



THE MILLIONAIRE MASTER PLAN

Your
Personalized
Path to
Financial
Success

ROGER
JAMES
HAMILTON

Renate, Kathleen, Theresa ve Luke'a ithaf edilmiştir. Sizler benim ışığımsınız.

[GİRİŞ](#)

BALI'DEN SELAMLAR

Hong Kong, 1988 Noel'i: On dokuz yaşındaydım, annem, babam, erkek kardeşim ve kız kardeşimle oturmuş otuz yıl sonra nerede olmak istediğimizi konuşuyorduk. Garip bir şekilde hepimiz aynı şeyin hayalini kuruyorduk: Cennet gibi bir adada, birlikte vakit geçirebileceğimiz ve doğayla iç içe yaşayabileceğimiz bir tatil köyüne sahip olmak. Zengin değildik ve bir tatil köyüne paramızın yetmesi mümkün değildi ama çocukluğum Papua Yeni Gine sahillerinde geçmişti ve çok mutlu yıllardı. Hong Kong'la kıyaslandığında, kıyaslanamazdı bile.

O Noel günü hepimiz bunun harika bir rüya olduğu konusunda hemfikirdik ama hepsi bu kadardı ve ben bunun yerine mimar olmak için üniversiteye gittim. Üniversitede beşinci yılıma girmiştim.

Eğitimimin meyvelerini toplamak için daha önümde onlarca yıl olduğunu fark ettiğimde yedi yıllık programa başladım. Çalışmalarımın meyvelerini toplamak için altmışlı yaşlarıma kadar beklemek istemiyordum!

Hayallerimi düşündüm

Bir gün cennet gibi bir adada tatil köyü sahibi olmak. Bu hayali istiyordum ama otuz yıl sonra bile bir mimar olarak bunu gerçekleştiremeyecektim.

Başarıya giden farklı ve daha hızlı bir yola ihtiyacım olduğunu biliyordum. Ben de bunu bulmak için üniversiteyi bırakmaya karar verdim.

Bu zor bir karardı, özellikle de babam mimar olmamı istediğı için. Karar verdiğim gün babamı aradım ve dedim ki, "Baba, eğer bina tasarlayacaksam, bu mimar olarak olmayacak. Mülkün sahibi olan ve en iyi mimarları işe alacak parası olan kişi olarak yapacağım." Ve onun cevabını bekledim.

Babam şaşırdı ve hayal kırıklığına uğramış gibiydi ama sonunda "Yapman gereken buysa, git yap" dedi. Bir arkadaşımınla birlikte kendi şirketimi kurmaya karar verdim ve

Neredeyse hiç paramız olmadan ve daha da az deneyimle bir yayıncılık işine başladık. Böylece beş yıl sonra yirmili yaşlarımin sonunda Singapur'da yaşıyor ve küçük emlak dergimi yönetiyordum. Hayatımı anlık bir başarıya dönüştürmek için çok fazla! Çılgın finansal başarı hayallerim vardı, ancak bu hayalin gerçekleşmesi hala puslu, uzak bir gelecek.

İşte o zaman kritik bir noktaya ulaştım: Giderek daha fazla borca batıyordum. Çok çalışıyordum ama kendime çok az ödeme yapıyordum. Başka seçeneğim yokmuş gibi hissediyordum:

Şirket büyüdüğünde, daha fazla büyümek için başka bir kişiyi işe almam veya ekstra pazarlama için ödeme yapmam gerekiyordu. Bana göre, iş başarılı olduğunda bana daha fazla ödeme yapacaktı. Kazandığım tüm parayı tekrar işe yatırmam gerektiğine inanıyordum. Bu kararın sonuçları çok açık bir şekilde ortaya çıkmak üzereydi.

Bir akşam eve doğru yürürken, düşüncelere dalmıştım. Yarın yapmam gereken şeyler vardı. Sokağımızda bir kargaşa olduğunu fark ettim. Birisi bağırıyordu. Aslında ağlıyor gibiydi. Komşular dışarıda olanları izliyordu.

Yaklaştığımda *evimizin* önüne baktıklarını gördüm. Ağlayan kişi Renate'ydi, karım. Henüz bir yaşında olan ve çok üzgün görünen kızımız Kathleen, Renate'nin kollarındaydı. Arabamızı kancasından kaldıran bir çekicinin önünde duran bir adama yalvarıyordu. Onlara doğru koştum. "Arabamızı alamazsınız. Lütfen..." Renate'nin yalvardığını duydum. Etrafına bakındı ve beni gördü.

"Neler oluyor?" diye sordum.

Sanki bilmiyormuşum gibi: Araba taksitlerini yine geciktirmiştim. Renate bana hatırlatmıştı ve ben de ödeme yapacağıma söz vermiştim. Ama yapmamıştım. Bankada yeterli para yoktu. Yine de Başarılı görünmeye çalışıyordum ama aslında her ay daha fazla borca giriyordum ve bir gün her şeyin tersine döneceğini umuyordum. Adam arabamızı çekmeye hazırlanırken artık para sorunlarımız herkesin görebileceği şekilde ortadaydı.

"Size yarın ödeme yapabiliriz!" Şoföre söyledim.

Sadece başını salladı ve bize pembe bir fiş uzattı. "Burayı imzalayın," dedi. "Makbuzdaki numarayı arayın."

Arabayla uzaklaşmasını ve Renate'nin aşağılanmış bir şekilde eve geri dönmesini izledim. Teker teker, komşular beni

Acıyan bakışlarla baktılar ve sonra da evlerine geri döndüler. Artık yalnızdım. Param, arabam ve kendime saygım yoktu.

Belli ki işimi inkâr ediyordum; eşime, genç aileme ve bana ne kadar stres yarattığından habersizdim.

O boş sokakta dururken, bir karar verdim. önceliklerimi sonsuza dek değiştirmek istiyorum. *Ama nasıl?*

Daha önce *değişmeyi denemediğimden değildi*. Önce kendinize ödeme yapmaktan bahseden kitaplar okumuştum ama hiçbirisi bana kendime ödeme yapacak parayı kolay ve doğal bir şekilde nasıl kazanabileceğimi açıklamıyordu

benim için. Başarı, liderlik ve zenginlik yaratma üzerine kitaplar okumuştum ama okudukça kafam daha da karışıyordu: Her yeni kitabın tavsiyesi, yeni bitirdiğim kitaptaki tavsiyelerle çelişiyor gibiydi.

Bir kitap kurumsal merdiveni tırmanmanın önemini vurgularken, diğeri

ve kendi işimi kurmamın daha iyi olacağını söyledi.

Bazıları bana tutkumun peşinden gitmemi söylerken, diğerleri amacımın peşinden gitmemi söyledi. Bazıları beni cesur olmaya ve büyük, cesur riskler almaya çağırdı; bazıları ise temkinli olmamı ve küçük adımlar atmamı tavsiye etti. Bazıları zenginliğin anahtarının hisse senedi ve opsiyon ticareti olduğunu söylerken, diğerleri bunu tamamen reddetti ve ağ pazarlaması, çevrimiçi pazarlama veya emlak yatırımını tavsiye etti.

Başım dönüyordu, onun yerine iş dünyasındaki rol modellere baktım. Bu da daha iyi sonuç vermedi. Richard Branson her şeyin girişimci maceraperest olmakla ilgili olduğunu yazdı, ancak daha sonra Jack Welch başkaları için çalışarak zirveye ulaşılabilirliğini kanıtladı. Oprah Winfrey yıldızlarla birlikte önden parlamanın gücünü gösterirken, Mark Zuckerberg kapüşonuyla arkada hacklemekten mutluydu. Warren Buffett ve Bill Gates harika köprü ortakları olabilirler, ancak başarıya giden

yolları tamamen farklıdır: Buffett pek çok işe yatırım yaptı ama hiçbir zaman yüksek teknolojiye yatırım yapmadı; Gates ise hayatını tek bir yüksek teknoloji işini büyötmeye odakladı.

Gerçek şu ki, benim için neyin doğru olduğu hakkında hiçbir fikrim yoktu. Ve.,

Net bir yön bulamadığım için en yaygın yolu izledim: deneme yanılma. Arabamın haczedilmesi de bu şekilde son buldu. O gece, çaresizlik içinde bir karar verdim.

Herkesin bana farklı tavsiyeler vermesiyle kaybolmak yerine, kendi yolumu bulacaktım. Bu karar beni sadece kendi yolumu değil, aynı zamanda zenginlik yaratmanın *tüm haritasını* bulmaya götürdü.

Aradan birkaç on yıl geçti ve o geceden bu yana öğrendiklerimi anlattığım bu kitabı Bali'deki rüya tatil köyümde yazıyorum. On yıldan uzun bir süredir burada yaşıyor, bir dizi iş yürütüyor ve sosyal girişimcilere mentorluk yapıyorum. dünya çapında etki.

Buraya gelmek için iyi ya da kötü pek çok karar verdim. Ancak beni bu servet yaratma yoluna sokan kuantum sıçraması, bir rüya gördüğümde ve

ilk işime başladım. Üç yıl sonra Singapur'da arabamın haczedildiği o akşam, hayalime ve oraya ulaşmak için net bir plana kendimi adadım.

İlk kez kişisel bir kazanç planı belirledim ve bunu benim için iş planımdan daha önemli hale getirdim. Güçlü yönlerim için neyin işe yaradığına odaklanmaya başladım.

Bunun yerine

Kendime hayatta kalmam için gerekenden daha az ödeme yapmaktan ve işimin bir gün milyonlar kazanacağını ummaktan vazgeçerek, harcamalardan sonra kişisel net nakit akışımın her üç ayda bir arttığı bir vizyon ve plan oluşturdum. Bir ay içinde nakit akışım pozitif oldu. Altı ay içinde, planıma sadık kalarak, her ay kenara koyduğum fazladan 500 dolarım oldu. Sonraki iki yıl boyunca planıma sadık kaldım ve yatırımlar için kişisel nakit akışım her ay 10.000 doların üzerine çıktı. Otuz yaşına gelmeden önce

İnandığım insanları ve amaçları destekleyecek paraya ve zamana sahip bir multimilyoner olmak - sadece odak noktamı değiştirmemin bir sonucu olarak.

Başka bir deyişle, Singapur'daki o gece yaptığım kuantum sıçraması, aynı zamanda bunu keşfetmek için attığım ilk adımdı.

Sizinle paylaşmak üzere olduğum Milyoner Ana Planı:

varış noktamı seçmek ve sonra oraya giden yolu temizlemek. Ancak nereye gitmek istediğinizi bilmek Milyoner Ana Planı'nın önemli bir parçası olsa da, *kim veya nerede olduğunuzu bilmiyorsanız bunun bir önemi olmayacaktır.*

Milyoner Ana Planı'nın sağladığı şey budur: başarınıza ulaşmak için bir GPS. Bir GPS sadece bir harita. Size nerede olduğunuzu ve nereye gittiğinizi gösterir, gidebileceğiniz en iyi rotaları verir ve oraya ulaşmak için atacağınız belirli adımları çizer. Size sözüm budur: doğal yolunuza dayanarak size bu netliği vermek.

Gençliğimdeki ilk işimden, kurduğum, sattığım, batırdığım, yaktığım ve büyüttüğüm düzinelerce şirkete kadar

Yirmili yaşlarımdan otuzlu yaşlarımda mentorluk yaptığım ve birlikte çalıştığım binlerce insana kadar, hepimizin aynı öğrenme aşamalarından geçtiğini ve servetimizdeki başarının her aşamasında ustalaşmak için aynı atılımları yaptığımızı giderek daha açık bir şekilde gördüm. Hepimiz aynı haritanın üzerindeyiz, sadece farklı yerlerdeyiz. Bu harita -Milyoner Ana Planı- sadece iki boyutlu bir manzara haritası değil. Bu, içimdeki mimarın tasarladığı bir binanın üç boyutlu bir planı: *Servet Feneri*. Zenginlik Feneri, zenginliğin dokuz aşamasıyla bağlantılı olan dokuz seviyeye sahiptir: Kurban, Hayatta Kalan, İşçi, Oyuncu, Sanatçı, Orkestra Şefi, Mütevelli, Besteci ve Efsane. Bir dağa tırmanmak gibi, strateji ve İhtiyacınız olan ekipman yükseldikçe değişir. Sen ve ben her birimiz bu seviyelerden birindeyiz. Bundan sonra ne yapmamız gerektiği hangi seviyede olduğumuza bağlıdır.

Ancak şu anda Servet Feneri'nin hangi aşamasında veya seviyesinde olduğunuzu belirlemeden önce şunları yapmalısınız *dört tarafından hangisine gireceğini* bilmelidir. Bu

tarafların her biri, zenginlik yaratan dört deha türünden birine karşılık gelir: Dinamo, Alev, Tempo ve Çelik. Bu dehalar ve Zenginlik Feneri ile olan bağlantıları 1.

bölümde ele aldığım konulardır. Ancak o zaman pozitif nakit akışı geliştirmek, yaşamayı hak ettiğiniz hayatı tasarlamak ve yaratmaya hazır olduğunuz etkiyi yaratmak için ilk altı seviyeyi kapsayan bu kitabın ikinci ve üçüncü bölümlerine odaklanabilirsiniz.

Görüyorsunuz, her birimizin içinde bir dahi var. Bunu fark ettiğimizde, kendi iç rehberlik sistemimizi buluruz. Yıllar önce danıştığım o kitapların ve rol modellerin verdiği bilgilerin *yanlış* olmadığı ortaya çıktı. Bugün yazan harika yazarların hiçbirisi de öyle. Hepsi aynı harita üzerinde. Doğru seviyede olduğunuzda her biri doğru tavsiyedir, ancak farklı bir seviyede veya dehada iseniz yanlış tavsiye olacaktır.

Yön, bilgiden farklıdır. Bilgi *tüm*

harita. Yön, *A noktasından B noktasına nasıl ulaştığınızdır*. Günümüzün bilgi ekonomisinde daha fazla bilgiye ihtiyacınız yok. Yöne ihtiyacınız var. GPS kullanarak, nerede olduğunuzu ve nereye gittiğinizi bildiğinizde yön bulmak her zaman mümkündür. şu anda *sizin* için doğru olan yöne ihtiyacınız var. Herkes için değil. Benim ve benim deham için değil, *sizin ve sizin dehanız için*.

İşte bu yüzden ilk adımınız Milyoner Ana Planı Testini hemen şimdi yapmak olmalı!

Son on yıldır bunu deşifre ediyorum.

Milyoner Ana Planı, dünya çapında seksenden fazla ülkeden insanlara danışmanlık yaparken ve onlarla çalışırken. Aslında, dünyanın dört bir yanından liderler

Milyoner Ana Planı ile bağlantılı rehberleri kullanarak borçlu olmaktan milyonlar kazanmaya, milyonları etkileyen hayır kurumlarını büyütmeye, kariyerlerindeki başarılarını artırmaya, aileleriyle geçirdikleri kaliteli zamanı artırmaya ve çok daha fazlasına ulaştılar.

Bu nedenle, ne yapmak istediğinizden bağımsız olarak, amacınız ister sadece para stresini ortadan kaldırmak, ister kendi geçiminizi sağlamak için servet oluşturmak olsun, güvenle söylüyorum ki ya da işinizi daha anlamlı ve tatmin edici hale getirmek istiyorsanız, kişisel yolunuzda atmanız gereken adımları Milyoner Ana Planımda bulacaksınız.

Bu nedenle, kitapta daha ileri gitmeden önce, aşağıdaki talimatları kullanarak

Milyoner Ana Planı Doğal dehanızı ve deniz feneri seviyenizi test edin ve öğrenin. Başlamadan önce son sözlerim şunlar olacak: Hiç kimse Zenginlik Feneri'nden tek başına geçemez veya yukarı çıkamaz. Aslında, kıvılcım genellikle başka birinden gelir - sizin dehanızı tamamlayan birinden. Kendinize çekeceksiniz

Milyoner Ana Planı'nda yolculuğunuzu yaparken bu ekiple birlikte çalışacaksınız ve umarım siz de yolculuğunuzu bizimle paylaşırsınız.

Çok aktif bir küresel topluluğumuz var ve çevrimiçi öğrenme topluluğumuz GeniusU'da Ana Planın her seviyesinde bol miktarda destek sağlıyoruz.

Gönderilerinizi

Milyoner Ana Planı web sitemize giderek deneyimlerinizi, sorularınızı ve yorumlarınızı paylaşın: www.millionairemasterplan.com.

Hepimiz kendi geleceğimizi iyileştirmek için birlikte bir yolculuktayız. zenginlik ve çevremizdekilerin zenginliği. Ben bu misyonu Dünya Çapında Zenginlik olarak

adlandırıyorum - kolektif olarak daha fazla yaratma ve

daha fazla katkıda bulunma yeteneğimize. Aslında, sadece bu kitabı satın almak bile çoktan bir fark yarattığınız anlamına geliyor.

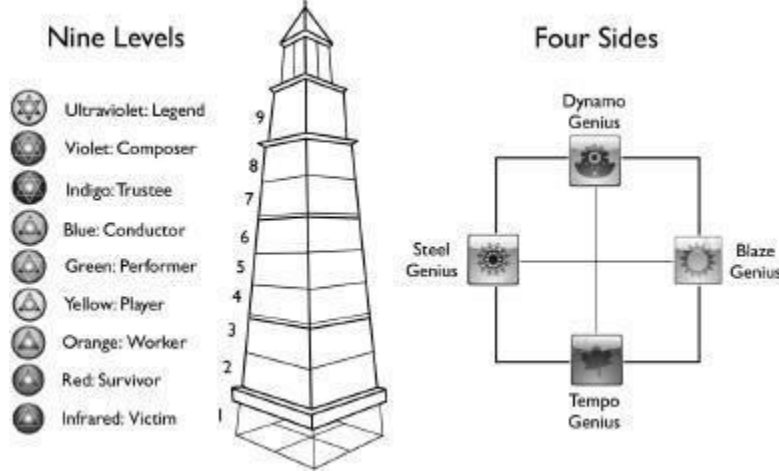
Bu kitaptan elde edilen gelirin bir kısmı, çocuklara (ve yetişkinlere) eğitim ve finansal okuryazarlık sağlamak için harcanıyor, böylece hızla değişen bu dünyada ilerlemek için ihtiyaç duyar.

