parasal başarıya odaklanıp eyleme geçtiği için oldu, hem de ayda sadece 1\$’la başlayarak meydana geldi.

Şu anda tek kuruşunuzun olmaması ya da servet sahibi olmanız önemli değil. İşin püf noktası, sahip olduğunuz miktarı şu anda yönetmeye başlamanızdır. Paranızı ne kadar kısa sürede arttırdığınızı görerek hayrete düşeceksiniz.

Bir diğer öğrencim, “Yaşamak için borç aldığım şu sırada

paramı nasıl idare edebilirim?” diye sordu. Cevabı çok basit; bir lira daha borç alın ve o bir lirayı yönetmeye başlayın. Ayda bir lira borç da alsanız ya da bir fazla lira da bulsanız, o parayı yönetmek zorundasınız, çünkü bu durumda “maddi” ilkenin ötesinde bir de manevi ilke işe karışır. Paranızı doğru dürüst yönettiğinizi evrene kanıtlayın, manevi parasal mucizeler harekete geçen potansiyelinizle birlikte peşi sıra gelir; arka daşınıza da borcunuzu kat kat fazlasıyla ödersiniz.

FÖH’ün yanı sıra, evinize bir de “Finansal Özgürlük Kutusu” koyun ve içine her gün birkaç lira atın. 1, 5, 10 lira, birkaç kuruş ya da bütün bozuk paralarınız olabilir. Miktar değil, alışkanlık önemli. İşin sırrı, finansal özgürlük amacınızla her gün ilgilenmekte. Benzer olanlar birbirini çeker, paranın daha fazla parayı çektiği gibi. Bu basit para kutusu sizin “para mıknaşınız” olsun ve hayatınıza daha çok para ile finansal özgürlük için daha çok fırsat çöksin.

Şimdi, “kazancınızın yüzde onunu uzun vadeli yatırımlara ayırın” tavsiyesini ilk defa duymadığınızdan eminim. Ama, tam tersine, bir de “havaya savuracağınız para için aynı miktarda zıt bir hesaba daha sahip olmalısınız” tavsiyesini, emnim ilk defa duyuyorsunuz.

Parayı yönetmenin en büyük sırlarından birisi “denge” ilkesidir. Bir yandan, daha fazla para kazanabilmek için mümkün olan en fazla parayı tasarruf etmeniz ve yatırıma yönlendirmeniz gerekir. Diğer yandan, gelirinizin diğer yüzde 10’unu “eğlence” hesabına yatırmanız gerekir. Neden mi? Çünkü biz insanlar holistik bir yapıya sahibiz. Hayatınızın bir alanını, diğer alanlarında da aynı şeyi yapmadan, etkileyemezsiniz. Bazı insanlar tasarruf, tasarruf ve tasarruf ederek kişiliklerinin mantıklı ve sorumlu yanını doyuma ulaştırırsa da “ruhları” bir şeyleri eksik bulur. İşte o “eğlenmek isteyen” ruh doyurulmazsa, bir yerde, “Artık yeter, bende biraz ilgi istiyorum.” der ve sonuçları sabote eder.

Tam tersine, parayı harcıyor, harcıyor ve yine harcıyorsanız; zenginliği rüyanızda bile görmemekle kalmaz, sorumlu tarafınız, paranızı harcadığınız sırada zevk almanızı da engeller ve suçluluk duymaya başlarsınız. Bu suçluluk duygusu sizi, duygularınızı ifade etmeniz için, daha fazla para harcamaya yönlendirir. Kısa bir süre kendinizi daha iyi hissetseniz de, yine suçluluk ve utanç duygularına sürüklenirsiniz. Bu, zehirli bir sarmaldır ve ondan, ancak paranızı işlevsel bir biçimde kullanmayı öğrenerek sıyrılabilirsiniz.

“Eğlence hesabınız” temelde, sizin kendinizi şımartmanıza hizmet eder, yani onu kullanarak normalde yapmadığınız şeyleri gerçekleştirmenize yarar. Bu hesap, şık bir lokantaya gidip, oranın en iyi şarabını ısmarlamak ya da bir günlüğüne bir tekne, bir yat kiralamak gibi ekstra durumlar içindir. İsterseniz, sırf keyif için, şehrin en pırlıtlı otelinde birkaç gece kalabilirsiniz.

Eğlence hesabının şöyle bir kuralı olmalı; oradaki para her ay harcanmalı. Aynen böyle! Her ay bu hesaptaki parayı, size kendinizi zengin hissettirecek bir biçimde savurmanız gerekiyor. Bir masaj salonuna girdiğinizi ve bu hesabınızdaki bütün parayı kasaya bastırdığınızı düşleyin. Oradaki iki masajcıya, “İkisinden de istiyorum. Ondan sonra hoş bir kokteyl, peşinden de mükellef bir öğle yemeği isteyeceğim!” diyorsunuz. İşte bunun gibi bir şeyler.

Belirttiğim gibi, şık ve lüks. Tasarruf etmek için yaptığımız plana sürekli olarak uymamızı sağlayacak tek yol, tüm bu çabayı gösterdiğimiz için kendimizi ödüllendirmemizi sağlayacak karşıt bir plan yapmaktır. Eğlence hesabınız aynı zamanda “alıcı” kasalarınızı da güçlendirir. Bu cici hesap para yönetimini de eğlenceli hale getirir. Eğlence ve finansal özgürlük hesaplarına paralel olarak dört hesap daha açtırmanızı önereceğim. Aşağıdaki gibi:

- Harcamalar İçin Uzun Vadeli Tasarruf Hesabı’na yüzde 10
- Eğitim Hesabı’na yüzde 10

- İhtiyaçlar Hesabı'na yüzde 70
- Vermek Hesabı'na yüzde 10

Bazı insanlar herşeyin gelire bağlı olduğunu düşünürler ve zengin olmak için servet kazanmak gerektiğine inanırlar. Bu gerçek değildir! Paranızı bu programa göre yönetirseniz, küçük bir gelirle de başlamış olsanız, uzun sürse de, sonunda finansal özgürlüğe kavuşabilirsiniz. Paranızı kötü yönetirseniz, çok büyük bir geliriniz de olsa, finansal özgürlüğünüzü asla elde edemezsiniz. İşte bu yüzden, yüksek gelir grubundan birçok profesyonelin parasal bolluğa ulaşamadığını görebilirsiniz; Bu da sizin zengin olmak için ille de servet sahibi olunması gerektiğini sanan yanlış inancınızı pekiştirir. Oysa gerçek mesele; kasaya giren para değil, kasaya giren parayla ne yapıldığıdır.

Seminer katılımcılarımızdan biri olan ve iyi bir maaşı olduğu halde ucu ucuna geçinen John bana, para yönetimi sistemini ilk duyduğunda, "Amma da sıkıcı! İnsan kıymetli vaktini neden bu işleri yapmaya ayırırsın?" diye düşündüğünü söyledi. Seminer ilerledikçe bir gün finansal özgürlüğüne sahip olmak için, parasal başarıya ulaşmış insanlar gibi, bütün bunları yapması gerektiğini anladı.

John'un bu yeni alışkanlığı öğrenmesi gerekiyordu, çünkü doğasında böyle bir eğilim yoktu. Bu sistemin kendisine triatlona hazırlanırken çektiği sıkıntıları anımsattığını söyledi. Yüzmede de, bisiklette de iyiydi ama üçüncü ayak olan koşmadan nefret ediyordu. Koşmak; ayaklarına, dizlerine ve sırtına acı veriyordu. Her antrenmandan sonra kaskatı kesiliyordu. Hızlı koşmasa da nefesi tıkanıyor, ciğerleri yanıyordu! Koşmaktan ödü patlıyordu. Bütün bunlara rağmen, sıkı bir triatloncu olmak için koşmayı kabul etmesi ve öğrenmesi gerektiğini de biliyordu. Eskiden koşmaya yan çizdiği halde, her gün koşmaya başladı. Birkaç ay içerisinde, koşmaktan zevk alma ve günlük antrenmanlarını aksatmamaya başladı.

John, para yönetimi alanında da aynı süreçten geçti. Para yönetimine başlarken, bu işin her dakikasından nefret etti, ama yavaş yavaş üstesinden gelerek, yaptığı işi sevmeye başladı. Artık maaş gününü dört gözle bekliyor ve parasını farklı hesaplara yatırıyor! Servetinin sıfırdan yükselişini gözlemlemekten zevk alıyor.

Şimdi özetleyelim: Paranızı ya siz kontrol edersiniz ya da o sizi kontrol eder. Parayı kontrol etmek için onu yönetmeyi bilmeniz gerekir.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Paranızı ya siz kontrol edersiniz ya da o sizi kontrol eder.

Seminerlerimize katılan insanların, paralarını doğru dürüst yönetmeyi öğrendikten sonra, paraya, başarıya ve kendilerine duydukları güveni birbirlerine anlatmalarına bayılıyorum. İşin en müthiş tarafı, bu güvenin, onların bütün yaşam alanlarını kapsadığını, mutluluklarını, ilişkilerini ve hatta sağlık durumlarını zenginleştirdiğini bilmek.

Para, yaşamınızın büyük bir kısmıdır ve parasal hayatınızı kontrol altına almayı öğrenince, hayatınızın tüm alanlarının nasıl zenginleştiğini göreceksiniz.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Ben harika bir para yöneticisiyim."

Ve tekrar edin.

"Bende Milyoner Aklı var."

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. "Finansal Özgürlük Hesabı"nızı açın. Vergilerden sonraki bütün gelirinizin yüzde 10'unu bu hesaba

yatırın. Bu parayı harcamayacaksınız, sadece emekliliğinizde size pasif gelir getirmesi için yatırımlara ayıracaksınız.

2. Evinizde bir “Finansal Özgürlük Kutusu” yapın ve içine her gün para atın. 10, 5, 1 lira, tek bir kuruş ya da bütün bozuk paranızı bu kutuya atın. Bu hareket sizin ilginizi günlük olarak finansal özgürlüğe çekecek ve biliyorsunuz, neye yoğunlaşırsanız o şey artar.
3. Bir “Eğlence Hesabı” açın ya da evinizde bir “Eğlence Hesabı” kutusu bulunsun. Bütün gelirinizin yüzde 10’unu bu kutuya atın. Eğlence ve finansal özgürlük hesaplarınızın yanı sıra dört hesap daha açın ve herbirine aşağıdaki yüzdeler kadar para yatırın:

Harcamalar İçin Uzun Vadeli Tasarruf Hesabı’na yüzde 10
Eğitim Hesabı’na yüzde 10
İhtiyaçlar Hesabı’na yüzde 70
Vermek Hesabı’na yüzde 10

4. Ne kadar paranız varsa o kadarını yönetmeye hemen şimdi başlayın. Bir gün daha beklemeyin. Sadece bir tek liranız bile olsa. O tek lirayı yönetin. Elinize geçen yüz kuruşu alın ve onu evdeki FÖH’na yatırın, bir yüz kuruşu da Eğlence Hesabı kutusuna koyun. Bu davranış, evrene sizin daha çok parayı elde etmeye hazır olduğunuz mesajını gönderecektir. Eğer daha fazla parayı yönetebiliyorsanız, hiç durmayın yönetin.