Bu yolculuğa katıldığınız ve küçük ama çok önemli bir şekilde etki yarattığınız için teşekkür ederiz. Tamam, hazır mısınız? Hadi sihir yapalım.

-Roger

EYLEM NOKTASI

Milyoner Ana Planı Testini yapın!



Arka kapak kapağının iç kısmında, Milyoner Ana Planı Testine girmek için kullanabileceğiniz bir kod bulunmaktadır.

Bu test, bu kitabın nasıl çalıştığını anlamak ve kitabın içindeki yolunuzu takip etmek için gereklidir.

Teste girmek için www.millionairemasterplan.com adresindeki kodu girmeniz yeterlidir. Sadece on beş dakika sürer. Testi tamamladıktan sonra eposta yoluyla iki rapor alacaksınız:

İlk rapor hemen gelecek ve dört dehadan hangisinin sizin doğal dehanız olduğunu belirleyecektir. Bu kitap ve Zenginlik Feneri boyunca pusulanız bu olacaktır. Dehanızı bilmenin önemi [1. bölümde](#) açıklanmıştır.

İkinci rapor kısa bir süre sonra gelecek ve size Servet Deniz Feneri'nde şu anda hangi seviyede olduğunuzu söyleyecektir. Deniz feneri ve tüm seviyeleri [bölüm 2](#)'de açıklanmıştır.

Neden iki rapor? Milyoner Ana Planı Testi, hem kişiliğinizi (dehanızı) hem de ilerlemenizi (servet seviyenizi) ölçmesi bakımından benzersizdir. Dehanız aynı kalırken, servet seviyeniz yükselebilir. Bu nedenle testi bilinçli olarak iki bölüme ayırdım, böylece gelecekte geri gelip servet seviyesi bölümünü tekrar alabilir ve önümüzdeki aylarda ve yıllarda ilerlemenizi takip edebilirsiniz.

Sabırsızlar için bir not: Eğer testi yapmadan bir sonraki bölüme başlamak isteyen biriyseniz, yapmayın! Bunun iki önemli nedeni var.

Öncelikle, nereye gittiğinizi bilmek için nerede olduğunuzu bilmeniz gerekir: Deniz fenerinin her bir seviyesinde nasıl ustalaşacağınız ve doğal olarak nasıl zenginlik inşa edeceğiniz dehalarınıza bağlıdır. Her seviyedeki adımlarda hangi yolu izleyeceğiniz ise hangi deha olduğunuza bağlıdır. Muhtemelen geçmişte sadece seviyenize göre değil, aynı zamanda dehanıza göre de yanlış olan servet oluşturma tavsiyeleri almışsınızdır. Tavsiyeler işe yaramadı ve sonunda değerli zamanınızı ve enerjinizi boşa harcadınız. Bu kitaba başlamadan önce aynı hatayı yapmayın!

İkinci olarak, bağlantıda olmanız gerekir: Hayattaki çoğu zorluk, ihtiyacımız olduğunda ihtiyacımız olan insanlarla bağlantıda olmamaktan kaynaklanır. Milyoner Ana Planı Testini almak için çevrimiçi olduğunuzda, zaten GeniusU'nun bir parçası olan benzer düşünen insanlardan oluşan bir toplulukla bağlantı kuracak ve çeşitli ücretsiz öğrenme kaynaklarına erişimin keyfini çıkaracaksınız.

Bu yüzden sadece bir sonraki bölüme atlamayın: Arka kapak kapağının iç kısmındaki kodu kullanın ve www.millionairemasterplan.com adresindeki testi 4o yapın!

BÖLÜM I

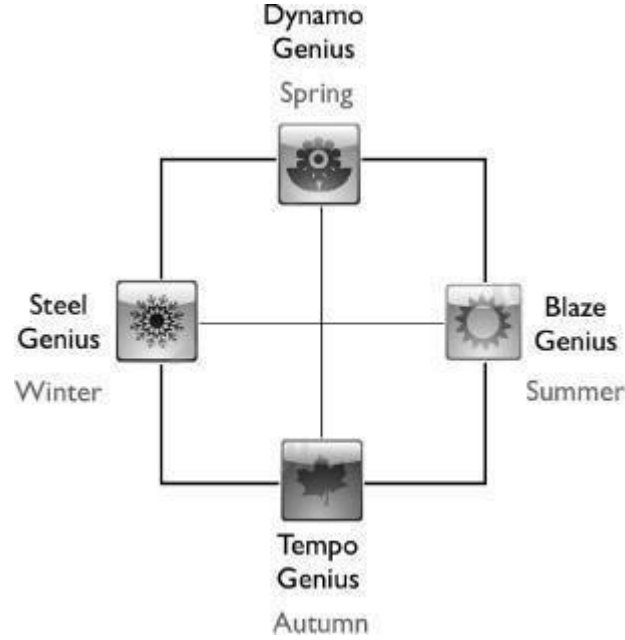
DOĞAL YOLUNUZ

Dehanız ve Zenginlik Feneri

Herkes bir dahidir.

Ancak bir balığı ağaca tırmanma becerisine göre yargıyorsanız, tüm hayatı boyunca aptal olduğuna inanarak yaşayacaktır.

SENİN DAHİN



Bu küçük deneyi deneyin: Kollarınızı katlayın. Sol kolunuzu sağ kolunuzun üzerine mi yoksa sağ kolunuzu sol kolunuzun üzerine mi katladığınıza bakın.

Şimdi tersini yapın: Sağ kolunuzu sol kolunuzun üzerine veya sol kolunuzu sağ kolunuzun üzerine katlayın. Rahat hissediyor musunuz? Çoğu insan için değil; hatta bazıları için yapması bile zor - *doğal değilmiş gibi geliyor*. Bunun nedeni yanlış şeyi yapıyor olmanızdır. Bu, kollarımızı katlamanın tek bir doğru yolu olduğu anlamına gelmez. Sadece sizin doğal yolunuz vardır.

Hepimiz bir konuda harika doğarız, ancak büyüdükçe o kadar da iyi olmadığımız şeyleri keşfederiz. Bu yüzden hayatımızı bu konularda kendimizi kötü hissederek, doğal zayıflıklarımız üzerinde çalışarak ve doğal güçlü yanlarımızı hafife alarak geçiririz. Bu gerçek, her çocuğun farklı bir dehaya sahip olduğu, ancak hepsi aynı testle değerlendirildiğinde birçoğunun kendine güvenini ve bununla birlikte öğrenme arzusunu kaybettiği bir çocuk okulundan daha trajik değildir. *Zaten doğal olarak kendinizken neden başka bir şey olmaya çalışasınız ki - siz yeterlisiniz!*

Doğal dehamızın farkına vardığımızda, bu bir ışığın yanması gibidir. Birdenbire başarılı olmak için zayıf yönlerimize odaklanmamız gerekmediğini fark ederiz. Tek yapmamız gereken, doğal güçlü yönlerimize hitap eden bir yol izlemektir. Bunlar dört dahidir:

Yaratmayı Seven Dinamo Deha

Bağlanmayı Seven Alev Deha

**Hizmet Etmeyi Seven Tempo Deha Detayları Seven
Çelik Deha**

Arka kapak kapağının iç kısmındaki kodu kullandığınızda, www.millionairemasterplan.com adresindeki Milyoner Ana Planı Testini yaptığınızda ve Deha Raporunuzu okuduğunuzda, dört kişiden hangisi olduğunuzu bileceksiniz. Ancak devam etmeden önce, dehanızın belirli "kuralları" izleyerek nasıl kazandığını anlamanız gerekir.

Deha Oyununun Kuralları

Kurallardan kastım, her bir dehanın harika olabileceğiniz bir spor dalı olduğudur. En uygun olduğunuz oyunu ve bu oyunun kurallarını bilerseniz, artık bu oyunda en iyi olmaya odaklanabilirsiniz. Ve işte sporla ilgili bir gerçek: Bazen bir sporun kuralları başka bir sporun kurallarının tam tersidir. Örneğin, futbol oynuyorsanız, kural topa tekme atmanızdır; topu elinize almazsınız. Basketbolda ise kural topu kaldırmanızdır; tekmelemezsiniz.

Benzer şekilde, bir Blaze Genius'sanız ve çok fazla çeşitlilik içermeyen bir işiniz varsa - tüm gün masanızda oturup uğraştığınız bir iş

Dışarı çıkıp insanlarla bağlantı kurmak yerine ayrıntılarla uğraşıyorsanız, ister kendi işinizde ister başkası için çalışıyor olun, mutsuz olmanız garantidir. Ancak bir Çelik Dehasıysanız ve her gün insanlarla tanışmak için dışarı gönderiliyorsanız, aynı derecede mutsuz olacaksınız. İnsanlar, kitaplar - hatta siz bile - size bunu yapmaya devam etmenizi söyleyebilir çünkü "bu sizin işinizdir", ancak yaptığınız tek şey kendinizi aptal hissetmek ve her şeyden kaçmak istemektir.

Borçtan kurtulmak için mücadele eden insanlar gördüm çünkü onlara her faturayı takip etmeleri gerektiği söylenmişti ve bu onların deha gücü değildi. Doğal oyunları olmayan bir oyunun kurallarına uymaya çalışıyorlar! Dehalarının kurallarını keşfettiklerinde, onları borçtan kolayca kurtaran farklı bir strateji izlerler.

Kendilerini mutsuz eden bir ortamda mücadele ettikleri için işlerinden ayrılmak isteyen çalışanlar gördüm, ancak gelirlerini sevdikleri bir şeyle nasıl değiştireceklerini bilmiyorlardı. Dehalarını keşfettiklerinde, bazıları aniden ileriye giden bir yol görüyor ve harekete geçme cesareti buluyor, diğerleri ise sadece işlerinde yaptıklarını değiştiriyor ve aniden hızlı bir kariyerle hayatlarını seviyorlar.

Dehanız nedir? Ben bir Dinamo Dehasıyım, doğal bir yaratıcıyım. Kendi ayrıntılı hesaplarımı yönetmek söz konusu olduğunda zorlandım; bu yüzden nakit eksiye düştüm ve arabasız kaldım. [Bölüm 3](#)'te duyacağınız gibi, ancak dehamı anlayarak benim için doğal olan ileriye dönük bir yol görebildim.

İşte bu yüzden dehanızın Milyoner Ana Planı'nda yolunuzu bulmanızı sağlayacak pusulanız olduğunu söylüyorum.

Dört Dehayı Anlamak

Bu dört dahi fikri beş bin yıl öncesine dayanır ve eski Çin ve Hint düşüncesinde bulunan dört frekansla bağlantılıdır. Aristoteles ve Platon da bunları tanımlamıştır. Ancak bu dahilerin arkasındaki fikirler köken olarak eski olsa da, burada tamamen yeni bir şekilde uygulanıyor: girişimci ruha ve zenginlik ve başarıya giden en az dirençli kişisel yolunuza.

Takip eden tablolar da göreceğiniz gibi, her dâhinin başarıya ulaşmak için farklı bir yolu vardır. Her birinin zamanı ve parayı yönetmek, bir ağ oluşturmak ve bir ekibe liderlik etmek için farklı bir yolu vardır. Her dahinin bir kazanma ve bir kaybetme yöntemi vardır.

ve sizin kazanma formülünüz başkasının kaybetme formülüdür. Her deha aynı zamanda en güçlü olduğunuz bir frekansa sahiptir ve dört mevsim gibi bir değişim halinin parçasıdır.

Dehamız nasıl liderlik ettiğimiz ve nasıl sevdiğimizle bağlantılıdır. Nasıl iletişim kurduğumuzla, kendimizi ve ürünlerimizi ya da hizmetlerimizi nasıl farklı şekilde pazarladığımızla bağlantılıdır. Bu nedenle, her şeyi yapmanız gerektiğinde ısrar eden ve tek bir yol olduğunu ekleyen herkese uyan tek beden kitaplar genellikle birbiriyle çelişir. Sizi kim olduğunuzu değiştirmeye zorlayan etkisiz diyetler gibidirler - sanki daha zayıf bir siz, zaten olduğunuz kişinin daha sağlıklı bir versiyonu değil de başka biri olmalıymışsınız gibi. *Dehanızı tanımayı, mükemmel siz için bir diyet hazırlamanın ilk adımı olarak düşünün.*

Elbette hiçbirimiz tek bir şey değiliz: Hepimizin içinde her dehadan biraz var. Ama hepimizde birinden diğerlerinden daha fazla var. Servet Feneri'ne girmeden önce, kendinizi özgür kılmanın ilk adımı, bu dehaların her birinin pusulasının nereyi gösterdiğini ve birbirleriyle nasıl bağlantı kurduklarını gerçekten anlamaktır.

Dinamo Dehaları: Akıllı Fikirler

"Diktatör ben olduğum sürece iyi niyetli diktatörlüğe inanırım."

Harika...	Yaratılış: Dinamolar bir şeyleri başlatır ve ileriye taşır. Geleceği herkesten daha fazla görürler. "Kafaları bulutlarda" ve kısa dikkat süreleriyle başarılı olurlar.
Değil çok iyi..	Bitirme, zamanlama, çevresel sorunlar, dikkat: Öğretmenler muhtemelen Dynamos'a sınıfta dikkatini vermediği için bağırılmışlardır.
Kazandıran Formül	İnovasyon yoluyla değer yaratmak: Dinamolar yaratıcılığa, yeteneğe ve bir şeyleri başlatma becerisine sahiptir. Büyürler.
Kaybetme Formülü	Danışma ve sezgilere güvenme. Dinamo Deha zamanlama, hizmet ve başkalarını algılama konularında, başka bir deyişle Çelik Deha gibi davranma konusunda en zayıf olanıdır.
Karşıt Deha	Tempo Dehası

Dinamo Dâhiler arasında Richard Branson, Bill Gates, Steve Jobs, Michael Jackson, Beethoven, Thomas Edison ve Albert Einstein sayılabilir. Tüm bu insanlar yaratıcılık konusunda güçlü yönlerine odaklandılar. Kendilerini yeterince organize ya da sosyal olmamakla eleştirenleri görmezden geldiler. Unutkan olmak ya da küçük şeyleri kaçırmak konusunda endişelenmediler. Bugün hepsi yaratıcı dehalarıyla hatırlanıyor, çünkü "Ne?" sorusunu en iyi onlar yanıtlıyordu.

Blaze Geniuses: Akıllı İnsanlar

Harika...	Sohbet ve iletişim: Blazeler tamamen ilişkilerle, insanlara öncelik vermekle ve bu insanlarla konuşup hikayelerini dinlemekle ilgilidir. Konuşarak ve hikayeler anlatarak/dinleyerek öğrenirler.
Değil çok iyi..	Ayrıntılar: Blazlar analiz ve detaylı hesaplama konusunda en zayıf olanlardır.
Kazandıran Formül	Büyütme yoluyla kaldıraç yaratmak: Blazeler şu soruyu sorar: <i>Bu sadece benimle nasıl yapılabilir?</i> İlişkilerini büyüterek markalarını inşa ederler. Büyütürler.
Kaybetme Formülü	Hesaplama: Alevler çoğalmaya çalıştıklarında sıkışıp kalırlar, onlar olmadan çalışan sistemler aracılığıyla büyürler.
Karşıt Deha	Çelik Deha

"Liderlikte yaptığınız her açıklamayı abartmak zorundasınız. Binlerce kez tekrar etmeli ve abartmalısınız."

-Jack Welch

Blaze Genius'lar arasında Bill Clinton, Jack Welch, Oprah Winfrey, Ellen DeGeneres ve Larry King sayılabilir. Tüm bu karizmatik insanlar liderlik ve bağlantılar konusundaki güçlü yanlarına odaklanmışlardır. Rakamlara odaklanmadıkları ya da yeterince planlama yapmadıkları için kendilerini eleştirenleri görmezden geldiler. Çok sık odak değiştirdikleri ya da bir ofiste sıkışıp kalmaktan hoşlanmadıkları için asla endişelenmediler. Onlar sadece

Harika...	Ayakları yere basmak, çok sayıda faaliyetle uğraşmak, çok uygulamalı olmak ve referanslar ve yönlendirmeler istemek: Tempo Geniuses'tan yaratıcı bir plan beklemeyin. Yapılması gerekenleri zamanında yapmalarını bekleyin.
Değil çok iyi..	İnovasyon, topluluk önünde konuşma, stratejik planlama ve büyük resmi görme.
Kazandıran Formül	Zamanlama yoluyla değer yaratmak: Zamanlayıcılar ne zaman alacaklarını, ne zaman satacaklarını, ne zaman harekete geçeceklerini ve ne zaman elde tutacaklarını bilirlerse hiçbir şey yaratmaları gerekmez.
Kaybetme Formülü	Yaratıcılık: Tempoların en zayıf oldukları an, boş bir sayfadan yenilik yapmaya çalıştıkları, doğal duyularını kullanmak yerine başarıya giden yolu yaratmaya çalıştıkları andır.
Karşıt Deha	Dynamo Genius

insanlar aracılığıyla, eğlence ve çeşitlilikle bir fark yaratmak için sahaya çıktılar, çünkü "Kim?" sorusunu yanıtlamakta en iyisiydiler.

Tempo Dehaları: Senses Smart

"Liderin kulağı halkın sesiyle çınlamalıdır."

-Woodrow Wilson

Tempo Dehaları arasında Warren Buffett, George Soros, Woodrow Wilson, Gandhi, Nelson Mandela, Rahibe Teresa ve Michael Phelps sayılabilir. Tüm bu insanlar güçlü yanları olan duyularına ve azimlerine odaklanmışlardır.

Kendilerini daha güçlü ya da politik olarak zeki olmadıkları için eleştirenleri görmezden geldiler. Daha dikkatli olmaktan hoşlandıkları ve işlere daha fazla zaman ayırmak istedikleri için endişelenmediler. Sadece sakın ve ayakları yere basan bir şekilde, acele etmeden hareket ettiler, çünkü "*Ne zaman?*" sorusuna en iyi onlar cevap verebiliyordu.