Christine Kloser’ın Başarı Öyküsü

Kimden: Christine Kloser

Kime: T. Harv Eker

Açıkçası; seminerinize katıldıktan sonra, parayla olan ilişkim tamamen değişti ve işim bir yıl içinde yüzde 400 büyüdü.

Daha önemlisi, eşim ve ben her ay gelirimizin yüzde 10’unu, ne olursa olsun, tasarrufa ayırmanın ne demek olduğunu nihayet anladık. Şimdi, programınıza katıldıktan sonraki birkaç yıl içerisinde, on beş yıl boyunca başardığımızdan çok daha fazlasını tasarruf ettiğimizi söylemekten mutluluk duyuyorum!

Ayrıca, ilişkimizde paraya dayanan meseleleri çözümlenme tekniklerini öğrendiğimiz için de ilişkimiz o zamandan beri “para kavgasından” arınmış durumda.

Başarılar dileğiyle,
Christine Dosyası

PARASAL BAŞARI DOSYASI 15

**Parasal başarıya ulaşanlar kendi enerjileri kadar paranın enerjisini de doğru kullanırlar.
Ekonomik sıkıntı yaşayanlar sadece kendi enerjilerini kullanırlar.**

Belki siz de insanların çoğu gibi, “Para kazanmak için çok ama çok çalışmalısın.” sözüyle programlanarak büyüdünüz. Büyük bir olasılıkla, “Para kazanmak için akıllıca çok çalış, ama daha çok paranın senin adına çalışmasını sağla.” yönünde başka bir programlanmanız da olmadı.

Sıkı çalışmak elbette önemlidir, ama sadece ve sadece çalışmakla asla zengin olamazsınız. Peki, bunu nereden biliyoruz? Gerçek dünyaya bir göz atın. Milyonlarca- yok hayır, milyarlarca- insan sabah akşam deli gibi çalışıyor. Bu insanların hepsi zengin mi? Hayır! Çoğunluğu zengin mi? Hayır! Peki çoğu zengin mi? Ona da hayır! Peki niye?

“Parasal başarıya ulaşip zengin olmak için gereken şartlardan birinin özveriyle çok çalışmak gerektiği olduğunu daha önce söylemiştim ama!”, dediğinizi duyar gibiyim. Söylediğimden vazgeçmiş değilim. Elbette, siz işinizde uzun saatler boyunca deliler gibi çalışarak, metelikleri olmayan ya da küçük, sabit bir gelirleri olduğu halde dışarda cafelerde, parklarda pikniklemeyi tercih edenlerden; restoranlarda, sinemalarda arkadaşlarıyla çene çalmakla vakit geçirenlerden; TV’da tek “katkısı” zaman öldürmek olan programlarla vakit tüketenlerden kat kat fazla parasal başarıya ulaşma şansına sahipsiniz.

Size sadece parasal başarıya ulaşanlarla, özveriyle çok çalıştığı halde parasal başarıya ulaşamayanlar arasındaki bir başka farkı anlatmak istiyorum: Parasal başarıya ulaşan insanlar da çok çalışıyor, ama bilgilerinin doğru kullandıkları için, paraları gibi zamanlarını da akıllıca yönetiyorlar ve dinlenmeye, eğlenmeye de vakit ayırabiliyorlar. Yani deliler gibi çok değil, akıllıca çalışıyorlar, paraları da onlar yerine çalışıyor.

Tekrar edeceğim, elbette para için çok çalışmalısınız. Ancak bu parasal başarıya ulaşip zengin olanlar için geçici bir durumdur. Oysa ki, parasal başarıya ulaşmak gibi bir hedefi olmayan, tek dertleri geçim olan insanlar için çalışmak ömür boyu daimidir. Benim kast ettiğim “paranız” sizin adınıza çalışır durumuna gelene kadar, “sizin” çok çalışmanız gerektiğidir; yani: Paranızı sizin adınıza ne kadar çok çalıştırmayı başarırırsanız, finansal başarınız artarak sürerken, siz işiniz dışında kendinize de vakit ayırabilme özgürlüğünü kazanırsınız.

Unutmayın, para enerjidir, kendi enerjiniz kadar paranın da enerjisini kullanmalısınız. İnsanların çoğu iş enerjisi yatırır, pa-

ra enerjisi elde ederler. Parasal özgürlüğünü elde etmiş kişiler, diğer enerjileri çalışma enerjisinin yerine de geçirmeyi bilen insanlardır. Bu diğer enerjiler, başka insanların enerjisi, iş sistemleri veya yatırım sermayesi olabilir. Tekrar ediyoruz, önce siz para için çok çalışacaksınız, ondan sonra da paranız sizin için çok çalışacak.

Seminerlerimizde, eğer çalışıyorsanız, bunu “ihtiyaçtan değil, seçtiğiniz için” yapmalısınız, ilkesini de öğretiyoruz.. Diğer bir deyişle, amaç, en kısa zamanda “parasal özgürlüğe” sahip olmaktır. Benim parasal özgürlük tanımım çok basittir: *Parasal özgürlük, arzuladığımız yaşam tarzını yakalayacak ve bunu daimi olarak sürdürecektir yeteneğe sahip olmaktır.*

Arzuladığımız yaşam tarzının bir maliyeti vardır, bunu biliyorsunuz. İşte bu yüzden de parasal başarıya ulaştıktan sonra istediğinizde özgür olmak için, çalışmadan para kazanmanın da yollarını, doğru yatırımlarını bulmalısınız. Sizin bizzat başında durmadan, deliler gibi çalışmanıza gerek kalmadan, kendi kendine çalışıp size kazanç sağlayan gelire “pasif gelir” diyoruz. Para oyununda kazanmak için, aktif gelirinizi garantiledikten, garantilediğinize gerçekten emin olduktan sonra, arzuladığınız tür hayatı mümkün kılacak kadar pasif gelirinizin olmasını hedeflemelisiniz. Kısaca, pasif geliriniz harcamalarınızın tutarını geçtiği zaman parasal özgürlüğe kavuştunuz demektir.

Pasif gelirin iki temel kaynağını açıklamıştım. Birincisi, “sizin için çalışan (işleyen) paradır.” Hisse senetleri, devlet tahvilleri, fonlar, mortgage vb., paraya çevrilebilecek öz varlıklar bu gruba girer.

Pasif gelirin ikinci kaynağı, “sizin için çalışan bir iştir.” Siz kişisel olarak içinde bulunmadan size sürekli gelir getirecek işler bu gruba girer. Örnek olarak, gayri menkul kiralama operasyonlarını, kitap, müzik ve yazılımdan gelecek telif haklarını, patent gelirlerini, franchise gelirlerini, depo sahibi olmaksızın gelecek kiralaları, içine para atılarak mal alınan makinelerin mülkiyetini, pazarlama ağı sahipliğini gösterebiliriz. Güneş ve-

ya ay ışığında, siz içinde olmadan, sistematik bir biçimde çalışacak bütün işleri bu gruba sokuyoruz. Hepsi enerji meselesi. Buradaki temel fikir, insanlara değer katmak için sizin değil, kurduğunuz işin çalışmasıdır.

Mesela pazarlama ağı müthiş bir kavramdır. Bir kere, sizin yüksek bir başlangıç sermayesi yatırmanızı gerektirmez. İkincisi, ilk adımı attıktan sonra, sürekli artık gelir getirir (artık gelir de siz çalışmadan gelen gelirin bir başka şekli) ve bu da yıllarca sürer. İsterseniz bu durumu sabah dokuz-akşam beş çalışılan bir iş ile yaratmayı bir deneyin!

Pasif gelir yapıları yaratmak çok önemlidir. Niye mi? Çok basit. Pasif geliriniz olmadan asla tamamen özgür olamazsınız. Ama, çoğu insanın pasif gelir yaratmak için çok zorlandığını biliyor muydunuz? Bu durumun üç nedeni var. Birincisi, şartlanma. Çoğumuz pasif gelir elde etmemeye şartlandırılırız. Siz on üç, on altı yaşlarınızdayken, paraya ihtiyacınız olduğunda, anne babanız ne dedi? “Hadi bakalım, git biraz pasif gelir elde etmeye bak.” mı dediler? Hiç sanmıyorum! Çoğumuza “Git bir iş bul.”, “Git çalış.” veya bunun gibi birşeyler dendi. Bize para için “çalışmamız” öğretildi ve dolayısıyla pasif gelir de çoğumuz için anormal oldu.

İkincisi, çoğumuza nasıl pasif gelir elde edeceğimiz hiç öğretilmedi. Benim gittiğim okulda, “Pasif Gelir” dersi hiçbir zaman verilmedi. Ben de ağaç işçiliği ve metal işçiliği (bakın ikisinde de “işçilik” var) yaptım ve anneme şamdanların en güzelini hediye ettim. Bize okulda pasif gelir yapıları yaratmayı öğretmedikleri için, bu işi başka yerlerde öğrendik ya da öğrenemedik!

Son olarak, pasif gelir ve yatırımla karşılaşmadığımız ve bu konuları öğrenmediğimiz için, bu konuya pek ilgi göstermiyoruz. Kariyerimizi ve iş seçimlerimizi çalışarak gelir elde etme fikrine oturtuyoruz. En temel parasal hedefin pasif gelir yaratmak olduğunu küçük yaşta öğrenseydiniz, bu tür kariyer ihtimallerini de düşünmez miydiniz?

İşini veya kariyerini seçen veya değiştirmeyi düşünen herkeşe, pasif gelir akışını sağlayacak kanalları kolayca yaratacak yollar bulmasını öneriyorum. Bu eğilim günümüzde çok önemli, çünkü çoğu insan artık fiziken hazır bulunması gerektiği hizmet sektöründe çalışıyor. Hizmet sektöründe çalışmanın bir sakıncası yok, tabii eğer yatırımlarınızı bir an önce yapar ve ömür boyu çalışmak tuzağına düşmezseniz.

Hemen veya kısa bir süre sonra pasif gelir getirecek iş olanaklarını seçerek, her iki dünyanın- önce çalışmanın geliri ondan sonra da pasif gelir- tadını çıkarabilirsiniz.