Çelik Dehalar: Ayrıntılar Akıllı

"Bir liderin kalitesi, kendisi için belirlediği standartlara yansır."

-Ray Kroc

Harika...	Hesaplama: Çelikler el kitaplarını, kılavuzları ve tüm bilgileri anlamak ve netleştirmek için küçük yazı ları okumayı sever. Çelikler zaman ayırır ve işleri doğru yapar. Acele etmezler ve akışlarını oluşturmak için dikkatlice sistemler oluştururlar.
Değil çok iyi..	Küçük konuşmalar ve sürekli iletişim.
Kazandıran Formül	Çarpma yoluyla kaldıraç yaratmak: Çelikler şu soruyu sorar: <i>Ben olmadan bu nasıl yapılabilir?</i> Sistemler aracılığıyla işleri basitleştirir, çoğaltır ve çoğaltırlar.
Kaybetme Formülü	İletişim: Çelikler genellikle bir Dinamonun enerjisini emer (metal baltaları bir Dinamonun odunlarını keser) ve bir Alevle çok fazla temas keskin zihinlerini köreltebilir (ateş bir metali eritebilir).
Karşıt Deha	Blaze Genius

Çelik Dehalar arasında John D. Rockefeller, Henry Ford, Ray Kroc, Larry Page, Sergey Brin ve Mark Zuckerberg gibi ünlü girişimciler bulunmaktadır. Bu kişilerin hepsi sistemler ve veri yönetimi konusundaki güçlü yönlerine odaklanmışlardır. Kendilerini daha iyi sosyal becerilere sahip olmadıkları ya da daha duyarlı oldukları için eleştirenleri görmezden geldiler. Genellikle yalnız kalmayı sevdikleri ve en iyi işlerini kilitli kaldıklarında yaptıkları konusunda endişelenmediler. Sadece sistemleri aracılığıyla işleri yapmanın daha akıllı yollarını bulmaya odaklandılar, çünkü onlar "*Nasıl?*" sorusunu en iyi şekilde yanıtlıyor.

Zenginliğin Anahtarı Akıştır

Dehanızı anlamak doğru kitapları ve rol modellerini bulmanıza yardımcı olur. Neye evet neye hayır diyeceğiniz konusunda size netlik kazandırır. En önemlisi, 2. bölümde dehanızın Servet Feneri'nde yükselmek için en az direnç gösteren yolunuz olduğunu göreceksiniz. Akışınızı bulmanızı sağlar - bir ay ya da bir yıl içinde değil. Hemen şimdi. Bugün.

Tüm canlı sistemler akar. Bedenlerimiz doğal olarak akar. Yetenekler akar, ürünler akar, bilgi akar. Zenginlik de öyle ve akış akışla kesiştiğinde zenginlik artar. Bunu bir de ticaret açısından düşünün: Gemiler denize indirildi, akış hatları kıyılardaki ve nehirlerdeki limanlarda birleşti ve başkentler büyüdü. Yollar ve raylar bu limanları birbirine bağladığında, akışlar kesişti ve zenginlik arttı. Bugün dünyanın en zengin insanları, en büyük akışın kesiştiği yerlerde bulunabilir.

Peki akışın dehanız ve başarınızla ne ilgisi var? Her şeyle! *Dehanızı bildiğinizde, akışınıza girebilir ve ardından bu akışı daha da güçlendirebilirsiniz.*

Hayatınızda her şeyin zor bir iş gibi geldiği zamanları düşünün: Bunlar zayıf yönlerinize ve kaybetme formülünüze odaklandığınız anlardı. Hayatınızda her şeyin çabasız bir kolaylıkla aktığı zamanları düşünün: Burada doğal dehanızı ve kazanma formülünüzü takip ediyordunuz. Şimdi de zayıf yönlerinizi ve kaybetme formülünüzü dengeleyen güçlü yönler ve kazanma formüllerine sahip dâhilerle ekip kurmayı düşünün; akışa geçmenin anahtarı *budur*.

Bu şekilde, dehanız sadece bir pusula değil, aynı zamanda bir mumun alevi gibidir. Çoğu zaman enerjimizi aleve değil, mumun mumuna odaklarız. Daha fazla mum elde etmeye odaklandığımızda, bu sıfır toplamı bir oyundur. Benim daha fazla muma sahip olmam, sizin daha az muma sahip olmanız anlamına gelir. Bir kişinin daha zengin olması, diğer kişinin daha fakir olması anlamına gelir. Ancak aleve odaklandığımızda sonuçlarımız üstel hale gelir. Bir mumun başka bir mumu yakmasının hiçbir maliyeti yoktur. Etrafımızdakileri aydınlattıkça, gölgelerimizden başka bir şey kaybetmediğimizi fark ederiz. Bir mumun amacının da bu olduğunu fark ederiz.

Bu hem bulduğumuz amaç hem de yükselirken hissettiğimiz tatmin duygusudur Servet Feneri.

Arkadaşlarınızın, iş arkadaşlarınızın, patronunuzun ve ailenizin dehasını bildiğinizde, *onları* en iyi oldukları şey için takdir edebilir ve içlerindeki en iyiyi ortaya çıkarabilirsiniz. Peki ya o kadar da iyi olmadığınız şeyler? Sizin en zayıf olduğunuz noktalarda güçlü yanları olan dahiler sizi destekleyecektir.

Akış sadece neye tutunduğunuzla ilgili değildir; aynı zamanda neyi bıraktığınızla da ilgilidir.

Arabamın haczedilmesinden bir buçuk yıl sonra, bu kilit kavramı ilk kez kavradığımda başka bir kuantum sıçraması yaşadım. Bu *milyon dolarlık bir kuantum sıçramasıydı*. Nakit pozitif hale gelmiştim ama bir Dinamo Dehası olarak işimin günlük operasyonlarını yönetmekte zorlanıyordum. Her gün insanlarla tanışmak ve reklam alanı satmak zorunda kalmak istemiyordum; yenilik yapmak ve yaratıcılığımı daha fazla kullanmak istiyordum. İşte tam o sırada arkadaşım Patrick uğradı ve "Ben gidip bir milyon dolar kazanacağım" dedi.

Patrick bir emlakçıydı ve geçmişte başarılı işleri olmuştu. Bir milyon doların başlatmayı planladığı yeni bir girişim için olacağını söyledi. O sırada benim işim her ay yaklaşık 30.000 dolarlık satış yaparak ayakta duruyordu. Kiramızı ve temel giderlerimizi ancak karşılayan bir maaş alıyordum. Ama en azından benim stresli işim Patrick'in start-up fikrine kıyasla *gerçek* bir işti. Nasıl olur da bir milyon dolar toplayabilirdi? Ona inanmıyordum.

Patrick beni de aynısını yapmaya çağırdığında, onu görmezden geldim. Onu ciddiye alamayacak kadar çalışmakla meşguldüm. Aslında, onu görmezden gelme hızım, altı hafta sonra o milyon dolarlık çekle geri döndüğünde sandalyemden düşme hızım kadar kör ediciydi.

Patrick gazetede yerel bir melek yatırımcının gelecek vaat eden yeni yüksek teknoloji şirketlerine bir milyon dolarlık çekler yazarak yatırım yaptığını okumuştum. Patrick'in planı, bu yatırımcıyla tanışmak, ne tür bir işin yatırım yapmak için mükemmel bir iş olacağını öğrenmek ve ardından startup'ını tam olarak bu tür bir iş olarak başlatmak için bir plan oluşturmaktı. Stratejisi doğrudu: Birlikte çalışmak istediğiniz yatırımcıları bulun ve yatırımlarını yaparken kullandıkları kriterleri anlayın.

Patrick'in çekini aldığı gün eve gittiğimi ve her şeyi yanlış yaptığımı düşündüğümü hatırlıyorum. Dünyada her gün trilyonlarca dolar akıyordu, tıpkı nehirlerden akan su gibi. Bir çölde kazı yapıyordum; bu şekilde akan suya nasıl ulaşabilirdim ki? Asla yükseltemezdim

İşimi büyütmek ve sadece yaratıcılığıma güvenerek kendime para ödemek için. Eğer doğal Dinamo Deha gücümü kullanarak arkadaşım Patrick'in (o da bir Dinamo Deha'ydı) girişim sermayesini güvence altına almak için yaptığını yapabilirsem, kesinlikle ben de bu zenginlik akışından faydalanabilirdim.

Denemek için bir taahhütte bulundum. İlk zorluğum zamanımdı. İşimi kendim yönetiyordum çünkü bana yardım edecek kimseyi bulamadığım bahanesini kullanıyordum. Bu yeni taahhülle birlikte kendime önemli bir soru sordum: *Benden daha iyi birine daha sonra ödeme yaparak gücümü*

karşılayabilir miyim? İşimi yönetmeme yardımcı olabilecek bir yayıncılık uzmanı aradım. İşte o zaman, Blaze Genius ve büyük bir yayın grubunda çalışan benden on yıl kıdemli bir yayıncı olan Peter Watkins'i buldum.

Peter'a işim için sermaye artırma planımdan bahsettim. Ona bir inanç sıçraması yapmaya ve şu anki maaşının çok altında bir ücretle işimin genel müdürü olmaya istekli olup olmadığını sordum. Dinamo Deha'mı kullanarak ona bizi bir sonraki büyüme seviyesine taşıyacak parayı toplayabileceğim bir plan gösterdim, o da Blaze Deha'sını kullanarak işi yönetti ve başladığım işi geliştirdi. Birlikte, her birimizin bugün sahip olduğundan daha fazla kaynağa ve daha iyi beklentilere sahip bir şirketi paylaşabilirdik. Onun Blaze enerjisi benim Dynamo enerjimden en iyi şekilde yararlandı ve ikimizin de kendi başımıza başarabileceğimizden daha fazlasını başarmamızı sağladı.

Peter şirkete katıldı ve bana zaman kazandırdı. Bir ay içinde, elimde planla, risk sermayesi şirketlerinin kapılarını çalmaya başladım. Üç ay içinde 3i firmasından 3 milyon dolarlık bir taahhüt aldım. O güne kadar gördüğüm en büyük çekti. Fotokopisini çektiğimi (fotokopi makinesinin izin verdiği en büyük boyuta kadar büyüttüğümü) ve sonra duvara astığımı hatırlıyorum. Sadece üç ay önce ne kadar çok çalıştığımı düşündüğümü hatırlıyorum, doğal dehama karşı çalışıyordum, akışla gitmek yerine suyu yokuş yukarı itmeye çalışıyordum.

Elbette anlattığım kadar kolay olmadı. Bu düzeydeki ayrıntılar kitabın bir sonraki bölümü için. Yine de, günlük faaliyetlerim olan müşterilerle buluşma ve binlerce dolarlık akışla dergi satmaktan, yatırımcılarla buluşmaya ve işimin bir kısmını milyonlarca dolarlık akışla satmaya bu kadar çabuk geçmem beni şaşırttı. Değişen şey ne kadar çok çalıştığım değildi. (Dahiler çok çalışır; sadece kendi akışlarında olduklarında iş gibi hissetmezler). Değişen şey etrafımdaki akış seviyesiydi.

Bu kişisel ilişkilerimizde bile geçerlidir. Eşim Renate, bir Tempo Dehası. Biz zıt kutuplarız! Yirmi yılı aşkın bir süredir evliyiz, ancak birlikte geçirdiğimiz ilk yıllarda dehamızın bu farklılıklarda yattığını fark etmemiştik. Ben her zaman onun neden daha büyük riskler almaya istekli olmadığını merak ederdim. O da benim neden sürekli yeni şeyler başlattığımı merak ederdi. Birbirimizi kendi doğal eğilimlerimizle yargıladığımız için bu farklılıklar sık sık tartışmalara yol açardı.

Karşıt dehalarımızın farkına vardığımızda, birbirimizi takdir etmeye ve anlamaya başladık. Birbirimizi kendi akışımızdan çıkarmaya çalıştığımızı fark ettik. Renate artık benim çılgın mucit anlarımı yaşamama izin veriyor ve onun yeni bilgileri işlemek için zamana ihtiyacı olduğunu biliyorum, bu

yüzden onu zorlamıyorum ya da bir konuda hemen karar vermesini istemiyorum. İkimiz de akışta kalmak için birbirimizi destekliyoruz.

Beşinci Frekans

Dört dehayı bir öğrenme döngüsüne bağlayan beşinci bir frekans vardır. Bu beşinci frekans Aristo'nun "ilk hareket ettirici" ya da diğerlerinin kaynağı olarak adlandırdığı şeydir. Bu, akışın temeli olan su enerjisidir. Beş frekans suda başlayıp suda biten bir döngü oluşturur. Her proje, iş, endüstri ve ülke, yaratımdan tamamlanmaya ve tekrar yaratıma doğru dönerken bu frekanslardan geçer.

Şu anda yaşadığınız her ilişkide ve çıktığınız her yolculukta bu doğal döngüden geçiyorsunuz. Bu sizin girişimci ruhunuzdur. Her döngünün başlangıcıdır. Diğer frekansların her biri tarafından sorulan sorulara yol açan "*Neden?*" sorusudur: *Ne?* (Dinamo), *Kim?* (Alev), *Ne zaman?* (Tempo) ve *Nasıl?* (Çelik).

Bu öğrenme döngüsünün dahilerle birlikte ve Varlık Feneri'ndeki adımların her birinde ortaya çıktığını göreceğiz.

BİRİNCİ BÖLÜM ÖZETİ

Siz bir dahisiniz: Bu doğal deha, Milyoner Ana Planı'nı yönlendirmek için pusulanızdır.

Deha pusulanızı takip ettiğinizde, akışınızı bulursunuz.

Dinamo Dâhileri fikirler akıllıdır Blaze Dâhileri

insanlar akıllıdır Tempo Dâhileri hisler akıllıdır

Çelik Dâhileri detaylar akıllıdır

Akış, zenginliğin anahtarıdır: Dehamızı ne kadar çok takip eder ve akışımızı ne kadar büyütürsek, o kadar çok zenginlik yaratırız.

Dört dehayı birbirine bağlayan ve "*Neden?*" sorusunu soran beşinci bir frekans vardır.

Bu da diğer frekansların her biri tarafından sorulan sorulara yol açar: *Ne?* (Dinamo), *Kim?* (Blaze), *Ne zaman?* (Tempo) ve *Nasıl?* (Steel).

EYLEM NOKTASI

Gelecek Vizyonunuzu ve Uçuş Yolunuzu Yaratın!

Düşün. Mürekkeple. Yapın. Gözden geçirin.

Yön bulmak için sadece nerede olduğunuzu değil, nereye gittiğinizi de netleştirmeniz gerekir. İşte bu yüzden net bir Gelecek Vizyonu oluşturmanız gerekir. Peki neden bu kadar az insanın bir vizyonu var?

"Bugün yarın nereye gideceğimi düşünemeyecek kadar çok sorunum var."

"Gerçekleşmeyecek bir şeyin hayalini kurarak kendimi hayal kırıklığına uğratmak istemiyorum."

"Hangi yöne gideceğime karar vermeden önce daha fazla netliğe ihtiyacım var."

Mentorluk çalışmalarımda sık sık bu tür bahaneler duyuyorum. Ancak net bir hedef belirleyememek, karşılaştığımız her stres ve belirsizliğin tetikleyicisidir. Dehanızın pusulası ve Servet Feneri'nin haritası, nereye gitmek istediğinizi bilmiyorsanız size yardımcı olmayacaktır.

Gelecek Vizyonunuz hedefinizi tanımlar ve gelecek yılki mükemmel yaşamınızın bir resmini çizer - bunu başarıpıtınızı yaratmak olarak hayal edin! Gelecek Vizyonunuzu belirledikten sonra, üç aylık kilometre taşlarıyla Uçuş Yolunuzu belirlersiniz. Bunlar ve Milyoner Ana Planınız arasında Test sonuçları, nerede olduğunuzu ve gelecek yıl boyunca nereye gideceğinizi net bir şekilde gösterecektir.

Gelecek Vizyonunuzu Oluşturun

Gelecek Vizyonunuz hedef belirlemekten, gözünüzde canlandırmaktan çok daha fazlasıdır. Bu, hayatınızın bir yıl içinde neye dönüşeceğine inandığınıza dair bütünsel bir plan oluşturmakla ilgilidir - sizin kontrolünüzde olan yakın bir gelecek.

Sizi zorlayan ve heyecanlandıran bir Gelecek Vizyonu planlayın - ama bunun mümkün olduğuna inanmayacak kadar değil. Napoleon Hill'e göre bu, Amerika'nın ilk milyarderlerinin ve *Düşün ve Zengin Ol* kitabında röportaj

yaptığı en büyük girişimcilerin "sırrının" büyük bir parçasıydı. Andrew Carnegie, Thomas Edison, Alexander Graham Bell, Henry Ford, John D. Rockefeller... Hill hepsinin ortak bir yönü olduğunu keşfetti: Yarattıkları gelecek gerçekliğine sarsılmaz bir inanç. Mesele bunun gerçekleşip gerçekleşmeyeceği değil, ne zaman gerçekleşecekti.

İlk Gelecek Vizyonuma arabamın haczedildiği gece başlamıştım. O zamandan beri her yıl bir tane yazıyorum. Bunu günlüğüme yazıyorum ve geçmişini görme ve minnettarlık güçlerini kullanarak çok spesifik hale getiriyorum. Şöyle yapıyorum:

Geçmiş Bakış: Kendinizi bir yıl sonra hayal edin ve gelecekteki benliğiniz olarak geçen yıla bakarak "Geçen yıl ben..." diye başlayan bir günlük yazısı yazın. Kendinizi zaten varış noktanızda hayal etmek, geriye bakmak, ileriye bakmaya çalışmaktan çok daha kolaydır.

Minnettarlık: Geriye dönüp baktığımda, "*Kendimi çok başarılı ve başarılı hissediyorum çünkü şunları başardım...*" cümlesini yazmıyorum. Bunun yerine, minnettarlıktan güç alan bir enerjiyle yazıyorum: "*Geçen yıl için çok minnettarım. Geçen yıl....*"

Geriye dönüp baktığınızda ve minnettarlık duyduğunuzda, sadece Gelecek Vizyonunuzu yazarak kendinizi tatmin olmuş ve enerjik hissedeceksiniz. İleri atlamayın, *şimdi yapın!* Kendinizi tamamen bu alıştırmaya verin. Kendinize otuz dakika ile bir saat arasında zaman ayırın.

Bugünden bir yıl sonraki tarihle başlayın ve günlük girişinizi yazın. Aşağıda verdiğim ipuçlarını kullanın ve hayatınızın tüm yönlerini dahil edin. Bugünden bir yıl sonra hayatınızın her alanının nasıl görünmesini istiyorsunuz? (Hayatınızın önemli olduğunu düşündüğünüz diğer alanlarını da eklemek için ilave paragraflar ekleyin. hakkında). Olabildiğince spesifik olun ve bugün bulunduğunuz yerden olacağınız yere nasıl ulaştığının hikayesini paylaşın.

Günlük yazınızın tamamı iki sayfa da olabilir, on sayfa da. Tamamladığınızda, kendinize bunun size ilham verip vermediğini sorun. Eğer değilse, ne eklemeniz gerektiğini sorun. Tamamladıktan sonra, bir kopyasını önümüzdeki yıl boyunca görebileceğiniz bir yere asın. Bu, önümüzdeki on iki ay için hedefiniz!

Tarih:.....

Geçen yıl için çok minnettarım.

Son bir yıl içinde...

Kişisel nakit akışım...

Mal varlığım...

Benim zamanım...

İşim/işletmem...

Ekibim...

Müşterilerim...

Ortaklarım...

Sağlığım...

Ailem...

Arkadaşlarım...

Benim amaç duygum...

Benim katkım...

Önümüzdeki yıl...

Uçuş Yolunuzu Ayarlayın

Bir yıllık Gelecek Vizyonunuzu oluşturduktan sonraki ikinci adım, bunu üç aylık kilometre taşlarına bölmektir. Bu, hızınızı artırmanıza ve yolunuza devam etmenize yardımcı olur. Benim hayatım ve her bir işim için üçer aylık kilometre taşlarım var.

Gelecek Vizyonunuzu üç aylık kilometre taşlarına bölmek için kullanabileceğiniz basit bir format vardır: Bir yıl içinde istediğiniz aylık geliri ne olarak belirlediniz? Artışı dörde bölün. Bundan üç ay sonra aylık gelirinizin ne olmasını istiyorsunuz? Bundan altı ay sonra?

On iki yaşındayken ne yapacağınızı söylediğinize bir bakın aylar. Üç ay içinde yolun dörtte birini kat etmiş olsaydınız, ne farklı olurdu? Bundan altı ay sonra nasıl görünürdü? Bu hedeflere nasıl ulaşacağınız konusunda henüz endişelenmeyin, sadece *neye* ve *ne zaman* ulaşacağınıza odaklanın.

Size www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda ücretsiz bir Uçuş Yolu Planı ve haftalık puan takipçisi sağladım. Bunu doldurun ve ilerlemenizi kontrol etmek için her hafta bir zaman belirleyin. Pazar akşamı yemekten sonra bir saat oturup ilerlemenizi gözden geçirmenizi ve önümüzdeki haftayı genel Uçuş Yolunuzla karşılaştırmanızı öneririm. Ben son yirmi beş yıldır bunu yapıyorum ve başarı için bu ritim artık yemek yemek ve uyumak kadar doğal. Ben bunlara Skor Seanslarım diyorum ve *skor* kelimesinin üç tanımından yola çıkıyorum:

Kompozisyon (müzik notası gibi - başyapıtımı kağıt üzerinde görmenin bir yolu)

Ölçüm (ilerlememin sayısal bir puan gibi)

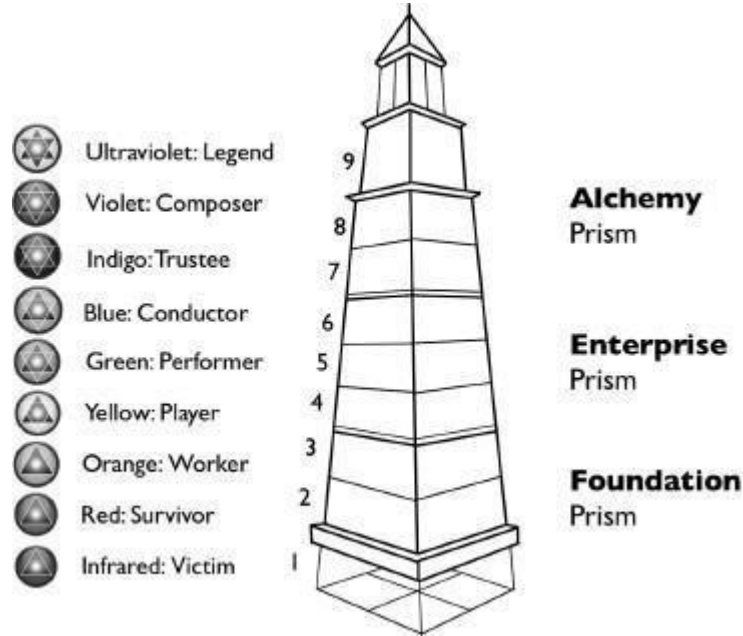
Oluk (her hafta daha derin bir iz bırakmak için bir tahta parçasını oymak gibi)

Puan Oturumunuzu nasıl tasarlayacağınızdan emin değilseniz, kişisel sayfanızda Puan Oturumunuzu başarıyla yürütmeniz için size kişisel bir rehber sağladığımı göreceksiniz. Skor Seansınızı şimdi belirleyin, günlüğünüze koyun ve kendinizi buna adayın!

Sürecin tadını çıkarın!

Bölüm 2

MEALTH DENİZ FENERİ



Tıpkı dört dâhinin kökenleri gibi, Servet Feneri'ni oluşturan yapılar da beş bin yıl öncesine, antik Çin ve Hindistan'a kadar uzanmakta ve ardından antik Mısır, Yunanistan ve Roma üzerinden Rönesans ve Aydınlanma Çağı'na, oradan da günümüze kadar uzanan bir yol çizmektedir. Zenginlik Feneri'nin az önce ele aldığımız dört dâhiyle bağlantılı dört tarafı vardır ve dokuz renk kodlu artan zenginlik seviyesinden (eşit olarak üç zenginlik prizmasına bölünmüştür) oluşur. Servet Spektrumu.

Bu dokuz seviye, en altta (Kırmızıdan önce Kızılötesi) ve en üstte (Menekşeden önce Ultraviyole) görünmez seviyelerle gökkuşağının renklerinin bilinen sırasını takip eder: Temel Prizma (Kişisel Akışınızda Ustalaşmak)

Kızılötesi Seviye:

Kurban Kırmızı

Seviye: Hayatta Kalan Turuncu Seviye:

İşçi

Kurumsal Prizma (Mastering Market Flow)

Sarı Seviye: Oyuncu Yeşil

Seviye: Sanatçı Mavi Seviye: Orkestra

Şefi

Simya Prizması (Küresel Akışta Uzmanlaşma)

İndigo Seviyesi: Müteveli Menekşe

Seviyesi: Besteci Ultraviyole Seviye:

Efsane

Milyoner Ana Planı Testini yaptığınızda, raporunuzun ikinci bölümünü aldınız ve Servet Deniz Feneri'ndeki seviyenizin hangisi olduğunu biliyorsunuz. Hangi seviyede olduğunuzu öğrendiğinizde, doğrudan aşağıdaki bölüme ve ardından kitabın sizin seviyenizi kapsayan bölümüne atlamak isteyeceksiniz. Sorun değil! İsterseniz doğrudan kendi seviyenize atlayın ve okuyun. O bölümde kendi dehanıza ve diğer üç dehaya uygun adımları bulacaksınız.

Ancak kendi seviyenizi okuduktan sonra geri dönüp kaçırdığınız seviyeleri okuyun ve her birini birbirine bağlayan önemli adımları öğrenin. Bu, ekibinizi kurmanıza ve ailenizden arkadaşlarınıza, ortaklarınıza ve müşterilerinize kadar farklı seviyelerde olan herkese nasıl yardımcı olacağınızı anlamana yardımcı olacaktır. Ayrıca kendi seviyenizin diğer dokuz zenginlik seviyesiyle nasıl karşılaştırıldığını ve her seviyedeki kazanma formüllerinin genellikle bir sonraki seviyeye geçmek için kaybetme formülü olduğunu da öğreneceksiniz.

Mevcut seviyenizin *ilerisine* geçmek de cazip gelebilir. Ben biliyorum olurdu. Derdim ki, "Tabii, anladım. Her şey yolunda. Sadece milyonlar kazanacağım noktaya gelmek istiyorum." *Yapmayın.* Kızılötesi Seviye'de ve deniz fenerine kadar her seviyede gelen bir disiplin vardır, bu da iyi bir tesisatçılık gibidir. Dışarı çıkıp bir milyon dolar kazanacaksanız, su tesisatınızın sızdırmadığından emin olsanız iyi olur, çünkü ne kadar hızlı kazanırsanız, o kadar hızlı kaybedersiniz.

Aslında, arabama el konulduğu gün Kızılötesi Seviyesindeyken yaptığım şey tam olarak buydu. İnkâr içindeydim ve tüm Kızılötesi kısmını atlamak istiyordum. Bilmiyordum ama tüm sızdıran borularımla Enterprise Prism'i hedefliyordum: iyi görünüyor ve hiçbir yere gitmiyordum.

Her birimizin kafasının içinde kişisel rehberlik sistemimiz olan bir ses vardır. Kokpitte kontrol kulesinden gelen bir sesi duyan pilotlar gibiyiz.

Varlık Feneri de bu kontrol kulesi gibidir ve duyduğumuz ses hangi seviyede olduğumuza ve hangi taraftan baktığımıza bağlı olarak tamamen farklı tavsiyeler verecektir. Seviye değiştirdikçe kuleden gelen sesin netliği de değişir: Yükseldikçe görüş daha netleşir; düştükçe daha bulanıklaşır. Bu nedenle en iyi liderler bile, bir üst seviyeye çıkmak için gerekli adımları atarak kuantum sıçraması yapana kadar yıllarca bir seviyede takılıp kalabilirler.

Anladınız mı? Tamam, dokuz seviyesinin ve üç prizmasının bir özeti ve önümüzde neler olduğunu görmek için deniz fenerinin içine bakalım. Bunları şu anda nerede olduğunuz ve nerede olmayı planladığınız bağlamında okuyun.

Vakıf Prizması

Servet Deniz Feneri'nin temeli servetimiz üzerinde ustalaşmakla ilgilidir: piyasa koşullarından bağımsız olarak yaşamlarımızda bol miktarda değer ve para akışı yaratma becerimiz. Bu üç seviye bizi borçlu olmaktan hayatta kalmaya ve nakit akışı pozitif olmaya götürür. Dünyadaki insanların çoğunluğu bu üç seviyeden birinde, nasıl daha yükseğe çıkacağını ve daha yüksekte *kalacağını* bilmeden çok çalışıyor. Çoğu zaman insanlar bir iş kurmaya ya da yatırım yapmaya çalışıyor ve sonunda başladıklarından daha kötü bir duruma düşüyorlar. Bu seviyelerde nasıl sağlam temeller inşa edeceğimizi anlayarak, yaşamda sürekli aynı seviyeye geri dönmekten kendimizi alıkoyabiliriz.

Aşağıdaki üç seviye Vakıf Prizmasını oluşturur.

Kızılötesi Seviye: Mağdur-"Her ay daha da derin bir borca giriyorum"

Singapur'da arabama el konulduğu gün benim yaptığım gibi, Kızılötesi Dehaları da her geçen ay daha da borç batağına düşüyor. Kızılötesi korkunç bir stres, endişe ve kafa karışıklığı hissidir. Dehanızı dünyaya bağlamak için mücadele ettiğiniz kayıp dahiler diyarıdır. Kızılötesi gözlük takmak gibidir - tek görebildiğiniz ısı dalgalarıdır. İşsiz kaldığınız, çok fazla borçlandığınız ya da mülklerinize veya işinize aşırı yatırım yaptığınız için kendinizi Kızılötesi'nde bulabilirsiniz. Bazı insanlar işlerini satar ve milyonlarca dolarlık varlığa sahip olur, ancak yine de Kızılötesi'ne düşerler çünkü aylık gelirleri negatif olur.

İyi haber şu ki, herkes ve herkes belirli ve ciddi adımlar atarak üç ay içinde Infrared'den çıkabilir. Kızılötesi stratejisi, "sızdıran bir tesisat sistemini" (sadece para değil, zaman ve enerji de sızdıran), tüm çabalarınızın

başarı ve tatminle sonuçlandığı milyon dolarlık bir tesisat sistemine dönüştürmeyi içerir. Kırmızı Düzeye geçmenin getirisi, zamanınızı geri satın almanız, hayatınızı geri kazanmanız ve sürekli stres ve belirsizliğe son vermenizdir. Göreceğiniz gibi bu eylemin çoğu sezgiseldir ve sizi Kızılötesi Seviyeden çıkaran aynı adımlar sizi ömür boyu Kızılötesi Seviyeden uzak tutacaktır. Bu yüzden bu seviyeyi atlamayın.

Kırmızı Seviye: Hayatta Kalan-"Hayatta kalmaya yetecek kadar param var"

Kırmızı Seviyede, hiçbir şeyiniz olmayacak kadar para kazanıyorsunuz: Maaşınız sadece yaşam tarzınızı karşılıyor. Belki de bunun nedeni, benim yayıncılık işimde yaptığım gibi, kazandığınız parayı kendi kişisel servetinizi büyütmek yerine işinizi büyütmeye odaklanmış olmanızdır. Belki de bir mülk ya da hisse satın aldınız ancak yatırdığınız paranın para kazandırmadığını gördünüz, bu yüzden hala sadece hayatta kalıyorsunuz. Ne kadar çok para kazanırsanız kazanın, o para yok olmaya devam ediyor. Sonuç mu? Kendinizi denizde başınız suyun üstünde yüzyormuş gibi hissediyorsunuz.

Sizi Kırmızı Seviye'den çıkaracak adımlar, kendi servetinizi inşa etmenin kalbinde yer alır. Bunlar, servet yaratımınızın ağırlık merkezini kendinize koymakla ilgilidir. Bu tamamen öz-değeri artırmak ve kendini inkârı azaltmakla ilgilidir. Bu, kazanan formülünden Kızılötesi'nin (disiplininizden yararlanma) kazanan formülünden Kırmızı'ya (en derin tutkunuzdan yararlanma) pozitif nakit akışı ve günlük tatmin sağlayan bir ritim elde etmek için.

Turuncu Seviye: İşçi-"Hayatımı kazanmak için çok çalışıyorum"

Orange Level yaşamak için çalışır. Orange'daysanız, bir işte çalışıyor olabilirsiniz ya da serbest meslek sahibi bile olabilirsiniz. Her ayın sonunda fazladan paranız var, ancak hala paranın peşindesiniz veya işin peşindesiniz. Temel Prizma'nın bu son seviyesinde, güçlü bir iş ahlakına sahipsizsiniz ancak tüm bu çabayı nasıl daha yüksek bir gelir seviyesine dönüştüreceğinizi merak ediyorsunuz.

Kazanma formülünüz - kendinizi tutkuyla iyi işler yapmaya adanmanız - Kurumsal Prizma ve Sarı Seviyeye geçmek için yeterli değildir. Bir üst seviyedeki Sarı Oyuncu, Turuncu Oyuncunun tam tersidir. Futbol sahasında topun peşinden koşmak yerine, Sarı Seviyede bir takım seçer ve başkalarının size pas verdiği bir pozisyon alırsınız. Sizin onları bulmanız gerekmez, insanlar sizi bulur. Bu da eylemden çekime geçtiğiniz anlamına gelir. Benzersiz bir kimlik yaratır ve pazarınızda ustalaşırsınız. Değerinizi

belirlemeyi, test etmeyi, ölçmeyi ve kişisel markanızı oluşturmayı öğrenirsiniz.

Kurumsal Prizma

Temel Prizma'da ustalaştığımızda, Kurumsal Prizma'ya geçme hakkını kazanırız. Bu seviyeler, piyasalarımızdan akan zenginlikte ustalaşmakla ilgilidir: ekiplerimiz ve piyasalarımız aracılığıyla değer ve para akışı sağlamak için yatırımları ve işletmeleri etkin bir şekilde yönetme becerimiz. Bu, güvenli bir şekilde istihdam edilmekten veya serbest meslek sahibi olmaktan, yüksek performanslı bir ekipte nasıl başarılı olunacağı nı bilmeye ve birden fazla ekibi ve birden fazla akışı yönetmeye kadar olan ilerlemedir. Bu gezegende her gün 4 trilyon dolardan fazla para hareket ediyor ve el değiştiriyor. Bu akışa nasıl daha fazla dahil olabilir ve böylece daha fazlasını önemseydiğiniz şeylere ve yaratmak istediğiniz etkiye yönlendirebilirsiniz?

Enterprise Prism'in üç seviyesi de müzikle bağlantılıdır: Oyuncu (her şeyi yapan tek kişi), İcraçı (tüm insanların tek bir şey yapıyorlar) ve Şef (herhangi bir enstrümanı çalmasına gerek kalmadan müzik yapan kişi).

Sarı Seviye: Oyuncu-"Yaptığım işi seviyorum ve kendi akışımı yaratıyorum"

Sarı Seviye'deyseniz, yolculuğunuzu başlatırsınız. Bir itibar inşa ettiniz ve size doğru gelen işleriniz var. Bir işte çalışıyor, yüklenici olarak çalışıyor ya da serbest meslek sahibi olabilirsiniz. İş nasıl çekeceğinizi ve yeni bir ürün veya hizmeti nasıl yaratacağınızı, fiyatlandıracağınızı ve tanıtacağınızı biliyorsunuz. Bu seviyedeki zorluk, her şeyin sizin etrafınızda dönüyor olmasıdır. Belli bir düzeyde özgürlüğe sahip olsanız da, geliriniz hala sizin ortaya çıkmanıza bağlıdır. Siz durduğunuzda para da durur, tıpkı gitarist çalmayı bıraktığında müziğin durması gibi.