Zengin insanlar dengeyi, zengin olmayan insanlar şimdikiyi seçerler. Zengin insanlar uzun vadeli düşünürler. Bugün keyif için harcamayla yarın özgürlük için yatırım yapmayı dengelerler. Zengin olmayan insanlar sadece kısa vadeli düşünürler. Hayatlarında o anki doyum öne çıkar, çünkü “Bugün bile geçinemezken, yarını nasıl düşüneyim?” mazeretine sığınır. Sorun, yarının bugün olacak olmasında. Bugünkü sorunu çözmezseniz, yarın da aynı sözleri söylüyor olursunuz.

Servetinizi arttırmak için, ya daha çok kazanmalı ya da daha az harcamalısınız. Herhalde hiç kimse başınıza silah dayayıp size hangi evde oturacağınızı, hangi arabayı kullanacağınızı, hangi cicileri giyeceğinizi ve hangi yemekleri yiyeceğinizi emretmiyor. Seçimleri yapan sizsiniz. Bu bir öncelik meselesidir. Bu noktada, parasal bolluğu, yani zenginliği değil, ama rahatlığı tercih eden kayınvalidem ve kayınpederim aklıma geliyor.

Eşimin anne babası yirmi beş yıl boyunca bir bakkal dükkânı sahibiydiler. 7-Eleven’ın daha basit ve daha küçüğü olan bir dükkân. Asıl gelirleri sigara, şekerleme, dondurma, çiklet ve kola satışından geliyordu. O günlerde piyango bileti bile satmazlardı. Sattıkları her mal ortalama bir dolardan daha ucuzdu. Yani, bizimkiler gerçekten de “kuruş” işindeydiler. Ve o kuruşların çoğunu biriktirdiler. Dışarıda yemek yemediler, pahalı giysiler almadılar, son model arabalarla gezmediler. Hem rahat hem de mütevazı bir hayatları vardı; “mortgage”lerini

ödedikleri gibi dükkânların içinde bulunduğu plazanın yarısını da satın aldılar. Kayınpederim, “kuruşlarını” üst üste koyarak ve yatırıma yönlendirerek, elli dokuz yaşında emekli oldu.

Bunu söylemek zorunda kalmaktan hiç hoşlanmıyorum, ama “Anlık doyumlar için sürekli satın almak, aslında doyum-suz bir hayatı dengelemek için yapılan yararsız bir davranıştan başka bir şey değildir.” Genellikle, olmayan paranızı “harcamak”, varolan duygularınızı “çarçur etmek” demektir. Bu sendroma perakende terapisi deniyor. Çok para harcamanın ve anlık doyumların satın aldığınız şeyle ilişkisi yoktur, hayatınızdaki doyumsuzluklarla ilişkisi vardır. Çok para harcamak o anki duygularınızdan kaynaklanmıyorsa, para haritanızdan geliyordur. Para haritası doğru çalışan insanlar, parasal bolluğa tamamiyle kavuşmuş olanlar dahi, asla paralarını “çarçur” etmezler! Canlarının istediği her şeyi yaparlar, ama canları hep akıllıca şeyleri ister!

Başka bir öğrencimiz, Natalie’ye göre anne babası cimrinin önde gelenlerindendi. Her şeyi kuponla alıyorlardı. Annesinin bütün kuponları kategorilerine göre ayırdığı bir kupon kutusu bile vardı. Babası on beş yıllık paslı bir araba kullanıyor, Natalie o arabanın içinde görünmek istemiyor, annesi onu okuldan almaya geldiğinde kaçacak delik arıyor; o arabaya her binışinde kimsenin onu görmemesi için dua ediyordu. Anne babası tatillerde otel, motel gibi yerlerde kalmıyor, uçağa binmiyor ve tatil olarak her yıl on günlerini ülkenin çeşitli yerlerinde arabayla kamp yaparak geçiriyorlardı!

Onlara göre, her şey “çok pahalıydı.” Natalie, ailesinin bu davranışına bakarak, onların yoksul olduğunu düşünüyordu. Oysa babasının o yıllarda iyi sayılan bir geliri vardı. Natalie’nin kafası karışıyordu. Anne babasının cimriliklerinden nefret ettiği için, Natalie onların tam tersi oldu çıktı. Etrafındaki her şeyin pahalı ve birinci sınıf olmasını istiyordu. Kendi başına oturmaya ve parasını kendi kazanmaya başladığında oluk gibi para harcamaya başladı. Sahip olduğu bütün parasını harcadı!

Natalie’nin kredi kartları, kulüp üyelik kartları ve başka bir dolu kartı vardı. Kartları o kadar sık kullanıyordu ki minimumlarını bile ödeyememeye başladı! İşte o sırada seminerimize katıldı ve bu seminerin hayatını kurtardığını belirtti.

Natalie, bu seminerde “para haritasını” ve neden o kadar çok para harcadığını anladı. Anne babasının ucuzculuğuna duyduğu tiksintiyi para harcayarak dışa vuruyordu. Ayrıca kendisinin öyle ucuzcu olmadığını, hem kendisine hem de dünyaya kanıtlıyordu. Kurstan bu yana, Natalie’nin para haritası değişti ve artık “aptalca” para harcama dürtüsünün kalmadığını söylüyor.

Geçenlerde bir alışveriş merkezinde bulunan en sevdiği mağazaların birinde açık kahverengi süet ve kürk karışımı bir manto görmüş. Akli hemen devreye girmiş ve “Bu manto sarı saçlarına çok yakışır. Bu mantoya da ihtiyacın var, çünkü bu kadar şık kışlık bir şeyin yok.” demiş. Natalie mağazaya girmiş ve mantoyu denerken etiketinde 400 dolar yazdığını görmüş. Daha önce hiç bu kadar pahalı bir manto almamış. Akli yine seslenmiş, “Ne var yani, sana çok yakıştı! Bu parayı daha sonra yerine koyarsın.” demiş.

İşte tam bu noktada Natalie’nin seminerde öğrendiği yeni ve destekleyici olan diğer “dosyası” devreye girmiş ve “O, 400\$’ı FÖH’e yatırırsan daha iyi edersin! Bu manto ihtiyacı da nereden çıktı? Zaten kışlık manton var!” demiş. Farkına varmadan, mantoyu, eskiden olduğu gibi hemen satın almak yerine, askıya geri asmış. Ve bir daha da almaya gitmemiş.

Natalie, yeni “finansal özgürlük” dosyalarının aklındaki “maddi tatmin” dosyalarının yerine geçtiğini fark etti. Natalie artık para harcamaya programlı değil. Anne babasının iyi taraflarını benimsemeyi ve eğlence hesabında biriken parasıyla kendisine güzel şeyler almayı öğrendi.

Daha sonra Natalie, biraz denge kurmaları için anne ve babasını da kursumuza yolladı. Şimdi, annesiyle babasının tatillerde motellerde kaldıklarını (henüz otelde değil), yeni bir ara-

ba aldıklarını ve paralarını çalıştırarak paralı emekliler olduklarını bildiriyor.

Natalie, zengin olmak için, anne ve babası gibi “ucuzcu” olması gerekmediğini anladı. Ve eğer eskisi gibi bilinçsizce para harcarsa, finansal özgürlüğe kavuşamayacağını biliyor. Bana, “Hem paramı hem de aklımı kontrol etmek harika bir duygu.” dedi.

Burada ana fikir, tıpkı onu kazanmak için yaptığınız gibi, paranızın da sizin için çalışmasını sağlamak, yani savurmak yerine, paranızı tasarruf etmek ve yatırıma yönlendirmek. Tıpkı parasal başarıya ulaşanlar gibi.

Parasal başarıya ulaşanlar yatırım yapacakları parayı kazanmak için çalışır, paralarını dengeli harcar ve öz varlıklarını artıracak şeyler satın alırlar. Ellerindekiyle çoğaltacakları paranın gelecekteki getirisini hesap ederler. Ve sonuç öyle de olur.

Oysa bazı insanlar sadece bugünü yaşamak üzere çalışır ve para kazanırlar. Kazandıkları parayla değeri hiç olmayan ya da değeri azalacak şeyler alırlar. Az para kazandıkları halde çok para harcarlar! Zenginler toprak, gayrimenkul, hisse senedi, fon toplarken, onlar fiş ve fatura toplarlar!

Çocuklarıma yaptığım tavsiyeyi size de söyleyeceğim: Diğer yatırım alanlarını bilmiyorsanız, bu konuda kendinize güvenmiyorsanız en iyisi “Gayrimenkul” alın. Sürekli likit para getirecek mülk almak en iyisidir ve bana sorarsanız her türlü mülk hiç mülk almamaktan daha iyidir. Gayrimenkul piyasasının da iniş çıkışları vardır elbette, ama beş, on, yirmi, hatta otuz yıl sonra bugün yatırdığınızdan çok daha fazlasını getireceği kesindir. Belki de sadece bu yolla bile parasal başarıya ulaşabilirsiniz.

Bugün neyi satın alabiliyorsanız onu alın. Daha fazla sermayeye ihtiyacınız olursa, bildiğiniz ve güvendiğiniz kişilerle ortaklık kurarak da bunu elde edebilirsiniz. Gayrimenkul işinde sadece yatırımda çok açılırsanız veya pazar düştüğü sırada satmak zorunda kalırsanız tehlike vardır. Size daha önce yaptığım önerilere uyar ve paranızı iyi yönetirseniz, bu sözünü et-

tiğim tehlike çok azalır, hatta ortadan kalkar. Evet, ne derler, “Gayrimenkul almak için bekleme, gayrimenkul al, ondan sonra bekle.”

Size daha önce eşimin ailesini anlatmıştım. Adil olmak için şimdi de kendi anne babamdan örnek vereceğim. Benim annem ve babam yoksul değildiler, ama orta sınıf klasmanına da ucu ucuna giriyorlardı. Babam çok çalışırdı; annemin de sağlığı kötü olduğu için biz çocuklarla beraber evdeydi. Babam inşaat işindeydi. O inşaatları yaparken, kendisine iş veren bütün gayrimenkul şirketlerinin yıllar önce satın almış oldukları arsalarda, arsa sahiplerinin zenginliklerine zenginlik kattıklarını gördü. Annem ve babam kuruş üstüne kuruş koyarak oturdukları şehrin yirmi mil dışında üç hektarlık bir arsa almayı başardılar. Bunun için 60.000\$ ödediler. On yıl sonra, bir şirket annemle babamın parselinde bir alışveriş merkezi yapmak istedi, bizimkiler de o toprağı 600.000\$’a sattılar. Bu yatırdıkları parayı düşününce, bu durumda yılda 540.000\$ kazandılar. Babam ise işinden yılda 15.000\$, en iyi ihtimalle 20.000\$ kazanıyordu. Şimdi emekli oldular, rahat yaşıyorlar, ama bu yatırımı yapmamış olsalardı, yaşlılıklarında durumları hiç de parlak olmayacaktı. İyi ki babam yatırımın gücünü ve gayri menkule yatırım yapmanın önemini vaktinde anlamıştı. Ya diğer birçok insan gibi sadece kendine sunulanı alıp, kafasını öne eğip çalışmış olsaydı!

İşte bu yüzden bazı insanlar ellerine bir lira geçince bile o bir lirayı nasıl harcayacaklarını düşünüyorlar; parasal başarıya odaklı insanlar ise o bir lirayı bir “tohum” olarak görüyorlar. Ekilecek ve yüzlerce lira getirecek, daha sonra da yeni yatırımlarla binlerce liraya ulaşacak bir tohum. Şunu bir düşünün. Bugün harcadığınız her lira yarın size yüz liraya malolabilir. Şahsen ben, her bir kuruşumu, misyonu “özgürlük” olan bir “asker” olarak görürüm. Tabii ki “özgürlük savaşçılarına” iyi bakıyor, onları hemen ve kolayca elden çıkarmıyorum.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Zengin insanlar her bir lirayı, yüz lira getirecek bir "tohum" olarak görürler, o yüz lirayı yeniden ekerek bin lira kazanırlar.

Önemli olan eğitimidir. Yatırım dünyasını öğrenin. Gayri menkul, mortgage, fon, bono, döviz kuru gibi yatırım araçları ve finansal enstrümanlarla tanışın, onları öğrenin. Sonra bir alanı seçerek o alanda uzmanlaşın. O alana yatırım yapmaya başlayın ve zamanla yatırım alanlarınızı çeşitlendirin.

Sonuca gelince: Paralarını iyi yönetemeyen insanlar çok çalışırlar ve bütün paralarını harcarlar, böylece sonsuza kadar çok çalışmak zorunda kalırlar. Paralarını iyi yöneten parasal başarıyı yakalamış insanlar da çok çalışırlar, ama tasarruf ederek ve yatırıma yönelerek, sonunda çok çalışmaları gerekmeyen bir hayat kurarlar.

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Param benim için çok çalışır ve bana daha çok para getirir."

Ve tekrar edin.

"Bende Milyoner Akli var."

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Eğitim alın. Yatırım seminerlerine katılın. Her ay yatırımla ilgili en az bir tane kitap okuyun. Money, Forbes, Barron's gibi dergileri ve Wall Street Journal'ı okuyun. Mutlaka onların tavsiyelerine uyun demiyorum; ne tür finansal seçenekler var, o seçeneklerle tanışın, diyorum. Sonra da uzmanlaşacağınız bir alanı seçin ve o alana yatırım yapmaya başlayın.
2. Dikkatinizi "faaliyet" gelirinden "pasif" gelire çevirin.

Yatırım veya iş alanında, bizzat başında bulunmanızı, çalışmanızı gerektirmeden para kazanabileceğiniz en az üç spesifik strateji geliştirin, bunları yazın. Sonra araştırmaya başlayın ve bu stratejileri harekete geçirin.

3. Gayrimenkul almak için beklemeyin. Gayrimenkulü alın, ondan sonra bekleyin.

PARASAL BAŞARI DOSYASI 16

Parasal başarıya odaklı insanlar korkmalarına rağmen harekete geçerler.

Parasal başarıya odaklanmayan insanlar korkunun kendilerini durdurmasına izin verirler.

Bu kitapta daha önce Oluşum Süreci'nden söz etmiştik. Şimdi formülümüzü gözden geçirelim: Düşünceler duygulara, duygular davranışlara, davranışlar da sonuçlara yol açar.

Milyonlarca insan parasal bolluk içinde olmayı sadece "düşünür"; binlerce insan "hayal eder", çok az insan da bunu biraz daha ileriye götürür; bu hayalini gerçekleştirmek için yemin eder ve bu konuda meditasyon yapar. Ama daha bugüne kadar hayalini kurduğu şeye ulaşmak için sadece yemin eden ve meditasyon yapan bir kişinin kafasına gökten bir çuval dolusu para düştüğünü hiç görmedim!

Yeminler, meditasyonlar ve düşler hep harika araçlardır, ama bildiğim kadarıyla gerçek hayatta bu araçların hiçbiri tek başına size gerçek olarak para getirmez. Gerçek hayatta başarılı olmak için "harekete geçmek" gerekir. Peki harekete geçmek neden bu kadar önemlidir?

Oluşum Süreci'mize geri dönelim. Düşüncelerinize ve duygularınıza bakın. Bunlar iç dünyanın bir parçası mı, yoksa dış dünyanın bir parçası mı? İç dünyanın. Şimdi de sonuçlara bakın. Sonuçlar iç dünyanın bir parçası mı? Yoksa dış dünyaya mı aitler? Dış dünyaya. Demek ki "hareket" iç ve dış dünyalar arasındaki "köprü"dür.

PARASAL BAŞARI DOSYASI:

Harekete geçmek, iç ve dış dünya arasında kurulan bir köprüdür.

Harekete geçmek bu kadar önemliyse, yapmamız gerektiğini bildiğimiz halde neden harekete geçmeyiz?

Bunun nedeni, korkudur!

Korku, kuşku ve kaygı, sadece başarının değil mutluluğun da en büyük engellerindedir. İşte bu nedenle de, parasal başarıyı hedefleyen ve buna ulaşmış insanlar korku da hissetmeler, harekete geçmekten kaçınmazlar, korkunun kendilerini durdurmasına izin vermezler. Parasal başarıdaki en büyük farklardan biri de, işte budur.

Susan Jeffers bu konuda, “Korkuyu Hisset ama Yine de Yap” (Feel the Fear and Do It Anyway) başlıklı harika bir kitap yazdı. Kitabında “İnsanların yaptığı en büyük hatalardan biri, harekete geçmek için korkunun ortadan kaybolmasını veya azalmasını beklemektir. Bu tür kişiler sonsuza kadar beklerler.” mesajını verdi.

Aydınlanmış Savaşçı Eğitimi Kampı en popüler programlarımızdan biridir. Bu eğitimde, gerçek bir savaşçının kobra yılanını nasıl ehlileştireceğini öğretiyoruz.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Gerçek bir savaşçı “ kobra yılanını ehlileştirir.”

Başarmak için korkudan kurtulmaya çalışmanın gerekli olmadığını anlamak şarttır. Parasal başarıya giden yolda adım adım ilerleyen ya da servete kavuşmuş insanların da korkuları vardır. Onlar da kuşku duyarlar, onlar da kaygılanırlar. Sadece bu duyguların kendilerini durdurmasına izin vermezler. Bazı insanlar ise korkularının, kuşkularının, kaygılarının yollarını kesmesine izin verirler. Bu, onların parasal başarıya giden yollarının önünü tamamen keser.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Başarılı olmak için korkudan kurtulmaya çalışmak gerekmez.

Biz insanlar alışkanlık geliştiren yaratıklar olduğumuz için, korkuya, kuşkuya, kaygıya, belirsizliklere, uygunsuzluğa ve rahatsızlığa rağmen harekete geçme alışkanlığı geliştirmeli, hatta hiç istemediğimiz zamanlarda bile bunun yollarını öğrenmeliyiz.

Seattle’da verdiğim bir akşam seminerini hatırlıyorum: Seminerin bitişine doğru katılımcılara, arabayla Seattle’a 3 saatlik mesafede bulunan bir başka şehirde vereceğim üç günlük seminerimin duyurusunu yapıyordum. Bir bey ayağa kalktı ve şu sözleri söyledi: “Harv, ailemden ve arkadaş çevremden en az bir düzine insan bu seminere katıldı ve aldıkları sonuçlar müthiş. Bu kişilerin herbiri, eskiden olduklarından on kat daha fazla mutlu ve hepsi parasal açıdan gittikçe başarılı oluyorlar. Bana bu seminerin hayatlarını değiştirdiğini söylediler; semineri burada, Seattle’da verirsen ben kesinlikle katılırım.”

Destekleyici sözleri için kendisine teşekkür ettim. Ve kendisine parasal durumunu sordum; kuzu kuzu, “ Çok iyi değil” dedi. Biraz nasihat ister misin, diye sordum. Teklifimi kabul etti, ben de şunu söyledim: “ Eğer üç saatlik bir araba yolculuğu, üç saatlik bir uçuş veya üç günlük bir yürüyüş seni gerçekten ihtiyacın olan ve yapmak istediğin bir şeyden alıkoyuyorsa, sana daha başka ne engel olabilir?”

Cevabı basit: Her şey! Her şey seni durdurabilir. Seni durduracak olan sorunun büyüklüğü değil, senin boyutlarındır! Parasal başarıya odaklı insanlar hayatlarını kolay veya rahat olana göre kurmazlar. Hedeflerine giden yolda sonuca ulaşmak için ne gerekiyorsa onu yapmaya hazırdırlar. Gerekirse Fizan’a giderler!

“Aslında çok kolay”, diye devam ettim: “Ya durdurulacak

bir insansındır ya da değilindir. Seçimi sen yapacaksın. Parasal başarı dahil hangi tür bir başarı istiyorsan iste, mutlaka savaşı olmalısın. Ne gerekiyorsa onu yapmaya hazır olmalısın. *Kendini hiçbir şey tarafından durdurulmayacak şekilde 'eğitmelisin'.*

“Zengin olmak her zaman rahatlık sunmaz. Zengin olmak her zaman kolay değildir. Aslında zenginleşmek son derece zor olabilir. Ama, ne yapalım yani? Aydınlanmış savaşçı ilkelerinin en önemlilerinden birine göre, “Sadece kolay olanı yapmaya gönüllüyseniz, hayat zorlaşır. Ama zor olanı gerçekleştirmeye gönüllüyseniz, hayat kolay olacaktır.” Zengin insanlar hayatlarını kolay veya ehvenişer olana göre kurmuyorlar; oysa parasal başarıya odaklanmayanların çoğu bu tür bir yaklaşıma sahiptir.”

ZENGİNLİK İLKESİ:

Sadece kolay olanı yapmaya gönüllüyseniz, hayat sizin için zor olacaktır. Ama zor olanı gerçekleştirmeye gönüllüyseniz, hayat kolay olacaktır.

Attığım nutuk sona ermişti. Topluluktan çıt çıkmıyordu. Sonra, size biraz önce sözünü ettiğim ve aslında tartışmayı başlatan adam geldi ve bana, “gözünü açtığım için” teşekkür etti. Evet, kursa yazıldı (hem de kursun Vancouver’da olmasına rağmen), ama asıl matrak olan neydi biliyor musunuz? Ben salondan çıkarken telefonda konuşuyor ve hattın öbür ucundaki arkadaşına benim söylemiş olduğum sözleri aynen tekrar ediyordu. Nutuk galiba işe yaradı ve ertesi gün telefon ederek kursa üç kişinin daha katılacağını belirtti. O üç kişi Doğu Kıyısı’ndan....evet bildiniz, Vancouver’a geleceklardı!