Sarı Seviyeden çıkış adımları sizi buraya getiren şeyin tam tersidir: Buraya gelmek için bağımsızlığa güvendiniz ve çıkmak için karşılıklı bağımlılığa geçmeniz gerekiyor. İşletmenizin kimliği ve ritmi, kendi kimliğiniz ve ritminizden daha önemli hale gelir. Bu, işiniz veya hayatınız için sistemler yaratmaktan daha fazlası nı gerektirir. Liderlik ve doğru yetenekleri seçmeye odaklanmak gerekir. En önemlisi, yapılması gerekeni yalnızca sizin yapabileceğiniz fikrinden vazgeçmek anlamına gelir.

Yeşil Seviye: Sanatçı-"Ekip ve ritim aracılığıyla akış yaratırım"

Yeşil, girişimleri mümkün kılar. Bir ekibe kârlı bir şekilde liderlik etmek serbest meslekten tamamen farklıdır, ancak ödüller katlanarak artar. Odak noktası artık siz değilsiniz, başkalarıdır. Artık soru nasıl para kazandığınız değil, başkalarının para kazanmasına nasıl yardımcı olduğunuzdur. Doğru ekip veya ortaklıkla bağlantı kurarak servetinizi nasıl büyüteceğinizi biliyorsunuz. Dehanızla bağlantılı bir lidersizsiniz. Patrick, ekibimi büyütmek ve zamanımı yeniden kazanmak için dışarı çıkıp çevremdeki zenginlik akışından yararlanmam konusunda bana ilham verdikten sonra bu benim büyük sıçramam oldu.

Kazanma formülünüz, ekibinizin kültürünü oluşturmak ve ekip üyelerini misyonunuza bağlamaktır. Yeşil'den Yeşil'e geçtiğinizde

Blue Level, birden fazla ekibi yönetme becerinizi geliştirirsiniz. Çeşitli ekiplerinize ve gelir akışlarınıza doğru liderleri çekecek yetkiye ve uzmanlığa sahip olursunuz. Hepsi etkin bir şekilde yönetilen birden fazla işletmeye ve varlığa sahip olabilirsiniz. Çok sayıda insan bu seviyeye çok erken ulaşmaya çalışmakta ve bu çoklu akışları nasıl yöneteceklerini bilmeden çoklu gelir akışlarını hedeflemektedir.

Mavi Seviye: Kondüktör-"Birden fazla ekibim ve birden fazla akışım var"

Blue Level sizi ellerinizin dolu olmasından tamamen kurtarır. Birden fazla yatırımınız var ve hem nakit hem de sermaye konusunda ustalaştınız. Bir orkestra şefi gibi, artık herhangi bir enstrüman çalmanıza gerek kalmadan müzik yapabilirsiniz. Ayrıca bir orkestra şefi gibi seyircilerinizle değil, sanatçılarınızla karşı karşıyasınız.

Ben de sizin gibi bir yolculuktayım. Şu anda, bilanço ve varlık anlayışının kârlılık ve performans anlayışının önüne geçtiği Mavi Seviye'deyim. Elbette birçok görünmez milyonerden biri olarak hayatımın geri kalanında bu seviyede kalmayı seçebilirdim. Ancak başkalarını güçlendirmeye yardımcı olarak dünyada daha büyük bir fark yaratabileceğim İndigo Seviyesine yükselmek için çabalıyorum. Bir İndigo Mütevellisi, pazarının güvenini kazanarak milyonları harekete geçirme hakkını kazanmalıdır. Dünyanın en yüksek profilli servet yaratıcılarının çoğu bu adımı seçmiştir. Pazarlarındaki güvenleri ve sicilleri o kadar yüksektir ki, insanlar sadece işlerine yatırım yapma veya onlarla ortaklık kurma hakkı için milyonlar ödeyeceklerdir, çünkü onlar bu pazarlar veya misyonlar için güvenilir ve güvenilir sözcülerdir.

Simya Prizması

Bu, piyasalarımızın kurallarının oluşturulduğu prizmadır. Bu, toplumlarımızdan akan servetin ustalığıdır. Birçok zenginlik yaratma kitabı "sistemi değiştirmekten" ziyade "sistem üzerinde çalışmaya" odaklanır. Oysa Warren Buffett, Bill Gates, Richard Branson ve Oprah Winfrey de dahil olmak üzere günümüzün en yüksek profilli servet yaratıcılarının çoğu, seviyelerini yükselterek sistemi aktif olarak değiştirme hakkını kazanmışlardır. kendi yöntemleriyle küresel ölçekte bir şeyleri değiştirebilirler.

Çok az insan bu üçüncü prizmaya ulaşır. Bu, Servet Spektrumu içinde en az anlaşılan ama en önemli prizmadır. Bu prizma paramızın basıldığı, yasalarımızın çıkarıldığı ve oyunu oynadığımız kuralların belirlendiği prizmadır. Bir zamanlar bu prizma bizim alanımızın dışındaydı; hükümetler bu seviyelerin sorumluluğunu üstlenmişti. Daha yakın zamanlarda, her birimizin dünyada bir fark yaratma gücüne sahip olduğumuzu fark etmeye başladık, ancak bunu yapma hakkını kazanmamız gerekiyor. Size dünyayı değiştirmek gibi bir misyonu olduğunu söyleyen arkadaşlarınız ya da meslektaşlarınız var mı? Gerçek şu ki, bunu yapabilirler, ancak önce güvenilirliklerini kazanmaları ve deniz fenerinin adımlarını takip etmeleri gerekir.

Henüz Simya Prizması'nda olmasam da, olmayı planlıyorum. İkimiz de bu deniz feneri aracılığıyla aynı yolculuktayız ve umarım önümüzdeki yıllarda bu yolculuğu paylaşacağız. Bu kitabın son bölümünde Simya Prizmasının seviyelerini ve yaşamlarımızda en büyük farkı nasıl yaratabileceğimizi kısaca özetleyeceğim:

İndigo Seviyesi: Müteveli-"Pazarımın güvenine sahibim"

İndigo Seviyesi multimilyoner ve milyarderlerin oyun alanıdır. Kurumsal Prizma'da ustalaştığınızda, güven en büyük varlığınız haline gelir ve bu varlıktan sihirli yollarla para kazanabilirsiniz.

Menekşe Seviyesi: Besteci-"Oyunun kurallarını ben koyarım"

Violet Level para birimlerimizi basıyor, vergilerimizi belirliyor ve dans ettiğimiz melodilerin senaryosunu yazıyor. Yakın zamana kadar bu ulusların alanıydı, ancak şimdi daha fazla girişimci, lider ve topluluk besteci rolüne adım atıyor ve kuralları yeniden yazıyor.

Ultraviyole Seviyesi: Efsane-"Ben zamanımın bir sembolüyüm"

Ultraviyole son seviyedir. Bir gökkuşağında, görünür spektrumun üzerindedir. Bu seviyedeki insanlar, bir haritadaki efsaneler gibi yaşanacak sembollerdir. İsimleri kompozisyonlarıyla eşanlamlı hale gelir ve miras olarak bırakılır.

Neden Her Seviyede Takılıp Kalıyorum?

Hiç bir işte sıkışıp kalmış, kendi işinin patronu olmayı hayal eden ama bir türlü harekete geçemeyen biriyle tanıştınız mı? Ya da sadece onu harika bir çalışan yapan formülün şimdi onu berbat bir girişimci yaptığını bulmak için harekete geçen biriyle tanıştınız mı? Hiç özgürlüğünü kazanmak için küçük bir işletme kuran ancak tatile bile çıkamadığını fark eden biriyle tanıştınız mı?

Bu durumlara düşmüş, ancak daha sonra bir atılım yaşamış ve her yıl çarpıp durdukları görünmez tavanın sihirli bir şekilde ortadan kalktığını fark etmiş arkadaşlarınız var mı? Yaşadıkları zihniyet ve eylem değişimini her zaman sonradan tespit edebilirler. Size her zaman bir şeyi bırakmaları ve yepyeni bir dizi kuralı benimsemeleri gerektiğini söyleyeceklerdir, bu da yepyeni bir dizi eyleme yol açmıştır.

Girişimcilik ve iş yolumuzda ilerlerken, her birimiz ne kadar uğraşırsak uğraşalım, bizi oraya getiren stratejiyle ilerleyemediğimiz bir ana ulaşırız. Bir arabadaki vitesleri düşünün: Hala daha düşük bir seviyedeyseniz ayağınızı gaz pedalına koymak, artık bir sonraki seviyeye daha hızlı geçmenin cevabı değildir. Bir seviyeden diğerine geçmek, kazanma formülümüzü bırakmak ve tamamen yeni bir formül öğrenmek anlamına gelir. Başka bir deyişle, bu "arabada" daha hızlı gitmek, vites değiştirmek için ayağınızı gaz pedalından çekmek anlamına gelir. Debriyajı bırakmanız, arabanın (sadece birkaç saniyelik bile olsa) serbest dönmesine izin vermeniz ve tamamen yeni bir vitesle - o ana kadar kullanılmayan bir vitesle - yeniden devreye girmeniz gerekir.

Çevrenizde sizden farklı seviyelerde olan insanlara baktığınızda ve seviyeler ile nasıl takılıp kaldığınıza dair bu kısa açıklamaları okuduğunuzda, büyük olasılıkla bilerek başınızı sallayacak ve "Bunu onlara uzun zamandır anlatmaya çalışıyorum ama dinlemiyorlar" diyeceksiniz. Neden başkalarının kendi seviyelerinden çıkmak için neler yapabilecekleri bize bu kadar açık görünürken, kendimiz için hareket etmek hala bu kadar zor geliyor?

Bunun nedeni, mevcut seviyemizde bilinçsizce bırakmak istemediğimiz bir özgürlüğün tadını çıkarıyor olmamızdır.

Temel Prizma'da, Kızılötesi **Kurban** olarak (teoride) daha fazla disiplin ve uygulama ile Kırmızı Seviyeye geçebileceğimi görebiliyordum. Ancak, zamanımı harcamak için *seçim özgürlüğüm*den vazgeçmek istemedim ve İstedğim gibi para.

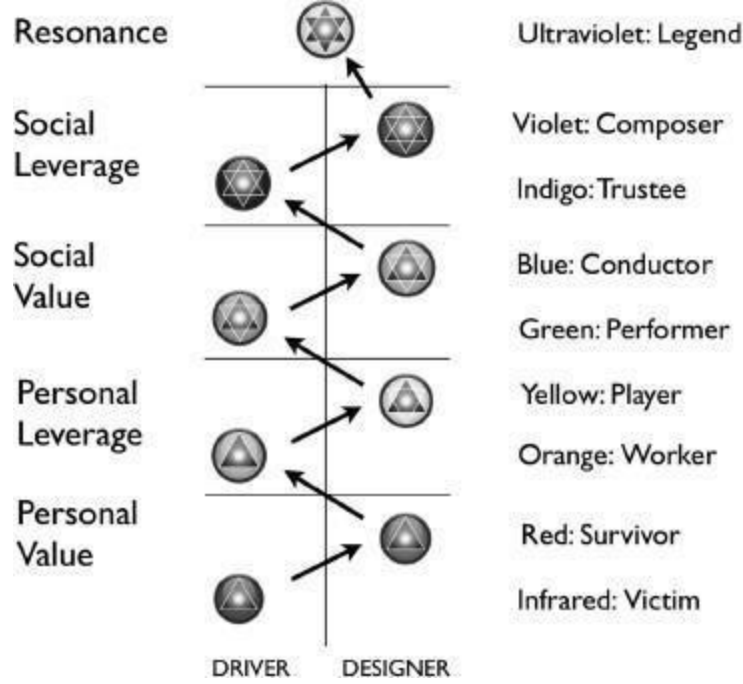
Hayatta kalmak için ihtiyacım olan parayı bana kazandıran daha disiplinli bir rutin ile seçme özgürlüğümünden vazgeçerek **Red Survivor'a** ulaştığımda, hareket özgürlüğü kazandım. Daha az stresliydim ve Dinamo Dehamı daha fazla kullanabiliyordum. Ancak **Orange Morker'a** geçmek, başkalarına hizmet etmek ve onların programlarına uymak konusunda daha da sorumlu olmak anlamına geliyordu. Bu da Kırmızı Seviye'de uğruna mücadele ettiğim tek şeyi kaybetmek anlamına geliyordu: *hareket özgürlüğümü*.

Orange Morker'a geçtiğimde kazandığım şey yeni bir seçim özgürlüğü oldu. Daha önce olmayan birçok fırsat karşıma çıktı. Ama sonra Sarı Seviye'ye geçmek, bir alana odaklanmak anlamına geliyordu ki bu da uğruna savaştığım bu seçme özgürlüğünden vazgeçmek demekti! Karşıma çıkan fırsatların çoğuna hayır demem gerekecekti.

Kurumsal Prizma'ya geçtiğimizde işler daha da zorlaşıyor. **Sarı Oyuncu** olarak istediğimi yapmak ve istediğim yere gitmek için hareket özgürlüğü kazandım - Tim Ferriss'in *4 Saatlik Çalışma Haftası'nda* bahsettiği türden bir özgürlük. Yeşil Seviye'ye geçmek bir ekip, bir program ve hesap verebilirlik oluşturmak anlamına geliyordu. Keyif aldığım *hareket özgürlüğünden vazgeçmem* gerekecekti.

Bir ekibi cezbetmek için gerekli ritmi ve modeli yaratmaya karar verdiğimde, bir **Yeşil Performansçı** olarak, tek bir kişiye bağlı olmayan sürdürülebilir bir işletmeden gelen yeni bir seçim özgürlüğü kazandım - Jim Collins'in *İyiden Mükemmele* kitabında bahsettiği türden bir seçim. Daha üst düzey fırsatlar önümüze çıktı. Ancak Mavi Seviye'ye geçmek, ekibimi seçme ve işin nasıl işleyeceğine karar verme *özgürlüğünden vazgeçmek* anlamına geliyordu. Bunu benim için işlerimi yürütecek başkalarına bırakmam gerekiyordu.

Mavi Kondüktör olurken ve başkalarının benim için işlerimi yönetmesini sağlarken, artık işlerimde neleri değiştirebileceğimi seçemiyordum; bunun yerine başkalarını bu kararları benim için vermeleri için yetkilendirdim. Ancak birden fazla gelir akışı ile daha da yüksek düzeyde bir hareket özgürlüğü kazandım. Bu seviyede, sektörünüz veya amacınız için bir İndigo Müteveli olmak için daha yüksek bir çağrı kaçınılmaz olarak gelir. Bu noktada, sektörünüz veya amacınız için bir rol model veya lider olmanın daha yüksek kamu beklentilerini karşılamak için kazandığınız *hareket özgürlüğünden vazgeçmeye* istekli olup olmadığınızı sormanız gerekir.



Bir örüntü fark ettiniz mi? Mealth Deniz Feneri'nin dokuz basamağında, seçim özgürlüğünden hareket özgürlüğüne doğru zikzak çizerek ilerliyoruz. Kişisel değer ve kişisel kaldıraçtan sosyal değer ve sosyal kaldıraça doğru ilerliyoruz. Her adımda sürücünden (aracı nasıl kullanacağını bilen ama nasıl inşa edeceğini bilmeyen) tasarımcıya (aracı nasıl tasarlayacağını bilen) geçiyoruz.

Hareket özgürlüğünden ya da seçim özgürlüğünden vazgeçerek, o seviyeye ulaşmak için çok mücadele etmemizin nedenini feda etmiş oluruz. Kırmızı Seviye'deyken finansal özgürlükle ilgili kitaplar bizi baştan çıkarmıştı. Sarı Seviye'ye geçtiğimizde dünyayı gezme özgürlüğüyle ilgili kitaplar bizi baştan çıkarmıştı. Yeşil Seviye'ye geçtiğimizde kalıcı bir miras inşa etme fikrini sevdik.

Ancak şunu unutmayın: Her seviyede, seçimden veya hareketten vazgeçmemiz gerekebilir, ancak özgürlüğün kendisinden asla vazgeçmeyiz - bir sonraki seviyeye geçme hakkını kazanmak için kazandığımız özgürlükten ve bunu doğal deha halimizde yapmanın ne kadar harika hissettirdiğinden. Özgürleştirici bir his!

Ayrıca asla yalnız olmadığınızı da unutmayın. Dört dahinin her biri bu seviyelerde farklı bir yol izlese de, dahiliğimiz veya hangi seviyede olduğumuzdan bağımsız olarak hepimiz için dört temel gerçek vardır:

- 1. Hepim Servet Spektrumundayım:** Borçlu olmaktan milyoner olmaya, bir ülkenin vergilerini kontrol etmekten küresel bir hayırsever olmaya kadar tüm ekonomik koşullar Servet Spektrumunun dokuz seviyesinde mevcuttur. Hepimiz bu dokuz seviyeden birindeyiz.

2. **Tüm seviyeler birbiriyle bağlantılıdır:** Hayatımız boyunca seviye değiştiririz. Her seviye, arabadaki vitesler gibi doğal olarak bir sonrakine atlar. Dokuz seviyeyi ve nerede olduğunuzu anlamak, başarıya giden yolunuzun tesadüfi değil kasıtlı olmasını sağlamanız için size güç verir.
3. **Seviyeniz gerçekliğinizi belirler:** Her seviyenin bir akış seviyesi ve bir bilinç seviyesi vardır. Seviye atladığımızda, akışımız değişir ve farkındalığımız da değişir. Hayatta gördüğünüz sorunlar ve fırsatlar hem dehânıza hem de dehânızın bulunduğunuz seviyede nasıl aktığına bağlı olacaktır. Seviye değiştirdiğinizde, ne gördüğünüzü ve kimi çektiğinizi değiştirirsiniz ama kim olduğunuzu değiştirmezsiniz.
4. **Seviyenizi siz seçersiniz:** Zenginliğiniz sizin seçiminizdir. Seviyenizi öğrendiğinizde, o seviyede kalmayı, aşağı inmeyi veya yukarı çıkmayı seçebilirsiniz. Her birinin maliyeti ve faydaları vardır. Seviyenizi bilmek size atacağınız sonraki adımlara odaklanma gücü verir. Herhangi bir zamanda her zaman yalnızca bir seviyedesinizdir ve tüm seviyeleri görmek size nerede oynamak istediğinize (ve istemediğinize) dair tam bir resim verecektir.