Rahatlık konusundan söz ettik, şimdi de rahatsızlığı ele alalım mı? Rahatsızlık halinde bile harekete geçmek neden önemlidir? Çünkü “rahat” sizin şu anda bulunduğunuz durumdur.

Yaşamınızda bir başka düzeye geçmek istiyorsanız, rahatlık alanınızdan çıkıp rahatsızlık verecek şeyleri yapmaya koyulmalısınız.

Şimdi 5. düzey bir hayat sürdürdüğünüzü ama 10. düzey bir hayata ulaşmak istediğinizi varsayalım. 5. düzey ve onun altı sizin rahatlık alanınızdır, ama 6. düzey ve yukarısı sizin kutunuzun dışına yani “rahatsızlık” alanınıza düşer. 5. düzey bir hayattan 10. düzey bir yaşama geçmek için, rahatsızlık alanında gezinmeye başlayacaksınız.

İnsanların çoğu rahatsız olmayı göze alamazlar; rahatlık en çok önem verdikleri durumdur. Fakat izninizle size, sadece zengin ve başarılı kişilerin bildiği bir sır vereceğim: Rahatlık çok abartılıyor. Rahatlık size kendinizi güvende, sıcak ve sarıp sarmalanmış hissettirebilir ama büyümenize izin vermez. İnsan olarak büyümek için rahatlık alanınızı genişletmeniz gerekir. İnsan, sadece rahatlık alanının dışına çıktığı zaman büyüyebilir.

Size bir soru soracağım. Herhangi bir şeyi ilk denediğinizde rahatlık mı yoksa rahatsızlık mı verir? Cevap genellikle ikincisidir. Ama sonra ne olur? O şeyi ne kadar çok yaparsanız, duyduğunuz rahatlık o kadar artar, değil mi? İşte böyle. Her şey başlangıçta rahatsızlık verir, ama yapmaya devam ederseniz rahatsızlık alanından sıyrılır, başarıya ulaşırsınız. Sonra daha geniş bir rahatlık alanı elde eder ve daha “büyümüş” bir insan haline gelirsiniz.

Tekrar ediyoruz, sadece rahatsızlık ortamında büyüyebilirsiniz. Bundan sonra, kendinizi her rahatsız hissettiğinizde, rahatlık alanınıza kaçıp saklanmak yerine, sırtınızı sıvazlayın ve “herhalde büyüyorum” diyerek yolunuza devam edin.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Gerçekten büyüdüğünüz zamanlar, kendinizi rahat hissetmediğiniz zamanlardır.

Parasal alanda başarılı olmak istiyorsanız, rahatsız olduğunuz için rahatlamalısınız. Bilinçli olarak rahatsızlık alanınıza giderek sizi korkutan şeyleri yapmaya bakın. Şu denklemi hayatınız boyunca hatırlamanızı istiyorum: RA=ZA

Bu denklem, “rahatlık alanı” eşittir “zenginlik alanı” anlamına geliyor.

Rahatlık alanınızı genişleterek, gelirinizi arttıracak ve parasal alanınızı da genişleteceksiniz. Ne kadar rahat olursanız o kadar az riske atılmayı isteyecek, o kadar az fırsatı ele geçirecek, o kadar az insanla tanışacak ve o kadar az yeni stratejiler deneyeceksiniz. Demek istediğimi anladınız mı? Rahatlık hayatınızda ne kadar öncelikli olursa, korku sizi o kadar çok pençesine alır.

Buna karşın, kendinizi g-e-l-i-ş-t-i-r-m-e-y-i seçerseniz, fırsat alanınızı genişletir ve böylece daha çok para ve varlığı kendinize çekersiniz. Büyük bir konteyneriniz (rahatlık alanı) varsa, evren orayı doldurmak için harekete geçer. Başarılı insanların büyük bir rahatlık alanı vardır ve daha zengin ve başarılı olmak için, o alanı sürekli genişletirler.

Kimse rahatsızlıktan ölmemiştir ama, rahat olmak için yaşamak, iyi fikir, davranış, fırsat ve gelişmeyi her türlü etkenden daha çok öldürür. Rahatlık öldürücüdür! Eğer yaşam amacınız rahat bir hayat sürmekse, size iki şeyi garanti edebilirim. Birincisi, asla parasal başarıya ulaşamazsınız. İkincisi, asla mutlu da olamazsınız. Mutluluk, kayıtsız bir yaşam içerisinde, sürekli neler olabilir diye merak ederek gelmez. Mutluluk, doğal büyüme ortamımızda bütün yeteneklerimizi dibine kadar kullanarak gelir.

Şunu deneyin. Kendinizi rahatsız, kararsız veya korkmuş hissettiğiniz bir sırada, geri çekilip güvenliğe sığınacağınıza tam tersini yapın, ileri düğmesine basın. Rahatsızlık duygusunun sadece bir duygu olduğunun farkına varın ve sizi durduracak kadar güçlü olmadığını bilin. Rahatsızlık duygusuna rağmen ileriye gitmekte ısrar ederseniz amacınıza erişirsiniz.

Bu rahatsızlık duygusunun ortadan kalkıp kalkmayacağı düşüncesi hiç önemli değildir. Tam tersine, bu duygunun azalmasını, amacınızı daha da büyütmenin bir işareti olarak alın, çünkü rahatlamak büyümenin durduğu anlamına gelir. Bütün potansiyelinizi işlevsel kılmak için bıçak sırtında yaşamalısınız.

Biz insanlar alışkanlık sahibi yaratıklar olduğumuz için, çok deney yapmalıyız. Ben size, korkuya rağmen, uygunsuz durumlara rağmen, rahatsızlığa rağmen, hatta havanız yerinde olmasa da harekete geçmenizi öneririm. Bu şekilde, yaşamınızın bir üst düzeyine geçersiniz. Bütün bunları yaparken, banka hesabınızı kontrol etmeyi de unutmayın, hızla arttığını göreceksiniz.

Aklınız, tarihteki en büyük pembe dizi senaristlerinden biridir. Akıl, genellikle hiçbir zaman gerçekleşmemiş ve gerçekleşmeyecek felaketler ve dramlarla dolu hikâyeler yazar. Bunu Mark Twain çok hoş anlatır: “Hayatımda, çoğu hiçbir zaman gerçekleşmemiş binlerce sorunum oldu.”

Anlamanız gereken en önemli nokta şudur: Siz aklınız değilsiniz. Siz aklınızdan çok daha büyük ve muhteşemsiniz. Aklınız, tıpkı eliniz gibi, sizin sadece bir parçanızdır.

Şimdi akıl karıştırıcı bir soru geliyor: Aklınız gibi bir eliniz olsaydı, ne olurdu? Her yere uzanan, sizi hep yenen ve asla susmayan bir şey ortaya çıkardı. Peki, siz ona ne yapardınız? İnsanların çoğu, “keser atardım!” diyor, ama bu çözüm değil, çünkü eliniz güçlü bir araçtır. Neden kesesiniz? Bunun yerine, elinizi kontrol etmeyi, onun üstesinden gelmeyi ve size karşı değil de, sizin için çalışmasını sağlamalısınız.

Aklınızı eğitmek ve yönetmek, hem mutluluk hem de başarı açısından, sahip olacağınız en önemli beceridir. Bu kitabın ana mesajı da budur.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Aklınızı eğitmek ve yönetmek, hem mutluluğunuz hem de başarınız açısından, sahip olacağınız en önemli beceridir.

Aklınızı nasıl eğitirsiniz? İşe gözlemlerle başlayarak. Aklınızın sürekli olarak zenginliğinizi ve bilinçli olarak mutluluğunuzu desteklemeyen fikirler ürettiğini biliyorsunuz. İşte bu düşünceleri tanımladıkça, destekleyici düşünceleri engelleyici düşüncelerin yerine geçirebilirsiniz. Bu destekleyici düşünceleri nerede bulacaksınız? Burada, bu kitapta okuyacaksınız. Bu kitaptaki açıklamaların ve ilkelerin herbiri destekleyici ve başarılı düşünme tarzlarını anlatmaktadır.

Bu yaklaşımları ve fikirleri kendi fikrinizmiş gibi benimseyin. Resmi bir davetiye beklemek zorunda değilsiniz. Geçmişin kendi kendini yok eden zihinsel alışkanlıkları yerine, bu kitapta anlatılan düşünme biçimlerini seçmeye hemen şimdi karar verin. Bu andan itibaren düşüncelerinizin sizi değil, sizin düşüncelerinizi yöneteceğinize karar verin. Artık aklınız geminin kaptanı değil, geminin kaptanı sizsiniz ve aklınız sizin çıkarlarınız için çalışıyor.

Düşüncelerinizi seçebilirsiniz.

Herhangi bir zaman diliminde, sizi desteklemeyen herhangi bir düşünceyi silebilmek gibi doğal bir yeteneğiniz vardır. Aynı zamanda, sadece odaklanarak sizi destekleyen düşünceleri aklınıza yerleştirebilirsiniz. Aklınızı kontrol edecek güce de sahipsiniz.

Daha önce de sözünü etmiştim, en yakın dostlarımdan biri olan ve çok satan roman yazarlarından Robert Allen, seminerlerimden birinde müthiş bir cümle söylemişti: “Hiçbir düşünce kafanızda bir bedel ödemediye yaşamaz.”

İşte bu, olumsuz düşüncelerin de bir bedeli var anlamına gelir. Ödediğiniz bedel para, enerji, zaman, sağlık veya mutluluk dereceniz olabilir. Hayatın yeni bir düzeyine hızla geçmek istiyorsanız, düşüncelerinizi, destekleyici ve engelleyici düşünceler olarak iki kategoriye ayırın. Düşüncelerinizi inceleyin ve mutluluğunuzla başarınızı destekleyip desteklemediklerine bakın. Ondan sonra sadece destekleyici olanları aklınızda tutun, diğerlerine odaklanmayın. Aklınıza engelleyici bir düşünce geldiği zaman, “Sil” veya “Paylaştığın için sağol” diyerek onu aklınız-

dan çıkarın. Yerine destekleyici bir düşünce koyun. Ben bu sürece, “güçlendirici düşünme yöntemi” diyorum. İnanın bana bu eylemi yaparsanız hayatınızın asla eskisi gibi olmadığını göreceksiniz.

Pozitif düşünme ile güçlendirici düşünme arasında az ama derin bir fark var!

Öyleyse, “güçlendirici düşünme” ile “pozitif düşünme” arasındaki fark nedir? Fark çok azdır, ama çok derindir. Bence, insanlar, pozitif düşünmeyi herşeyi pembe görmek için seçerler, hem de durumun hiç de öyle olmadığına inandıkları sırada. Oysa “güçlendirici düşünme” dediğimizde, her şeyin nötr olduğunu, hiçbir şeyin bizim ona verdiğimiz anlamdan öte bir anlama sahip olmadığını, hikâyeleri ve anlamları bizim yarattığımızı anlıyoruz.