Şimdi başlayalım. Bu harita ve GPS hakkında temel bilgilere sahipsiniz. Milyoner Ana Plan değerlendirmeleriniz var ve Servet Feneri'nde ilerlerken kim olduğunuzu (dehanızı) ve nerede olduğunuzu (seviyenizi) biliyorsunuz. Gelecek Vizyonunuzu ve Uçuş Yolunuzu oluşturdunuz. Şimdi deniz feneri seviyelerindeki adımlar başlıyor.



İKİNCİ BÖLÜM ÖZETİ

İster borç batağında ister milyoner olup dünyayı değiştirmenin eşliğinde olalım, **hepimiz Servet Deniz Feneri'nin bir parçasıyız.**

Servet Deniz Feneri'nde üç Servet Prizmasına bölünmüş dokuz servet seviyesi vardır. Genellikle bir seviyede takılıp kalırsınız çünkü daha düşük bir seviyeden eski bir strateji üzerinde çalışıyorsunuz ya da henüz hazır olmadığımız daha yüksek bir seviyeden bir strateji üzerinde çalışmaya çalışıyorsunuz:

Temel Prizma, yaşamımızdaki akış konusundaki ustalığımızdır.

Birinci Seviye Kızılötesi Kurbanı: Her geçen ay daha da borç batağına düşüyorsunuz. **İkinci Seviye-Kırmızı Hayatta Kalan:** Hiçbir şeye sahip olmayacak kadar para kazanıyorsunuz. **Üçüncü Seviye-Turuncu İşçi:** Hayatınızı kazanmak için çok çalışmak zorundasınız.

Kurumsal Prizma, pazarlarımızda akış ustalığıdır.

Dördüncü Seviye-Sarı Oyuncu: Kazancınız sınırlı, çünkü siz ve işletmeleriniz hala diğerlerinden daha çok size güveniyor.

Beşinci Seviye-Yeşil Performans Gösteren: İşletmeleri etkinleştirirsiniz. Ödülleriniz katlanarak artar ve yüksek performanslı ekiplere ve işletmelere yol açar.

Altıncı Seviye-Mavi Kondüktör: Birden fazla yatırımınız var ve hem nakit hem de sermaye konusunda ustalaştınız. Milyonlarla düşünüyorsunuz.

Simya Prizması toplumlarımızda akışın efendisidir.

Yedinci Seviye - İndigo Müteveli: Burası, güvenin en büyük varlığınız haline geldiği ve sihirli yollarla para kazanabileceğiniz bir milyarderin oyun alanıdır.

Seviye Sekiz-Menekşe Besteci: Bu seviyede para birimlerimizi basıyor, vergilerimizi belirliyor ve dans ettiğimiz melodileri yazıyorsunuz.

Dokuzuncu Seviye-Ultraviyole Efsanesi: Buradaki insanlar, bir haritadaki efsaneler gibi yaşamak için sembollerdir.

Sonraki Adımlar

Çevrimiçi videoları izleyin: www.millionairemasterplan.com web sitesini ziyaret ettiğinizde, Servet Spektrumunun her seviyesinde videolar olduğunu göreceksiniz. Sizin için en uygun olan videoları izleyin. Seviyeleri anlamak sizi ilerleyen bölümlerdeki içeriğe hazırlayacaktır.

Bu bölümü takip eden Uçuş Öncesi Kontrol Listesini tamamlayın.

EYLEM

NOKTASI

Kontrol Listesi Kontrolü

Bir sonraki bölüm üzerinde çalışmaya başlamadan önce her bölümün sonunda bulunan Uçuş Öncesi Kontrol Listelerini gözden geçirmeniz çok

önemlidir. Bunlara Uçuş Öncesi Kontrol Listeleri diyorum

çünkü bunlar pilotların kalkıştan önce geçtikleri kontrol listelerine benziyor - en deneyimli pilotun bile her uçuşta hatasız olarak tamamlayacağı listeler.

Bu kontrol listelerini Milyoner Ana Planı boyunca her seviyedeki adımları kendinize hatırlatmak için kullanın ve gözden geçirmenin alışkanlık haline gelmesi için düzenli olarak kullanın. Her hafta, tüm Uçuş Öncesi Kontrol Listelerimi başlangıçtan mevcut seviyeme kadar sırayla gözden geçiriyorum. Bu sadece on dakikamı alıyor ve önümüzdeki hafta için haftalık meditasyonumun bir parçası haline geliyor.

Bunu yapmazsanız benim yaptığımı siz de erkenden öğrenirsiniz: Servet kaybının çoğu dikkatsizlikten, "uçuş yolunuzdan" saptığınızda (veya bir yol belirlemeyi unuttuğunuzda) ve aletlerinize bakmayı bıraktığınızda ortaya çıkar. Uçuşlarınızdaki tüm dış koşulları ve iç zorlukları tahmin edemezsiniz, ancak kendinizi düzeltebilir ve rotada kalabilirsiniz.

Bu kontrol listeleri, Milyoner Ana Planı web sitesindeki kişisel sayfanıza bağlı olan ve sizi Servet Deniz Feneri'nin her seviyesinde ilerleten Çalışma Kitaplarına paraleldir. Bu kitap ve içindeki Uçuş Öncesi Kontrol Listeleri, bu Çalışma Kitaplarına açılan kapılar olarak işlev görmektedir. [Bölüm 3](#)'ten başlayarak, kitabın her bölümünden sonra bir eylem adımı ekleyeceğim; bunu takip edin ve en az bir Ön Uçuş Kontrol Listesi kutusunu evet olarak işaretleyebilirsiniz.

Aşağıda ilk Uçuş Öncesi Kontrol Listeniz yer almaktadır. [Bölüm 1](#)'i takip eden Eylem Noktasını yaptıysanız ve Gelecek Vizyonunuzu ve Uçuş Yolunuzu tamamladıysanız, aşağıdaki kontrol listesi kutularından ikisini evet olarak işaretleyebilirsiniz.

Uçuş Öncesi Kontrol Listesi: Kızılötesi Seviyesi

1. Nerede olacağıma dair yazılı, ilham verici bir Gelecek Vizyonum var.

görünür ve ön planda olmalıdır.

☐

Evet

Hayır

2. Bana aylık kişisel ve finansal bilgiler veren bir Uçuş Yolum var.

Hayır

Gelecek Vizyonuma ulaşmak için kilometre taşları.

☐ Evet

☐

3. Gelecek Vizyonumu ve Uçuş Yolumu gözden geçirmek için bir ritim izliyorum kendi Hayır
kendimi düzeltmemi ve yolda kalmamı sağlar. ☐ Evet ☐

VAKIF PRİZMASI

Seviye 1-Kızılötesi Seviye:

Kurban Seviye 2-Kırmızı Seviye:

Hayatta Kalan Seviye 3-Turuncu

Seviye: İşçi

Bu seviyeleri ölçeklendirmek, hayatlarımızdan akan zenginlik üzerinde ustalaşmamızı sağlar. Piyasa koşullarından bağımsız olarak bol miktarda değer ve para akışı yaratmamızı sağlar.

Zenginlik ne kadar paranız olduğu değildir.

Zenginlik, tüm paranızı kaybettiğinizde elinizde kalan şeydir.

Bölüm 3

KIZILÖTESİNDEN KIRMIZIYA: KURBANDAN HAYATTA KALANA

Ölçün: Her ay negatif kişisel nakit akışı

Duygular: Mücadele; suçlama; inkar

Kalmanın maliyeti Stres; kaygı; çaresizlik **Burada:**

Odaklanmaya ihtiyaç var: Disiplin ve görev

Buraya nasıl Dikkat etmemek; daha iyi bilmemek; akışı kontrol etmemek **geldim?**

Nasıl hareket ederim Paranızı Ölçün; Davranışa Bağlılık; Görevinizi Yapın **Yukarı mı?**

Hiç mükemmel sıcaklıkta bir duşa girdiniz ve sonra *Boom!* kaynar derecede sıcak ve sonra *Boom!* dondurucu soğuk oldu mu? Duştan dışarı fırlarsınız ama ne kadar denerseniz deneyin, bir türlü doğru sıcaklığı yakalayamazsınız. Kızılötesi, parayla ilgili, kişisel nakit akışınızın her ay geriye gitmesiyle ilgili bir deneyimdir. Bundan kurtulmak için, bize öngörülebilirlik düzeyi sağlayan iyi bir tesisat kurmamız gerekir, böylece hayatta kalmak ve Kırmızı Seviye'ye geçmek için haftalık olarak ihtiyaç duyduğumuz ekstra parayı nasıl kazanacağımızı gerçekten öğrenebiliriz.

Infrared'deki insanlar ya bunu nasıl yapacaklarını bilmiyorlar ya da bildiklerini düşünüyorlar ve *şu anda* çok daha büyük olmasını istiyorlar.

Şöyle diyorlar: "Neden haftada fazladan 100 dolar kazanmak isteyeyim ki? 10.000 dolar veya daha fazla mı?"

Yayıncılık işimin başlarında benim deneyimim de buydu. Arabam haczedildiğinde bu seviyedeydim. İşim bir miktar gelir getiriyordu ama hayatta kalmak için kendime yeterince ödeme yapamıyordum. "Bunun için endişelenmeyeceğim," dedim. "Şimdi kendime ödeme yapmayacağım; sadece daha büyük işler yapacağım. Arabamı ödemek için birkaç bin dolar kazanmak konusunda endişelenmeme gerek yok, çünkü milyoner olacağım. Buna neden ihtiyacım olsun ki?"

Basitçe söylemek gerekirse, Kızılötesi'nin bağlantısız durumunun temel bir parçası olan inkâr içindeydim. Kızılötesi, görünür renk spektrumunun altındadır: Sizi içten içe yiyip bitiren ısı dalgalarını göremezsiniz. Ancak Kızılötesi gözlükleriniz takılıyken tek görebildiğiniz bu ısı dalgalarıdır; başka hiçbir şeyi net olarak göremezsiniz. Bu nedenle, doğru kararlar vermek son derece zordur çünkü üzerinde çalışabileceğiniz herhangi bir referans noktanız yoktur.

Singapur'da o gece arabamın çekildiğini gördüğümde öğrendiğim gibi bunun sonuçları negatif nakit akışından çok daha fazlası. **Mhy Kızılötesi Öldürür**

Her günün getirdiği stres, panik ve belirsizlik Kızılötesi'ni böylesine acil bir durum haline getiriyor. Çevremizdeki insanlar Kızılötesi olduğumuzu hissedebilir. Eylemlerimiz, düşüncelerimiz ve dilimiz farklıdır. Kızılötesi seviyesindeki tüm insanlar gibi ben de bu seviyeye her düştüğümde daha fazla yoruldum, daha fazla şikayet ettim, en küçük şeyler hakkında bile daha fazla fikir ve yargıya sahip oldum ve fikirlerimi başkalarına karşı daha fazla haklı çıkarma ihtiyacı hissettim.

Kızılötesi Seviyeye "Kurban" denmesinin nedeni budur. Başarımızda kendimize değer bulamıyoruz, bu yüzden kendimizi yargılar, görüşler veya fikirlerle oyalıyoruz çünkü değerli hissetmek için bunu yapmamız gerekiyor. Ya da iki yakamızı bir araya getirmek için aklımıza gelen tek şey bu olduğu için başımızı öne eğip saatlerce çalışırız. Sonuç olarak, insanlar bize eskisi kadar zaman ayırmaya istekli olmuyor ve eskiden çektiğimiz türden fırsatları çekemiyoruz.

Bu yüzden Infrared Level'in tek amacı: Kendinizi pozitif her ne şekilde olursa olsun. Kontrol ve öngörülebilirlik kazanmanın ve Kırmızı Seviye'ye geçmenin tek yolu budur.

Siz de benim gibi Kızılötesi'nde olabilirsiniz: İşinizden yaşam masraflarınızı karşılayacak kadar kazanamıyorsunuz. İşinizi kaybetmiş olabilirsiniz, tıbbi harcamalar veya büyük borçlar gibi büyük bir mali aksaklıkla uğraşıyor olabilirsiniz veya sadece mali durumunuzun ne olduğunu bilmiyor olabilirsiniz. Kızılötesi durumdaki kişiler dışarıdan başarılı bile görünebilir. İster işsiz olun ister milyonlarca dolarlık bir portföye sahip olun, kişisel nakit akışınız her ay geriye gidiyorsa Kızılötesi'ndesiniz demektir. Sürdürülebilir bir servet inşa etmek için nakit akışını istikrara kavuşturmak ilk önceliktir.

İyi haber şu ki, değişmeye karar verdiğinizde, dikkatinizi dağıtan şeyleri bir kenara bıraktığınızda ve dehanızı takip ettiğinizde, paranız, zamanınız ve ilişkilerinizle ilgili üç özel adımla Kızılötesi'nden üç ay veya daha kısa sürede çıkabilirsiniz.

Kızılötesinden Çıkışın Üç Adımı

İlerideki hikayelerde göreceğiniz gibi, dört dahinin her biri Kızılötesi'nden kendi doğal yollarıyla çıkmak için aynı üç adımı izliyor:

- 1. Paranızı Ölçün:** Ne giriyor ve ne çıkıyor? Kişisel akışınız nedir? Bu ilk adım, paranızın nasıl aktığı konusunda disiplin sağlamanın ötesine geçerek zamanınızın ve dikkatinizin nasıl aktığına kadar uzanır. Deniz fenerinin daha yüksek bir seviyesinden Kızılötesine düşmüş olanlarımız için bu, o eski seviyenin kalıntılarını bırakmak anlamına gelir.
- 2. Davranışa Bağlılık:** Alışkanlıklarınız değişecekse, her gün yaşadığınız kuralların da değişmesi gerekir. Davranışınızın anahtarı güvenilirlik ve tutarlılık taahhüdüdür. Davranıştaki değişim, durumunuzu çözmek için kendinize güvenmekten, halihazırda piyasaların akışında olan başkalarıyla bağlantı kurmaya geçiştir.

3. **Görevinizi Yapın:** Kendinizden daha büyük disiplinli bir göreviniz olmazsa, düşüşünüz devam edecektir. Kendinizi bir değişiklik yapmak için sorumlu olmaya zorlamadan hiçbir şey değişmeyecektir. Şimdi, disiplininiz pahasına tutkunuzun peşinden gitmenin zamanı değil. Şimdi zamanı değil

Dünyayı kurtarmak. Havayolu güvenlik videosunda söylendiği gibi: Acil bir durumda başkalarına yardım etmeden önce "oksijen maskenizi" takın. Oksijeniniz akmaya başladıktan ve zamanınızı geri kazandıktan sonra bunun için bolca vaktiniz olacak!

Bu adımları teorik olarak anlayabilirsiniz - hatta bazılarını daha önce okumuş veya duymuş olabilirsiniz - ancak bu kitabın başında tartıştığımız bilgi ve yön arasındaki farkı hatırlayın: Birçoğumuz haritanın tamamına bakıp dehamıza uygun yolu izlemediğimiz için takılıp kalıyoruz. Dehanız sizin pusulanızdır ve dört dahinin her birinin Kızılötesi'nden çıkan bu adımları takip etmek için farklı bir kazanma formülü vardır.

Aşağıda dört dahi tarafından atılan bu adımlar yer almaktadır. Dehanız ne olursa olsun, hikayemin nasıl devam ettiğini ve Kızılötesi Seviyeden çıkmak için tüm dehalar için geçerli olan adımları nasıl uyguladığımı öğrenmek için önce Dinamo Deha yolunu okuyun. Daha sonra kendi dahi rehberinize geçebilirsiniz - ancak doğal stratejilerin nasıl farklılaştığını görebilmek için dördünü de okuyun.

Kızılötesinden Çıkan Dinamo Dehası Yolu

Tüm Dinamo Dehalar gibi ben de Infrared'deki en büyük zorluğumun aşırı iyimser olmak olduğunu fark ettim. Dinamolar doğuştan iyimserdir. Her *zaman* "Yarın daha iyi olacak... Her zaman daha fazla kredi alabilirim... Hala biraz birikimim var, bu yüzden iyi olacağım... Endişelenme, her şey kendiliğinden düzelecek" diyordum.

Geriye dönüp baktığımda, arabamın parasını ödemek için 500 dolar daha fazla kazanmak konusunda endişelenmeme gerek olmadığını söylemek (çünkü milyoner olacaktım), bir teknem olacağı için yüzme bilmeme gerek olmadığını söylemek gibiydi.

Dinamo olmak bir arabada gaz pedalına sahip olmak gibidir - *sadece* gaz pedalı. Fren yok, debriyaj yok, vites yok. Küçük düşünmeyi sevmeyiz; her zaman bir sonraki büyük şeyin peşinden gideriz. Yaratıcı olduğumu ve her zaman yeni bir şey bulabileceğimi bildiğim için yüzlerce farklı şey denedim.

Singapur'daki yayıncılık işimde sahip olduğum tüm parayı bu işe yatırdım. Beladan kurtulmak için hızlanmaya çalışıyordum ama aslında tek yaptığım birinci viteste devir çevirmektir. Infrared'de bile gidip Daha fazla gelir getireceği umuduyla bazı büyük harcamalara gereksiz para yatırdım. Kaybetmeyi göze alamayacağım bahislere girmeye devam ettim - ki bu da elbette kaybetmeye devam ettiğim anlamına geliyordu.