Pozitif düşünceyle güçlendirici düşünce arasındaki fark işte burada yatar. Pozitif düşünmede, insanlar düşüncelerinin doğru olduğuna inanırlar. Güçlendirici düşünme ise düşüncelerimizin doğru olmadığını bilir, ama hikâyeyi nasılsa kendimiz yazacağımız için, kendimizi destekleyen bir hikâyeye yazmamızı öngörür. Biz bu eylemi, yeni düşüncelerimiz kesinkes “doğru” olduğu için yapmayız, sadece o düşünceler daha çok işimize yaradığı ve engelleyici düşüncelerden çok daha iyi bir duygu yarattığı için yaparız.

AÇIKLAMALAR: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

“Ben korkuya rağmen harekete geçiyorum.”

“Ben kuşkuya rağmen harekete geçiyorum.”

“Ben kaygıya rağmen harekete geçiyorum.”

“Ben engellere rağmen harekete geçiyorum.”

“Ben rahatsız olmama rağmen harekete geçiyorum.”

“Ben havamda olmasam da harekete geçiyorum.”

Ve tekrar edin.

“Bende Milyoner Akli var.”

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Para ve zenginlikle ilişkili en büyük üç kaygı veya korkunuzu yazın. Bunlara meydan okuyun. Her biri için korktuğunuz durum gerçekte meydana gelse ne yapardınız yazın. Yine de ayakta kalır mıydınız? Eski halinize geri dönebilir miydiniz? Cevapların evet olma şansı yüksektir. Hemen şimdi kaygılanmayı bırakın ve parasal başarı için gerekli şeyleri yapmaya başlayın!
2. Rahatlık alanınızın dışına çıkma alıştırmaları yapın. Bilerek ve isteyerek size rahatsızlık veren kararlar alın. Normalde hiç konuşmayacağınız insanlarla konuşun, maaşınıza zam isteyin veya işinizde fiyatları arttırın, her gün bir saat daha erken kalkın, geceleyin ormanda yürüyün.
3. “Güçlendirici düşünme” alıştırmaları yapın. Kendinizi ve düşünce stilinizi gözlemleyin. Sadece mutluluğunuzu ve başarınızı destekleyen düşünceleri aklınızda barındırın. Kafanızdaki küçük ses size her “Yapamam!”, ”Yapmak istemiyorum!” veya “Hiç canım istemiyor!” dediğinde ona meydan okuyun. Bu korku ve rahatlık temelli düşüncenin sizi yenmesine izin vermeyin. O ses, engelleyici bir şeyi yapmak konusunda size her komut verdiğinde, tersini yapacağınıza ve aklınıza şefin siz olduğunu kanıtlayacağınıza dair kendinize söz verin. Bu şekilde sadece kendinize olan güveniniz artmayacak, o ses gittikçe küçülecek ve sizin üzerinizde bir etkisi olmadığını anlayınca da tamamen çekip gidecek. Ara sıra geri gelse de, siz onu tekrar tekrar geri göndermeye devam edeceksiniz..

PARASAL BAŞARI DOSYASI 17

Parasal Başarıya ulaşmayı hedefleyenler ve ulaşanlar, sürekli öğrenerek kendilerini geliştirirler.
Parasal başarıyı hedeflemeyenler ve yakalayamayanlar, herşeyi zaten bildiklerini zannederler.

Seminerlerimin başlangıcında, “en tehlikeli üç sözcük” dediğim sözcükleri katılımcılara anlatırım. Bu güçlü, “Ben onu biliyorum.” kelimeleridir. Peki, bir şeyi bildiğinizi nereden biliyorsunuz? Çok basit. Eğer bir şeyi yaşamışsanız, onu bilirsiniz. Bunun dışında, onu duymuşsunuzdur, okumuşsunuzdur veya onun hakkında konuşmuşsunuzdur, ama onu gerçekten bilmiyorsunuzdur. Kaba bir tabirle, eğer gerçekten paralı ve gerçekten mutlu değilseniz, para, başarı ve yaşam hakkında hâlâ öğreneceğiniz bir şeyler var demektir.

Kitabın başında da size anlattığım gibi en “meteliksiz” günlerimde, “talihsiz” durumuma merhametle yaklaşan “mülmilyoner” bir dosttan bazı tavsiyeler dinleme şansına sahip oldum. Bana, “Harv, istediğin kadar iyi değilsen, bu senin sadece bilmediğin bir şey olduğunu gösterir.” dediğini hatırlıyorum. Neyse ki ben bu tavsiyeyi ciddiye aldım ve “herşeyi bilen”den “herşeyi öğrenen” bir kişiye geçiş yaptım. Zaten hayatım o andan itibaren değişti.

Parasal başarıya ulaşamayan, hayatlarının diğer alanlarında da başarıyı yakalayamayan bazı insanlar sık sık ne kadar haklı olduklarını kanıtlamak peşindedirler. Her şeyi biliyor maske-sini takarlar ve sanki şanssızlık veya beklenmeyen bir olay on-ları o andaki konumlarına getirmiştir.

Benim en ünlü sözlerimden biri, ya “haklısınızdır” ya da “paraya para demiyorsunuzdur.” İkisini birden olamazsınız”dır. “Haklı” olmak, eski varoluş ve düşünce sistemlerinize tutunmak demektir. Ne yazık ki işte o sistemler, sizi şu anda olduğunuz konuma getirip bırakan yöntemlerdir. Bu felsefe mutluluğu da kapsar, “Ya haklısınızdır” ya da “mutlu.”

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

Ya haklı olursunuz ya da zengin,
ama ikisini birlikte olamazsınız..

Yazar ve spiker Jim Rohn'un bu noktada çok anlamlı olan bir sözü var: "Yapmakta olduğunuz şeyleri yapmaya devam ederseniz, sadece sahip olduğunuz şeyleri elde etmeye devam edersiniz." diyor. "Kendi" yolunuzu zaten biliyorsunuz, artık yeni yolları bilmeye ihtiyacınız var. Bu kitabı, işte bu yüzden yazdım. Amacım, zaten sahip olduğunuz akıl dosyalarına yenilerini eklemek. Yeni dosyalar, yeni düşünme sistemleri, yeni davranış şekilleri ve elbette yeni sonuçlar demektir. Öğrenmeye ve büyümeye devam etmek işte bu nedenle şarttır.

Fizikçiler dünyada hiçbir şeyin durağan olmadığı konusunda hemfikirdir. Yaşayan her şey sürekli değişim halindedir. Herhangi bir bitkiye bakın; bitki artık büyümüyorsa, mutlaka ölüyordur. Bu ilke, bütün diğer canlılar için olduğu kadar, insanlar için de geçerlidir. Eğer büyümezseniz, ölürsünüz.

En sevdiğim sözlerden biri de, yazar ve filozof Eric Hoffer'ın şu sözüdür: "Öğrenenler dünyayı miras alacaklar; öğrenmiş olanlar ise artık varolmayan bir dünyada yaşamak için mükemmel bir donanıma sahip olacaklar." "Bu, eğer sürekli olarak öğrenmiyorsanız, geride kalırsınız." cümlesinin başka bir şekilde söylenişidir.

Neden zengin olmadıklarını savunan bazı insanların en büyük gerekçeleri, vakitleri veya paraları olmadığı için öğrenimlerini karşılayamadıkları, tamamlayamadıkları yönündedir. Ben bu iddiada bulunan insanlara Benjamin Franklin'in, "Öğrenimin pahalı olduğunu düşünüyorsanız, cehaleti deneyin." cümlesini söylerim. Parasal başarıya ulaşmış zengin insanlar onlara güç ve hareket etme yeteneği sağlayan "Bilgi güçtür" sözünü çok iyi öğrenmişlerdir.

İstedığınız paraya sahip olmanız için bildiğim tek yöntem, para oyununu oynamayı her yönüyle öğrenmenizdir. Gelirinizi hızla arttırmanın, parayı yönetmenin ve yatırımlarınızı büyütmenin beceri ve stratejilerini öğrenmelisiniz. Aptallığın bir tanesi de, sürekli aynı hareketi yaparak değişik sonuçlar beklemektir. Bakın, eğer yaptıklarınız işe yarasaydı, zaten parasal sıkıntıdan uzak, zengin ve başarıya ulaşmış olmanın mutluluğunu yaşıyor olurdunuz. Aklınıza cevap olarak bundan başka ne geliyorsa bu, mazeretten başka bir şey değildir.

Yüzünüze söylemekten hiç hoşlanmıyorum, ama ne yapalım ki bu da benim işim. Bence iyi bir öğretmen, öğrencisinden onun kendisinden beklediğinden çok daha fazlasını ister. Yoksa öğretmene ihtiyacınız olmaz ki! Öğretmeniniz olarak benim işim, size ilham vermek, sizi yüreklendirmek, size dil dökmek ve önünüzdeki engelleri hatırlatarak bu engelleri nasıl ortadan kaldırdığınızı tam anlamıyla göstermektir. Kısaca daha üst bir yaşam seviyesine ulaşmanız için ne gerekiyorsa onu yapmaktır. Eğer siz anlattıklarımındaki doğruluk payını gerçekten görüyorsanız, gerekiyorsa kendinizi parçalara ayırıp sonra da o parçaları işlevselliği olan yeni bir yapı haline getirmelisiniz. Bunu yapabilmemenizin yollarını, sizi on kat daha mutlu ve yüz kat daha zengin yapabilmek amacıyla tüm bildiklerimi kitap boyunca size aktarmaya çalıştım.

Eğer Polyanna olmamı istiyorsanız ben doğru kişi değilim. Eğer hızlı ve sürekli ilerlemek istiyorsanız, gelin devam edelim. Başarı, öğrenilen bir yetenektir. Her konuda başarılı olmayı öğrenebilirsiniz. Yıldız bir golfçü olmak isterseniz, olmayı öğrenebilirsiniz. Güzel piyano çalmak isterseniz, öğrenebilirsiniz. Gerçekten mutlu olmak istiyorsanız, onu da öğrenebilirsiniz. Hedefiniz zengin olmaksızın, bunu başarmayı da öğrenebilirsiniz. Şu anda nerede bulunduğunuz önemli değildir. Nereden başlayacağınız da önemli değildir. Öğrenmeye istekli olmanız önemlidir.

Çok iyi bilinen sözlerimden birisi de, "Bugünün ustaları da bir zamanlar felaketti." sözüdür. Hemen bir örnek vereceğim.