Anlaşılan o ki, tüm bunlar yanlış yolmuş. Peki bunun yerine ne yaptım? Aslında her şey ne yaptığım ile değil, ne yapmayı *biraktığım* ile başladı. Kızılötesi Seviyesinden çıkmak için yapılmaması gerekenler listesi *tam da* benim yaptığım şeydi. Eğer siz de benim gibi bir Dinamo Dehasıysanız, işte sizi Kızılötesi'nden çıkarmak için izlemeniz gereken yol:

Birinci Adım: Paranızı Ölçün

Paranızı ve kaynaklarınızı *büyük fikrinize* yatırmayın: Tüm kaynaklar, fikrinizi beslemeden önce kendinize ödeme yapmaya ve *henüz* büyük bir şeye yatırım yapmayarak pozitif nakit akışına sahip olmaya yönlendirilmelidir.

Gelecek Vizyonunuzu kişisel nakit akışınızdaki büyümeyle ilişkilendirerek paranızı ölçün: Başkalarının desteğini alarak küçük, istikrarlı adımlar atın ve koşturmayla başlamadan önce ulaşmanız gereken kilometre taşları belirleyin!

Ancak Gelecek Vizyonumu bir araya getirdiğimde ailemin benim için en önemli öncelik olduğu ortaya çıktı. Mücadele ettiğim işimden çok daha önemliydi. Utanç verici bir durumdaydım. Yazdıklarımı eşimle paylaştım ve o da gözyaşlarına boğuldu. Bu, ikimize de "yeter artık" deme ve aile olarak pozitif nakit akışına geçmemizi sağlamak için çok spesifik aylık üç aylık kilometre taşları olan bir Uçuş Yolu oluşturma taahhüdü verdi - benim aya ateş etmemin tam tersi.

Sorun şu ki, Dinamo Dehalar sabırlı olmayı sevmezler. Ayrıntılardan ve günlük harcamalarını takip etmekten nadiren keyif alırlar. Ben ne yaptım? Rakamları gözden geçirmeme yardımcı olabilecek bir Tempo Dehası buldum. Şimdi, bu durumda şanslıyım. Eşim Renate bir Tempo Dehası. Tam zamanlı anne olmadan önce bir hastanede çalışıyordu. Bu yüzden ilk kez ondan mali durumum konusunda bana yardım etmesini istedim.

İyi haber şu ki, *dehanız ne olursa olsun* çevrenizde sizi desteklemeye istekli insanlar her zaman vardır - takımındaki ilk adımlarınız bina - gerçekten bir plan uygulamaya istekli olmanız ve bu konuda tamamen şeffaf olmanız koşuluyla.

Paranız yok mu? Aile kaynaklarınızı benim yaptığım gibi kullanın. Tempo Dehası olan bir eşiniz, aile üyeniz veya iyi bir arkadaşınız yok mu? Bir Tempo veya Çelik Dehası tarafından yazılmış bir iş planının yaratıcı bir incelemesini sunarak, karşılığında kitaplarınızı düzene sokmanıza yardımcı olabilecek "dahi zamanını" çevrimiçi olarak takas edebilirsiniz. (Çelik ve Tempo Dâhileri, tersini teklif ederek bir Dinamo Dâhisinden yaratıcı bir girdi ya da bir Blaze'den insanlarla nasıl bağlantı kurulacağına dair fikirler alabilir). Ya da serbest fikir alışverişinin girişimcilik ruhunu beslediği dünyanın dört bir yanındaki şehirlerde açılan ortak ofis alanlarından herhangi birinde bir masa kiralayabilirsiniz. Dışarıda kimse yok ya da zamanım yok demek sadece bir bahanedir. (Bu bölümün ilerleyen kısımlarında en yaygın Kızılötesi Seviye bahanelerinin bir listesini bulacaksınız).

Benim durumumda Renate ve ben bir ekip olarak parayı kişisel bir sorundan iş sorununa dönüştürdük. İlk üç aya baktık ve harcamalarımızı düzenlemek için ne yapmamız gerektiğine ve işin bana ne kadar daha fazla ödeme yapacağına karar verdik. Ayrıca Çelik Dehası olan ve hesaplarımız konusunda bize yardımcı olabilecek bir arkadaş bulmaya gittik. Daha sonra (birazdan bahsedeceğimiz gibi) Renate'nin Tempo Genius'ını kullanarak nasıl para kazanabileceği üzerinde çalıştık, ben de işletmenin ayrı olarak nasıl daha fazla satış yapabileceği üzerinde çalıştım.

Tüm bunlar daha önce yaptığımın tam tersi olamazdı. Kendi başıma yapmaya çalışmayı bırakmış ve iş koalamaya çalışan çılgın faaliyetlerimi durdurmuştum. Yeni şeyler başlatmaktan vazgeçtim ve Renate ile çalışmak için zaman ayırdım ve yaşam masraflarımızı karşılayabilmesi ve bizi Kırmızı Seviye'ye çıkarabilmesi için işime sıkı sıkıya baktım. İkinci adımda yaptığımız şey buydu.

İkinci Adım: Davranışa Bağlılık

Kendi işinizi kurmak için acele ederek ya da *henüz* en iyi fikrinize odaklanarak ikinci bir gelir elde etmeye çalışmayın. Bu yeni bir akarsu kazmak değil, bir çukur kazmaktır.

Hali hazırda sizden daha iyi, daha yerleşik fikirlere sahip olan başkalarına hizmet etmeye odaklanın: deniz fenerinin daha yukarısında, halihazırda akışta olan insanlar, böylece onların akışı size akacaktır. Gününüzde, haftanızda bir ritim yaratın,

ve başkalarına hizmet ederken tükenmenizi önlemek için bir ay.

Kendi işinizi kurmanın değerini vaaz eden sayısız kitap, konuşmacı ve TV programı var, ancak hepsi de neyin işe yaradığını bulana kadar yolunuzu

ödeyebileceğinizi varsayıyor. "Kendi işimi kuracağım ama kendi finansmanımı nasıl yöneteceğimi henüz çözmedim" demek, "Uçuş dersi almadan uçak uçuracağım" demek gibidir. Havalanma şansınız çok düşüktür.

Bu durum özellikle, her zaman işleri normalde olduğundan çok daha hızlı bir şekilde başarıya ulaştıracaklarını düşünen Dinamo Dehalar için geçerlidir. Sonuç olarak, ne kadar sık para kazanırlarsa kazansınlar, onu daha da hızlı harcamanın yollarını bulurlar.

Peki bu ikinci adımı atmak için ne yaptım? Basit bir odak kaymasıydı Yaptıklarımızı *genişletmekten* yaptıklarımızı *geliştirmeye* kadar.

Küçük ekibimin bana daha fazla ödeme yapmak için net bir planla parayı ölçmesini sağladıktan sonra, günümde ve haftamda paniği durduran bir ritim belirledim. İşimin ihtiyacım olan ekstra nakit akışını nasıl sağlayabileceğine baktım. Yayınlarımızdan aldığımız ücretlere baktım. Ücretlerimizi yeterince artırmaya karar verdim, böylece müşterilerimize daha da iyi bir hizmet sunarken kendime ödediğim ücreti de artırabilecektim. Ekibimle bir araya geldim ve "Daha yüksek ödeme yapan, daha hızlı ödeme yapan müşterilere odaklanacağız" dedim ve onlar da gidip bu müşterileri buldular.

Bir ay içinde Infrared'den çıktım. Birdenbire stresim geçti. Faturalarımı ödeyebiliyordum. Artık işleri ve insanları farklı bir şekilde kendime çekiyordum çünkü kendime daha fazla güvenerek çalışacaktım. En önemlisi, kendime zamanımı (ve hayatımı) geri kazanmıştım.

Bir işim olduğu için tüm bunları yapmak benim için kolay diyebilirsiniz; ya bir işiniz yoksa ama bir işte çalışıyorsanız? Ya işsizseniz? Öylece gidip "Aradığınız dahi benim; bana bir iş verin!" diyemezsiniz. Ekstra gelir elde etmek için ne yaparsınız?

Varlıklarınıza ve iş/istihdam durumunuza bağlı olarak herhangi bir dahi için Kızılötesi'nden çıkmak için dört vites olduğu ortaya çıktı (dördünü de bölümün sonunda görebilirsiniz). Benim yayıncılık işimdeki yolum Sarı oyuncu yoluydu - "ikinci vites" yolu: Zaten bir işim vardı ve bu işi bana ihtiyacım olan nakit akışını sağlamak için kullanabilirdim.

Ancak "birinci vites" konusunda da deneyimim oldu: Temel Prizma yolu. Bir işte çalışıyorsanız veya iş arıyorsanız izlemeniz gereken yol budur. Bunu biliyorum

Çünkü üç yıl önce Kızılötesi'nin içine düşmüştüm ve kurtulmama yardımcı olacak bir işim yoktu!

Singapur'daki mücadelelerimden üç yıl önce Londra'da yaşıyordum. İlk işimden çıkmıştım, bir sonraki "büyük işim" olarak ikinci bir iş arıyordum ve o işten kalan büyük bir vergi faturasıyla Kızılötesi'nde sıkışıp kalmıştım. Elbette bir Dinamo olarak işleri yürütebileceğime dair iyimser

hissediordum. Bana her türlü iyi tavsiyeyi veren akıl hocamla yeni konuşmuştum... ki bu tavsiyeleri hemen göz ardı ettim. Bunun yerine, görüşmemiz bana danışman olmam için ilham verdi! Bir girişimci olarak ne kadar çok şey öğrendiğimi diğer insanlarla paylaşabilirdim! Biriktirdiğimiz tüm parayı (yaklaşık 1.000 dolar) aldım ve yerel bir gazeteye ilan vererek yerel işletmeleri desteklemek için hizmetlerimi sundum.

İlan bir gün boyunca yayınlandı ve ben de telefonun başında oturup çalmasını bekledim. Sadece bir telefon aldım: tavsiyemi çok beğenen ama o sırada Kızılötesi konusunda benden daha derin olan ve bana hiçbir şey ödeyemeyecek olan yerel bir tesisatçıdan.

Orada otururken *belki de girişimci olmak için uygun değilimdir* diye düşündüğümü hatırlıyorum. Çaresizdim ve Dinamo umudumu kaybediyordum. Renate faturaları ödemeye yardımcı olmak için bir hastanede çalışıyordu, ancak ona yakında para kazanacağımı garanti etmeye devam ettim. Sonra uyandırma çağrısı geldi: Renate hamile kalmıştı. Bir bebeğimiz olacaktı! Hayatımın en mutlu ve en korkutucu anlarından biriydi ve "girişimcilik oynamayı" bırakma zamanımın geldiğini biliyordum. *Kendimi işime adamanın zamanı gelmişti.*

Dinamo Dehamı kullanarak akış içinde biri için çalışacak bir rol bulmalıydım, yoksa sadece zamanımı parayla takas etmiş olacaktım. Yaratıcı olduğumu biliyordum. İyi ürünler ortaya çıkarabileceğimi biliyordum. Bu yüzden, öncelikle akışta olan tanıdığım *herkesin* bir listesini yaptım ve ne yaptıklarını araştırdım. Sonra sordum: Akışta olan kimleri tanıyorlardı? Yaratıcılığımı kime sunabilirdim, ürettiğim sonuçlardan belli bir yüzde alabilir miydim?

O zamanlar internet yeni yeni geliyordu. Bu beni büyüledi ve dışarı çıkıp arkadaşlarıma sektörde tanışıp değer katabileceğim kimleri tanıdıklarını sordum. Her şey birbirini izledi ve kendimi Dell'den hisse opsiyonlarını alarak ayrılan ve Richmond, Surrey'de Apple ve Microsoft ile heyecan verici yeni bir girişimi finanse eden iki üst düzey yönetici tarafından kurulan bir start-up'ın ofis kapısında buldum.

"Sizin için çalışmayı çok isterim." dedim. Bana

"Şu anda eleman almıyoruz" dediler.

Dedim ki, "Sorun değil, bana sadece gelip yardım edebileceğim bir hafta verin. Haftanın sonunda size işinize nasıl yardımcı olabileceğime dair raporumu vereceğim. Belki yapılabilecek bazı ekstra satışlar vardır. Belki de gözden kaçırdığımız ve yeni gözlerin göreceği bir strateji vardır. Söylediğim hiçbir şey hoşunuza gitmezse, bir hafta boyunca ücretsiz emeğimi almış olursunuz."

Bu Dynamos'un iyi yaptığı bir şey: Para kazanılan yerde para kazanmanın yollarını görebiliyoruz. Teklifim şirketin ilgisini çekti ve kapıdan içeri girdim. Bir hafta boyunca ekibin gölgesi oldum ve mevcut müşterileriyle ürün yelpazesine eklemeler yaparak ve yeni müşterilere ulaşarak satışlarını artırmalarına yardımcı olabileceğim yollar buldum. Fikirlerimi beğendiler ve bana yüzde bazında ödeme yapacaklarını söylediler.

Davranış taahhüdünden kastım budur: Sadece kendi fikrime odaklanmak yerine başkasının işine hizmet etmeye kararlıydım. Milyoner olmak istemediğimi *biliyordum*; geçinebilmek için ihtiyacım olan parayı kazanmaya çalışıyordum.

Bir ay içinde şirket bana satışlara yardımcı olacak bir iş teklif etti ve ben de Infrared'den ayrıldım. Ertesi yıl, üst yönetimin bir parçası oldum ve böylece çevrimiçi işletmeler hakkında bilgi edinmeye başladım. Ancak temel adım olan üçüncü adımı da atmamış olsaydım asla bu kadar ileri gidemezdim.

Adım 3: Görevinizi Yapın

Henüz dışarı çıkıp başkalarını büyük *fikrinizde* sizi desteklemeye ikna etmeye çalışmayın.

Görevinizi kendinize ve başarıınıza değil, daha büyük bir şeye karşı *yapın*.

Infrared'deki pek çok kişi zaten görevlerini yaptıklarını düşünüyor. Infrared'deyken ben de öyle olduğumu düşünüyordum. Ancak maddi şeylerden fedakârlık etmek ile daha yüksek düzeyde bir bağlılık için düşünme şeklimizden fedakârlık etmek arasında büyük bir fark vardır. Görevinizi yapmak askere gitmek gibidir. Bizden daha büyük bir şey yapmakla ilgilidir, çünkü eğer bizden daha büyük değilse, eski yollarımıza geri döneriz.

Kızılötesi'ndeyken hem Londra hem de Singapur hikayelerimde, beni dışarı çıkarmak için dramatik bir şey gerekiyordu. Her iki seferde de bu aileme karşı görevimdi. Singapur'da arabamın haczedilmesi ve bunun aileme getirdiği utanç, ilk Geleceğimi yazmama neden oldu.

Vizyon. Londra'da Renate'nin hamileliği, geleceğim için ne istediğime yeniden odaklanmamı sağladı. İlk günden itibaren bu çevrimiçi şirkete zamanımı ve odağımı vermek istememin nedeninin yaptıkları işe inanmam olduğu konusunda çok nettim. Ama aynı zamanda yolda bir çocuğum olduğu konusunda da nettim. Aileme de doğru şekilde hizmet ettiğimden emin olmak istedim.

Sevdiğiniz birinin tıbbi bir operasyon için aniden paraya ihtiyacı olduğunu düşünün: sahip olmadığınız ama bulmanız gereken bir para. Kendinizi farklı düşünmeye ve parayı bulmaya zorlar mıydınız? Bu, "Görevini Yap "ın

doğasıdır - başkalarına karşı görevinizi mevcut faaliyetinizin ve odağınızın üzerine koymak. Yıllarca aynı kazanç seviyesinde (sadece Kızılötesi değil) takılıp kalmış, daha yükseğe çıkma umudunu yitirmiş insanlar gördüm, aniden ailelerinin paraya ihtiyacı oldu. Birdenbire yükselmenin bir yolunu buldular.

Farklı bir durumda olabileceğinizi unutmayın; mevcut işinizden veya işletmenizden daha fazla kazanmanın bir yolunu bulabilir veya belki ikinci bir gelir akışı ekleyebilirsiniz. Bunların hepsi daha sonra gelecek. Şu anda önemli olan, dehânızı kullanarak Kızılötesi'nden çıkmaktır.

Şimdi mesele *sürdürülebilirlik*. Görevinizi yapmak, herhangi bir dahinin Kızılötesi bağımlılığını kırmasının nihai yoludur: onu sizden daha büyük hale getirmek. Ancak Infrared'den uzak *durmak*, aynı hataları tekrar yapmamak için *üç adımı* da *takip etmeye devam etmeniz gerektiği* anlamına gelir. İngiltere'den sonra bunu yapmadım ve Kızılötesi'ne geri döndüm. Singapur'dan sonra bir daha asla Kızılötesi'ne girmedim, çünkü Gelecek Vizyonum vardı ve üç adıma da gerçekten net bir şekilde odaklandım.

Bu, para kaybeden ve hatta başarısız olan şirketlerimin olmadığı anlamına gelmiyor. Oldu. Ve bugün bile kendi payıma düşen iniş çıkışları yaşamaya devam ediyorum. Ancak piyasanın ve işlerimin akışı ne olursa olsun, kişisel tesisat sistemim akmaya devam ediyor.

Bugün görevimi yerine getirmek, her Pazar akşamı Gelecek Vizyonumu okuyup kontrol ederek, Uçuş Öncesi Kontrol Listelerimi gözden geçirerek ve önümüzdeki mükemmel haftayı gözümde canlandırarak önümüzdeki haftaya hazırlanmak anlamına geliyor.

Kızılötesinden Çıkan Dahi Yol Infrared'den Blaze olarak

çıktığım üç adımda neyi farklı yapardım?

Dahi mi? Bir muhasebe dehası olarak kişisel mali durumumu nasıl yöneteceğimi anlatan kitapları okumazdım. Blaze Dehaları insanları sever; onları sayıları takip etmekten daha az heyecanlandıran bir şey yoktur. Blaze Genius'lar sürecin takip edilmesinin eğlenceli olmasını isteme konusunda Dinamo'lara benzerler, ancak diğer insanlar onları kendi fikirlerinden daha çok rahatsız eder. Onlar her partinin can damarıdır!