Bir süre önce, kursuma bir olimpiyat kayakçısı katıldı. Ben yukarıdaki cümleyi söylediğimde ayağa kalktı ve söz istedi. Çok sert görünümüydü ve her nedense bu söze karşı çıkacağını sandım. Tam tersine herkese, çocukken çok kötü kayak yaptığını ve bütün arkadaşlarından geride olduğunu anlattı. Arkadaşları onu çok yavaş kaydığı için aralarına almak bile istemezlermiş. Bizim şampiyon, onlara ayak uydurmak için, her hafta sonu erkenden dağa çıkıp ders almış. Kısa zamanda arkadaşlarını yakalamakla kalmamış, hepsini geçmiş. Ondan sonra, çok iyi bir koçtan ders alarak yarışmalarda başarılı olmayı da öğrenmiş. Aynen şöyle dedi: “Şimdi çok usta bir kayakçı olabilirim, ama bir zamanlar felakettim. Harv haklı. Her şeyde başarılı olmayı öğrenebiliriz. Ben kayakta başarılı olmayı öğrendim ve bundan sonraki hedefim, parada da başarılı olmayı öğrenmektir.”

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

“Bugünün ustaları da bir zamanlar felaketti.” – T. Harv Eker

Hiç kimse annesinin karnından finans dahisi olarak doğmaz. Parasal başarıya ulaşmış kişilerin çoğu para oyununda nasıl kazanılacağını sonradan öğrenir, demek ki siz de aynı şeyi yapabilirsiniz. Sloganımız neydi, hatırlayın, “Ben de yapabiliyim!”

Ayrıca çok önemli bir noktanın altını bir kez daha çizmek istiyorum: Zenginleşmek aslında sadece parasal zenginlikle ilgili değildir; kişilik ve akıl olarak kim olduğunuzla bağlantılıdır. Sizinle çok az insanın bildiği bir sırrı daha paylaşmak isterim: En hızlı şekilde parasal başarıya ulaşip zengin olmanın ve böyle kalmanın yolu, kendinizi geliştirmektir! Mesele, kendinizi “başarılı” bir insan haline getirmektedir. Çünkü dış dünya sadece sizin iç dünyanın yansımasıdır. Siz köksünüz, vardığınız sonuçlar da meyvalarınız.

Sevdiğim bir deyiş var: “Nereye giderseniz gidin, kendinizi de beraberinizde götürürsünüz.” Siz kendinizi sağlam karakterli, sağlam akıllı ve başarılı bir insan haline getirdiğiniz zaman, nerede ne yaparsanız yapın başarılı olursunuz. Seçim gücü sizin ellerinizde olur. Başarılı olacağınızı bildiğiniz iş, yatırım ve girişim konularında seçim yapacak iç gücü ve yeteneği zaten kazanmış olursunuz. Bu kitabın özü de işte budur. 5. düzeydeyseniz 5.düzyen sonuçlarınız olur. Ama 10. düzeyin insanı haline gelerseniz, o düzeyin sonuçlarını elde edersiniz.

Ama iç dünyanızı geliştirmeden para sahibi olursanız, bu büyük bir olasılıkla şans işi olur ve o parayı büyük olasılıkla eninde sonunda kaybedersiniz. Ancak her yönüyle başarılı bir “kişi” olduğunuzda, hem para sahibi olur, hem onu elinizde tutar ve arttırır, hem de – en önemlisi- mutlu olursunuz.

Parasal başarıya ulaşanlar kişiler başarı yolunda “OL; YAP; SAHİP OL.” adımlarını sırasıyla atarlar. Yani: “Eğer başarılı bir kişi olursam, gerekenleri yapar, çok para da dahil olmak üzere, istediklerime sahip olabilirim.” ilkesiyle yaşarlar

Başarı yolunun “SAHİP OL, YAP, OL.” sırası olduğuna inananlar feci halde yanılırlar. “Benim çok param varsa, ne istersem yapabilirim ve başarılı olurum.” cümlesiyle attıkları adımlar, onları parasızlık ve ekonomik darboğazın içinde dolaştırıp durur.

Parasal başarıyı yakalayıp zengin olmuş insanların sırlarından biri de şudur: Servet yaratmanın hedefi, birincil olarak çok paraya sahip olmak değildir. Zenginlik yaratmanın asıl hedefi, sizin, kendinizi olabileceğiniz en iyi kişi olmak üzere geliştirmenizdir. Aslında bu, yani kişi olarak gelişmek zaten tüm amaçların amacıdır. Dünyaca ünlü müzisyen ve aktris Madonna’ya neden her yıl müziğini, kişiliğini ve stilini değiştirdiğini sormuşlar. O da, müziğin, “varlığını” ifade etme yolu olduğunu ve kendisini her yıl yeniden keşfetmenin, onu varmak istediği kişiğe ulaşmaya zorladığını söylemiş.

Kısacası başarı, “ne” olduğunuz değil, “kim” olduğunuzdur. Güzel haber ise, “kim” olduğunuzun bir eğitim meselesi olduğu ve öğrenilebileceğidir. En azından bunu ben biliyorum. Elbette mükemmel değilim, mükemmele yakın bile değilim, ama yirmi yıl önceki ben’le bugünkü ben’e baktığım zaman, o günkü “ben ve zenginliğim” (veya zengin olmamam) ile bugünkü “ben ve zenginliğim” arasında doğru bir ilişki olduğunu görüyorum. Ben başarılı olma yolunu öğrendim ve siz de öğrenebilirsiniz. Kişisel deneyimlerimden yola çıkarak, herkesin başarılı olmayı öğrenebileceğini biliyorum.

Parasal başarıya ulaşmış insanlarla ulaşamamış insanlar arasında belirgin bir fark daha vardır: Kendi alanlarında uzman olanlar iyi bir gelire sahip olurlar, para yönetimi konusunda uzmanlaştıklarında ise doğal olarak parasal başarıyı yakalarlar. Kendi alanlarındaki uzmanlıkta ortalama başarıyı yakalayanlar ise ancak “konfor”u tutturalabilirler. Kendi alanlarında hiçbir şekilde gelişemeyenlere ise, parasal başarı pek de yaklaşmaz.

Yaptığınız işte ne kadar iyisiniz? Çalıştığınız sektörde ne kadar iyisiniz? Formül aslında basit: En yüksek parayı kazanmak için en iyi olmalısınız.

PARASAL BAŞARI İLKESİ:

En yüksek parayı kazanmak için, en iyi olmalısınız.

Profesyonel spor dünyasında hepimiz bu ilkenin her gün kanıtlanmasına şahit oluruz. Genellikle, hangi spor dalında olursa olsun, en iyi oyuncular en çok parayı kazanır. Ve bu kişiler yatırımlardan da en çok parayı kazanırlar. Bu ilke, iş ve finans dünyasında da aynı ölçüde geçerlidir. Bir iş sahibi olmayı seçseniz de, profesyonel, pazarlama ağı uzmanı, satış komisyoncusu, maaşlı kişi, emlak veya hisse senedi yatırımcısı olsanız da, hep aynı sonuca varırız: Yaptığınız işte ne kadar iyiyiseniz, o kadar fazla para kazanırsınız. İşte, sürekli olarak öğrenmek ve hangi

alandaki çalışırsanız çalışın becerilerinizi geliştirmek bunun için onkoşuldur.

Öğrenme konusunda şunu da belirtelim: Sadece sürekli olarak öğrenmek yetmez, ulaşmak istediğiniz yerde olan insanlardan da öğrenmeye açık olun. Çünkü parasal başarıya ulaşanlar aynen öyle yaparlar: Parasal bolluğa kavuşmuş insanlar kendilerinden daha fazla parası olan kişilerin tavsiyelerine kulak verirler.

Kişisel düzeyde, kimden öğrendiğim hayatımda en önemli farkı yaratan unsur olmuştur. Ben hep, kendi öğrendiklerimi alanında gerçekten uzman olan kişilerden öğrenmeye dikkat ettim- uzman olduğunu iddia edenlerden değil, söylediklerini gerçek dünyada gerçekten kanıtlamış olanlardan.

Geçenlerde, benimle iş yapmak isteyen bir yatırım bankacısıyla bir toplantı yaptık. Başlangıç için, kendisine birkaç yüz bin dolar vermeme istedi. Ondan sonra da benden mali durumumu gösteren belgeleri kendisine göndermemi talep etti. Gözünün içine baktım ve “Pardon, ama burada bir terslik yok mu? Benim paramı işletmek istediğinizi söylüyorsunuz. Peki, benim paramı size emanet edebilmek için, sizin kendi paranızı doğru bir şekilde değerlendirip değerlendiremediğinizi bilmem gerekmez mi; sizin kendi mali durumunuzun belgelerini bana vermeniz daha uygun olmaz mı? Gerçekten varlıklı değilseniz, lütfen zahmet edip göndermeyin!” dedim. Adam şok oldu. Başka hiç kimsenin, onunla çalışmaya başlamadan önce finansal durumunu bilmek şartını koşmadığından eminim.

Neden böyle davrandığımı size şöyle açıklayayım: Everest dağına tırmanmak isterseniz, o dağa daha önce hiç çıkmamış bir rehberle mi, yoksa zirveye birkaç kere çıkmış ve ne yapılması gerektiğini bilen birisiyle mi çıkarsınız?

Evet, enerjinizi sürekli olarak öğrenmeye adanmış, ama aynı zamanda kimden öğrendiğinize ve tavsiye aldığınız kişilere dikkat etmenizi öneririm. Danışman veya koç ya da finansal danışman olsa da kendisi meteliksiz olan birisinden öneri alma-

yın. O size sadece kendisi gibi olmayı öğretebilir! Bu nedenle bu tür önemli kararlar aldığınızda size fikir veren, danışmanlık sunan kişinin geçmişini araştırın ve sizin başarılı olmak istediğiniz alanlarda ne kadar yetenekli olduğunu öğrenin.

Everest Dağı'na tırmanmanın kısa ve güvenli yollarının bulunması gibi, yüksek gelir, hızlı parasal özgürlük ve parasal bolluk yaratmanın da kanıtlanmış yolları ve stratejileri vardır. Siz de işte onları öğrenmeye ve uygulamaya istekli olmalısınız.

Para Yönetimi metodlarının bir parçası olarak, gelirinizin yüzde 10'unu bir Eğitim Fonu'na yatırmanızı öneririm. Bu parayı kurslar, kitaplar, videolar, CDler veya başka varolan metodlar için kullanın. Bu eğitim, resmi eğitim şeklinde de olabilir, özel eğitim şirketleri veya kişiye özel kurslar şeklinde de olabilir.

Hangi yöntemi seçerseniz seçin, bu para fonu size, parasal başarının en önemli engellerinden biri olan "Ben zaten biliyorum." sözünü tekrarlamak yerine, sürekli olarak eğitilmek ve gelişmek için kaynak sağlayacaktır. Ne kadar çok öğrenirseniz o kadar çok kazanır ve paranıza para katacak yere yatırabilirsiniz!

AÇIKLAMA: Elinizi kalbinize koyun ve söyleyin:

"Ben sürekli olarak öğrenmeye ve gelişmeye baş koyuyorum."

Ve tekrar edin.

"Bende Milyoner Akli var."

PARASAL BAŞARIYI YAKALAMANIZA YARDIMCI OLACAK DAVRANIŞLAR

1. Kendinizi gelişmenize adayın. Para, iş veya kişisel gelişim konusunda her ay en az bir kitap okuyun, eğitici bant veya CD izleyin veya seminere katılın. Bilginiz, özgüveniniz ve başarınız artacaktır!

2. Sizi çizdiğiniz yolda tutacak kendi alanında başarılı bir yatırım uzmanı veya danışmanı (öncelikle bunu kendi hayatında başarmış) tutmayı düşünün.

“Bundan Sonra Ne Yapmalıyım?”

Evet, şimdi ne olacak? Ne yapacaksınız? Nereden başlayacaksınız?

Daha önce de söylemiştim, yine söyleyeceğim: “Konuşmanın faydası yok.” Bu kitabı okumaktan hoşlandığınızı umuyorum, ama esas hayatınızı müthiş bir şekilde zenginleştirmek için içerisindeki ilkeleri uygulayacağınızı umuyorum. Benim tecrübelerime göre, sadece okumak, istediğiniz değişiklikleri tek başına gerçekleştirmez. Okumak sadece işin başlangıcıdır. Gerçek dünyada başarılı olmak istiyorsanız, o başarıyı ancak ve ancak harekete geçmekle gerçekleştirebilirsiniz.

Bu kitabın başlarında sizi para haritası kavramıyla tanıştırmıştım. Bu basit bir ilkedir: parasal haritanız, parasal kaderinizi belirler. Para haritanızı değiştirmek parasal başarıınızı sağlayacağına göre, sözel programlanma, modelleme ve belirli olaylar konusunda söylediklerimi lütfen uygulayın. Açıklama olarak verdiğim alıştırmaları da her gün yapmayı unutmayın.

Kitabın ikinci bölümünde, parasal başarıya ulaşmış zengin insanların düşünce farklarını gösteren on yedi ilkeyle karşılaşıyorsunuz. Herbirindeki “parasal başarı dosyasını” her gün tekrar ederek ezberlemenizi öneririm. Böylece bu dosyalar aklınızda kök salarlar. Sonuçta hayata ve paraya çok farklı bir gözle bakmaya başlıyorsunuz. Sonra da yeni seçimler yapar, yeni kararlar alır ve yeni sonuçlar yaratmaya başlıyorsunuz. Bu süreci hızlandırmak için, herbir “parasal başarı dosyasını” takip eden davranış alıştırmalarını da yapın. Bu alıştırmaları yapmak şart-

tır. Çünkü değişimin sürekli olması için, değişim hücrelerinizden başlamalı ve beyninizin kurgusu yenilenmelidir. Yani, öğrenilen malzemeyi hayata geçirmeniz gerekmektedir. Öğrendiklerinizi okumakla, konuşmakla ve düşünmekle kalmayın, lütfen harekete geçin.

Size ara sıra seslenen ve “Benim alıştırmaya filan ihtiyacım yok, zaten vaktim de yok.” diyen o küçük sese dikkat edin. O konuşan kim, bir bakın bakalım. Kim olacak! Şartlanmış aklınızdır. Sakın unutmayın, o sesin görevi sizi olduğunuz yerde, alıştığınız rahatlık alanında tutmaktır. Dinlemeyin onu. Alıştırmalarınızı yapın, açıklamalarınızı söyleyin ve hayatınızın jet gibi fırlayışını gözlemleyin!

Ayrıca, bu kitabı önümüzdeki bir yıl boyunca her ay bir defa okumanızı öneririm. Aklınızdaki o küçük ses, “Ne? Kitabı zaten okudum. Neden döne döne tekrar okuyayım?” diyecek. İyi soru. Cevabı da çok basit: Tekrarlamak, öğrenmenin temelidir. Bu kitabı ne kadar iyi öğrenirseniz, içindeki kavramlar sizin için o kadar doğal ve otomatik hale gelir. Korku, ihtiyaç ve zorunluluk yerine cesaret, amaç ve sevince dayanan “yüksek benliğinizi” pekiştirir ve her seferinde size ilham verir.

ZENGİNLİĞİ PAYLAŞIN

Yaşam birçok alandaki başarılarla, önemli kavramlarla doludur. Biz parasal alandaki başarıyı ele aldık; çünkü para çoğu insanın hayatında acı veren en önemli meselelerden biridir ve başarıya ulaşılması gereken bir alandır.

Bu kitap size düşünce sisteminizi gözlemlemeyi, para konusundaki sınırlayıcı ve köstekleyici düşüncelerinize, alışkanlıklarınıza ve davranışlarınıza meydan okumayı öğretecek. Ama öncelikle büyük resmi görmemizi sağlayacak. Parayla ilişkili düşünce tarzınızda var olan köstekleyici düşüncelerinizin farkına varmanız, zaman içerisinde hayatınızın diğer alanlarını da da etkileyecek yeni bir bakış açısının yolunu açacaktır.

Bu kitabın amacı, bilinç düzeyinizi yükseltmekte size yardımcı olmaktır. Bilinçlenmek, geçmişten gelen programlamaya değil de şu andaki gerçek seçimlerinize dayanarak davranmak demektir. Korkuya dayalı “aşağı” benliğiniz yerine yüksek benliğinizden kaynaklanan tepkiler vermektir. Ancak bu şekilde olabileceğinizin en iyisi olur ve kaderinizi belirlersiniz.

Bakın, size ne diyeceğim. Bu değişimin özü, sadece size özgü değildir. O, bütün dünyayı kapsar. Dünyamız, onu kuran insanların yansımından başka bir şey değildir. Her birey bilincini geliştirdikçe, dünya da bilincini geliştirir; korkudan cesarete, nefretten sevgiye ve yokluktan herkesin payına düşecek olan bolluğa yönelir. Sadece parasal bolluk değil, her türlü bolluğa. İşte bu yüzden, dünyaya daha çok ışık katabilmek için, herbirimizin kendini daha çok aydınlatması gerekir.

Dünyanın nasıl olmasını istiyorsanız, o şekilde davranmaya başlayın. Dünyanın daha iyi bir yer olmasını istiyorsanız, siz daha iyi olmaya bakın. İşte bu nedenle, başarılı ve refah içerisinde bir hayat sürmek için kendinizi potansiyelinizin son haddine kadar geliştirmenin göreviniz olduğuna inanıyorum. Ancak bu şekilde başkalarına yardım edebilir, dünyaya olumlu katkıda bulunabilirsiniz.

Dolayısıyla, bu kitabın verdiği bilinç ve güç mesajını başka kişilerle de paylaşmanızı istiyorum. Arkadaşlarınıza, ailenizin üyelerine, meslektaşlarınıza, iş arkadaşlarınıza hayatlarında bir dönüm noktası olarak bu kitaptan hediye edin. Bu kişiler, sadece parasal kavramları öğrenmekle kalmayacaklar, onlar da kendi düşüncelerini inceleyecek, bilinç düzeylerini yükseltecek ve parasal alandaki bu başarı ilkelerini uyguladıklarında, ekonomik gelişmelerinin, büyümelerinin yanı sıra yaşamlarındaki diğer alanlarda da gelişecek, büyüyecek ve zenginleşecekler.

Dünyadaki En Büyük Satıcı / OG Mandino

Gelecek Zamanda Düşünmek / Jennifer James

Tongue Fu / Sam Horn

Umut Bir Yöntem Olamaz / Gordon R. Sullivan - Michael V. Harper

En Büyük On Armağan / Steven W. Vannoy

Ölüm ve Ölmek Üzerine / Elisabeth Kübler - Ross

Çocuğunuz Ergenlik Çağında / Lawrence Bauman

Ruhun Arayışı / Charles Handy

Ye ya da Yem ol / Howard H. Stevenson

Çocuğunuzun Gelişen Aklı / Jane M. Healy

Aile Sırları / Evan Imber - Black

Sihirli Anahtar / Anne Linden

Fazla Kültür Göz Çıkarmaz / Judy Jones - William Wilson

Bağlantı Doğru mu? / Jane M. Healy

Öğretmenim Mori'yle Salı Buluşmaları / Mitch Albom

Akıllı Örgüt / David Matheson - Jim Matheson

Güç Merkezli Yönetim / Jeffrey Pfeffer
Enformasyon Altyapısı / Peter Weill - Marianne Broadbent
Bel Ağrısı / Shelagh Masline - Johns Hopkins Üniversitesi Yayını
İş Hayatı Bir Tiyatro / B.Joseph Pine - James H. Gilmore
Romatizma / Sara J. Henry - Johns Hopkins Üniversitesi Yayını
Yüksek Tansiyon / Mark Giuliucci - Johns Hopkins Üniversitesi Yayını
Küreselleşmenin Geleceği / Thomas Friedman
Alerjiler / Mark Giuliucci - Johns Hopkins Üniversitesi Yayını
Yüzyılların 100 Kitabı / Martin Seymour - Smith
Unplugged / Selçuk Erdem
Hayatını Kur Hayatını Yaşa / Mark Albion
Unplugged-2 / Selçuk Erdem
Zor İnsanlarla Baş Etme Yolları / Dr. Rick Brinkman - Dr. Rick Kirschner
Sınırsız Düşünün, Hayatınız Değişsin / Rosamund Stone - Benjamin Zander
Her Çocuk Başarabilir / Dr. Mel Levine
Dehanızı Keşfedin / Michael J. Gelb

Başarılı Çocuk / Dr Willam Sears, Martha Sears
Modern Ailelere Bilgece Öğütler / William Martin
Yorgunluk Yorgunluğuna Son / Dr. Jesse Lynn Hanley - Nancy Deville
Huzurlu Yaşama Sanatı / Toksöz Bayram Karasu
“İyi”den, “Mükemmel” Şirkete / Jim Collins
Olağanüstü Değişimler / Jane Seymour
Çalışma(ma)’nın Keyfi / Ernie J. Zelinski
Hemen Her Şeyin Kısa Tarihi / Bill Bryson
Okul Hayatında Tongue Fu / Sam Horn
İşinizi Yeniden Yaratın! / Tom Peters
Hayata Hazır Gençler Yetiştirmek / Dr. Mel Levine
Dünya Düzdür / Thomas Friedman
Görünmeyen Ekonomi / Steven D. Levitt-Stephen J.Dubner
İşe Yarayan Çılgın Fikirler / Robert I.Sutton
Yaşama Yetişemeyenlere Mucize Çözüm Hikayeleri / Ayşenur Yazıcı
Aklını Kullan Aksini Düşün / Paul Arden