Bu nedenle, Blaze'ler için kazanma formülü bağlantılarını ve ilişkilerini içerirken, dikkat dağınıklığı onları şu anda yaptıkları şeyden uzaktaki fırsatları kovalamaya yönlendirirse, bu kolayca kaybetme formülleri haline gelebilir. Infrared'de bir Blaze Dehasıysanız, hayatınızın aralarında karar

veremediğiniz farklı fırsatlarla dolu olduğunu ve yapmak istediğiniz şeyi yapmanızı engelleyen çok fazla dikkat dağıtıcı unsur olduğunu garanti ederim. Tüm bu bağlantıları kurmakla meşgul olabilirsiniz, ancak akşam eve dönüp negatif nakit akışınıza baktığınızda, bu gerçekten yalnız olduğunuz hissini durdurmaz.

İki yıl önce Rustica Lamb'e mentorluk yapmaya başladığımda tam da bu noktalara değinmiştim. Rustica, Yeni Zelanda'dan Bali'ye taşınmış ve çocuğunu benim çocuklarımla aynı okula, Green School'a yazdırmış bir Blaze Genius. İşinden ayrılmış ve bir dönem için taşınmıştı. Geliri olmadan bu anlaşımanın devam edemeyeceğini biliyordu ve derin bir Kızılötesi içinde bir çıkış yolu arıyordu.

Onun Gelecek Vizyonu ile başladık. Rustica, online eğitimde büyüyen hareketin içinde yer almak istiyordu. Gelecek vizyonunda kendisini sektörde bir lider olarak görüyordu. Kendisini her yerden çalışabileceği bir yaşam tarzına sahip olarak görüyordu. Bali'deki yaşamını ve çocuğunun eğitimini kolayca karşılayabilecek bir gelire sahip olduğunu gördü. Tüm bunların nasıl olacağını bilmiyordu ama olacağına inanıyordu.

Yaşadığı en büyük sorun, e-öğrenme alanında kendi işini kurmaya çalışmak ve dehasına uygun olmayan bir Dinamo stratejisi uygulamaktı. Yıllarca kendi işini kurmaya çalışırken, bir Blaze Dehası olarak akışının *ne* yapması gerektiğini değil, *kiminle* çalışması gerektiğini sormak olduğunu fark etmeden mücadele etmişti.

Ona danışmanlık yapmaya başladığımda, her şeyi tersine çevirmesini söyledim.

İşte Rustica'nın Kızılötesi'nden çıkıp Blaze yolunu nasıl izlediği.

Birinci Adım: Paranızı Ölçün

Parayı tamamen görmezden *gelmeyin*; kendi başının çaresine bakacağını söyleyin ve sadece tutkunuzun peşinden gidin: Başınızı en başta belaya sokan da bu zaten!

Gelecek Vizyonunuzu kişisel nakit akışınızın istikrarlı bir şekilde büyümesine bağlayın ve diğer insanlar ve onların fırsatları tarafından dikkatiniz dağıtılmadan bunu en önemli önceliğiniz haline *getirin*: Sizi destekleyecek bir ekip kurun ve bunu eğlenceli hale getirin.

Bir Blaze Genius parayı nasıl kolayca ölçer? İlk adım, harcadıktan sonra tüm paranın nereye gittiğini bulmaya çalışmamaktır! Bir Blaze Genius'a uygun olan basit bir bankacılık yapısı vardır; burada ay boyunca paranızın nereye gitmesi gerektiğine önceden karar verirsiniz. Faturalar, nakit ve katkılar için ihtiyacınız olan hesaplara otomatik ödemeleri önceden ayarlayın

ve karmaşık elektronik tablolara dayanmayan bir plan izleyin. (Bunu ayarlamaya hazır olduğunuzda, bunu yapmak için tüm ayrıntılar Milyoner Ana Planı web sitesindeki kişisel sayfanıza bağlı Paranızı Ölçün Oyun Kitabı'nda yer almaktadır).

Rustica hemen parasını ölçmeye başladı, böylece Infrared'den tam olarak ne kadar alması gerektiğini biliyordu (başlamak için birkaç bin dolar). Daha sonra bir muhasebeci ve bir arkadaşından oluşan bir ekip kurmasına yardımcı oldum. Rustica, üç ay içinde Infrared'den çıkma hedefiyle kilometre taşlarını belirledi. Taahhüdüne sadık kalabilmek için ekibiyle haftalık gözden geçirme toplantıları düzenledi.

Önünde yeni bir hedef varken, ihtiyaç duyduğu ekstra nakit akışının eöğrenme girişiminden gelmeyeceği açıktı. Bu da onu doğal olarak ikinci adıma yönlendirdi.

İkinci Adım: Davranışa Bağlılık

Henüz kendi işinizi kurmaya çalışarak ya da bağlantı kurduğunuz kişiler tarafından önerilen birden fazla gelir akışı yoluyla Infrared'den çıkmaya çalışmayın ve tüm bunların çeşitliliği tarafından baştan çıkarılmayın.

Akıшта olan arkadaşlarınızı ve tanıdığınız kişileri (veya akışta olan başkalarını tanıyacak tanıdıklarınızı) arayın ve onlarla birlikte çalışın Enerjiniz ve bağlantılarınız aracılığıyla işlerini sizin için gerçekten karlı bir şekilde büyütmek için!

Size birden fazla gelir akışının gerekli olduğunu söyleyen pek çok kitap okudunuz - ancak bu, spektrum seviyesinin üstünde olan, zaten nakit akışına sahip olan ve ekiplerini desteklemek ve yönetmek için bir yolu olan insanlar içindir.

Blazes'in şöyle dediğini duydum: "Zamanımın bir kısmıyla pazarlama yapacağım, zamanımın bir kısmıyla hisse takası yapacağım ve zamanımın bir kısmıyla mülk satın alacağım..." Bunu yapmayın. Bir Blaze Genius (ya da Infrared'deki herhangi bir dahi) buna hazır değildir ve bunu düşünmemelidir. Bu sadece daha az ve daha ince ve daha ince zaman akışlarına yol açar. Zamanınızı bölmeyi ve arkadaşlarınızın kafasını karıştırmayı bırakın, hiçbiri aslında ihtiyacınız olan parayı üretmenize yardımcı olmaz.

Rustica'ya tanıdığı, güven duyduğu ve insanlarla iyi geçinen birini arıyor olabilecek kişilerin bir listesini yapmasını söyledim. Bir Blaze için bu hiç de zor değil!

Rustica, Yeni Zelanda'daki bağlantılarından en iyi şekilde yararlanmak istediğini ağına duyurduğunda, bir bağlantısı ona işe alım şirketini büyütmesine yardımcı olacak bir rol teklif etti. E-öğrenme ve eğitime odaklanması şartıyla bu fırsatı değerlendirdi. Bu, kimliğini oluştururken bir

yandan da gelir elde edebileceği anlamına geliyordu. Benim İngiltere'de yaptığım gibi yüzde esasına göre çalışacağını söyledi. Daha da ileri giderek, yaptığı işin yeni bir eğitim iştirakinin parçası olması için pazarlık yaptı ve eğer başarılı olursa bu iştirakin sahibi olacaktı. Ben Dinamo Dehamı yeni stratejiler ve fırsatlar yaratmak için kullanırken, Rustica da Blaze Dehasını ilişkileri ve kelle avcılığı yoluyla bağlantılar kurmak için kullandı.

Rolü üstlenmek için Yeni Zelanda'ya geri döndü, sakin ve odaklanmış kalmasını sağlayan bir ritim kurdu ve e-öğrenme topluluğuyla bağlantı kurmaya başlayarak ihtiyacı olan nakit akışını kazanmasını sağladı.

Üçüncü Adım: Görevinizi Yapın

Zamanınızı para almadan başkalarına yardım ederek, bir sonraki büyük işiniz olması umuduyla bağlantılar peşinde koşarak ve insanlara iyi davranma fikrini Kendinize verdiğiniz değerin ölçümü.

İster aileniz, ister arkadaşlarınız ya da nihayetinde başarınızdan faydalanacak olan toplum olsun, tüm dikkatinizi sizi harekete geçirecek ve yolunuzda tutacak daha yüksek bir amaç için görevinizi yapmaya odaklayın.

Alevler sevilme ister ve genellikle takılıp kalır ve Kızılötesi'nde kurban olarak kalırlar çünkü önce kendilerini düşünmek yerine diğer herkese yardım ederler. Bu, arkadaşlarınıza yardım etmemek anlamına gelmez. Gerçekten kârlı bir şekilde yardım etmek anlamına gelir. Her hafta sizi yolda tutmaya kararlı bir ekiple bağlantı kurmak için bir zaman belirleyin. Bu iki kişiyle de olabilir, dört ya da beş kişiyle de olabilir. Onları bir araya getirin ve takip edebilmeniz için bir lider belirleyin. Başkalarına karşı sorumlu olduğunuzda her zaman daha iyi olursunuz. Destek ve bağlantı konusunda yardımınız karşılığında rakamlarınızı yönetmesi için bir Çelik Deha edinin. Üç adım boyunca konuşun ve kazanımları birlikte kutlayın.

Stratejiye bu şekilde odaklandığınızda, özellikle de Rustica gibi bir Blaze için aylar ve aylar sürmez. Güçlü yönlerine uygun bir işte tek bir gelir akışına odaklanarak Infrared'den hızla çıkmak için dehasını kullandı. Akışlarının bir parçası olmak için dışarı çıkıp başkaları için çalıştığınızda, bunun kendi işinizi kurmaya çalışmaktan bir şekilde geri adım atmak olduğunu asla düşünmeyin. Aslında, yanlarında çalıştığınız insanlar, kendi işinizi kurduğunuzda sizi destekleyen kişiler olabilir.

En önemlisi de Rustica, her şeyin kendisi ve ne istediği ile ilgili olmamasını sağlayarak görevini yerine getirdi. Ailesi için doğru olanı yaptı ve bu her şeyden önce geldi.

Infrared'den ayrıldıktan sonraki üç ay içinde Rustica, kurduğu bağlantıların desteğiyle Yeni Zelanda'da bir e-öğrenme konferansı başlatmayı

planladı. Bir dizi tanınmış e-öğrenme konuşmacısını teyit etti ve Yeni Zelanda'daki e-öğrenme derneklerinin ve gruplarının katılımını sağlamayı başardı. Yerleşik konuşmacılar ve yerleşik kuruluşlar arasındaki noktaları birleştirdi. Eğitim işe alım şirketindeki üst düzey rolü ona bunu gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğu güvenilirliği sağlamıştı. Yeni Zelanda'ya geri döndükten sadece sekiz ay sonra Rustica, kendi oluşturduğu bir ekip ile konferansı başarıyla yönetti.

O zamandan beri e-öğrenme işini başlattı, işe alım bölümünü yöneten bir ekip kurdu ve ulusal bir Yeni Zelanda şirketiyle e-öğrenme danışmanlığı sözleşmesi imzaladı.

2013 yılının sonunda Rustica, bir yıl önce hayalini kurduğu gelir, özgürlük ve hayata sahip olarak ailesiyle birlikte Bali'ye geri döndü. Yıllarca kendi işini kurmaya çalışırken, bir Blaze Genius olarak akışının *ne yapması* gerektiğini değil, *kiminle* çalışması gerektiğini sormak olduğunu fark etmeden mücadele etmişti.

Tempo Genius Kızılötesinden Çıkış Yolu

Aileden bahsetmişken, bu bizi Tempo yoluna götürüyor ve eşim Renate'nin bir Tempo Dehası olduğunu zaten biliyorsunuz. Ayrıca arabamızın çekilmesinden sonraki günlerde ailemizi Infrared'den çıkarmak için bir ekip olarak çalışmamıza yol açan hikayeyi de zaten biliyorsunuz. Onunla oturup işin zorluklarını ve ne durumda olduğumuzu anlatmıştım. O da çözümün bir parçası olmak istemişti.

Sonra, benim onunla Gelecek Vizyonumu paylaştığım gibi, o da kendi hayalleri ve izleyeceği kendi yolu olduğu için kendi vizyonunu yarattı. Unutmayın: Tempo, Dinamo'nun tam tersidir. Onun güçlü yanları benim zayıf yanlarımdır ve bunun tam tersi de geçerlidir: Dinamoların başları bulutlardayken, Tempoların ayakları yere basar. Bir uçurtma gibi uçabilmemin tek yolu Renate'nin ipi tutmasıydı!

Tempoların karar vermeleri ve alıştıkları şeyleri bırakmaları daha uzun sürer. Dinamolar daha hızlı para kazanırken (ve daha hızlı harcarken), Tempoların aynı şekilde yeni fikirlerden oluşan bir yapılacaklar listesi yoktur ve genellikle nasıl para kazanacaklarını bulmakta zorlanırlar. Tempo Dehalarının gücü, Dinamo ve Alev Dehaları kadar hızlı harcama yapmamaları ve paranın nasıl akacağı konusunda daha dikkatli olmalarıdır. Karşılaştıkları zorluk, para akışını nasıl artıracaklarını bulmaktır.

Birinci Adım: Paranızı Ölçün

Sadece bir arkadaşınız tarafından tavsiye edildiği için para kazanma faaliyetine atlamayın veya hisse senedi ticareti, emlak yatırımı veya çevrimiçi yatırım gibi daha hızlı para kazanmak için bir sistemi takip etmeye çalışmayın. *pazarlama-henüz*.

Bütçenizi Gelecek Vizyonunuzla bağlantılı ileriye dönük bir tahmine dönüştürün ve ardından Kızılötesi'nden çıkma planınızda ihtiyaç duyduğunuz ekstra nakdi elde etmenin en kolay ve en kesin yolunu bulmanıza yardımcı olacak bir ekiple çalışın!

Tempo'lar Dynamos gibi yeni bir şey yaratmayacaklarını biliyorlar, ancak harika bir zamanlama anlayışları var ve bu nedenle bir şeyler satan biri tarafından baştan çıkarılabiliyorlar. Bu noktada Tempo parasının gitmesi gereken yer orası değil. İhtiyacınız olan nakit akışından yoksun kalmanıza yol açacak şekilde kilitlenir; varlık zengini ve nakit fakiri olursunuz.

Tempo'lar takımlarına, onları kazanmanın en basit yoluna yönlendirmeye yardımcı olabilecek bir Dinamo veya Blaze Genius getirmelidir. İlk küçük ekip toplantımızda Renate kazanmak istediğini söyledi, ama nasıl? Farklı olasılıkları gözden geçirdik: Hastanede bir iş mi? Çalışma saatleri uygun değil. Yöneticilik işi mi? Pek eğlenceli değil. Emlak işi? İşte bu onun ilgisini çeken bir şeydi. İlgilendiği sektörü daraltmıştık ve işte o zaman ikinci adıma geçtik.

İkinci Adım: Davranışa Bağlılık

Tüm zamanınızı meşgul olarak, ellerinizi size ihtiyacınız olan parayı kazandırmayan faaliyetlerle doldurarak sahte bir başarı hissine kapılarak geçirmeyin.

Tüm çabalarınızı, en yaratıcı veya bağlantılı arkadaşlarınızın yardımıyla, akış halindeki bir ekibe güvenilirlik ve hizmet gibi doğal güçlü yönlerinizi getirdiğiniz için karlı bir şekilde ödüllendirildiğiniz bir role yönlendirin.

Tempo, aktivitenin tam ortasında en iyi halini alır, ancak bu durum Kızılötesi'nde aleyhlerine işler. Tempo tamamen güvenilir hizmet, özen ve eylemle ilgilidir. Renate her gün o kadar meşguldü ki, oturup bağlantı kurmaya, *odaklanmaya* ve sonra da dışarı çıkıp para kazanmaya zaman bulamıyordu.

Temposlar bir Dinamo ile aynı risk iştahına sahip değildir ve ancak oldukları şeyle ilgili bir konfor seviyesi kazandıklarında hareket etmeye başlayacaklardır.

ve bunu yapmanın en iyi yolu. Bir Dynamo Genius ile birlikte çalışarak Tempos ihtiyaç duyduğu yönlendirmeyi alabilir. Renate'nin emlakla ilgilendiğini bildiğimden ve kendi paramızı emlak yatırımlarına yatırmanın zamanı *olmadığını bildiğimden*, Renate ile gelir getirecek emlak piyasasına dahil olma seçenekleri üzerinde çalıştım.

Bir Tempo Genius (ve yeni bir anne) olarak Renate'nin Singapur'da pek çok yakın arkadaşı vardı. Hepsi ev kiraliyordu ve çoğu iki yılda bir taşınıyordu. Bir emlak acentesi olarak onlara yeni evlerini bulmalarında yardımcı olmak ne kadar kolay olurdu? Infrared'den taşınmamıza yardımcı olmak için belirlediği nakit akışı hedefine ulaşmak için yıl içinde yalnızca dört başarılı kiralamaya ihtiyacı olacağını hesapladık.

Renate'yi emlak dergimizdeki en büyük müşterilerimizden biri olan ve acenteler için harika bir eğitim programı sunan Dennis Wee ile buluşturdum. Renate bu programa kollarını açarak kabul edildi. Kendisi ve ailesi için uygun bir ritim belirledi ve bu ona eğitimden geçmesi ve bir temsilci olarak ayarlanması için zaman verdi.

Sonuç mu? Altı ay içinde kendi hedeflerine ulaştı ve sonra da aştı ve o kadar başarılı oldu ki Singapur'daki göçmen pazarına hizmet etmek için Expat Rentals adında yeni bir şirket kurduk. Bugün bu şirket ülkenin önde gelen gurbetçi kiralama firmalarından biri.

Üçüncü Adım: Görevinizi Yapın

Dünyanın geri kalanına kendinizi kapatmayın ve kendi faaliyetlerinize çekilmeyin.

Daha yüksek bir görevi taahhüt eden bir yola odaklanmanıza yardımcı olabilecek bir destek ekibi toplayarak bağlantı *kurun*.

Tempo'lar Blaz'lar gibi dışa dönük değildir. Tek başlarına daha fazla zaman geçirirler - bu da desteksiz daha fazla zaman geçirecekleri anlamına gelir. Eğer bir Tempo Dehasıysanız, hesap tablolarını yönetebilir ve büyük olasılıkla maliyetlerinizi şimdiden hesaplayabilirsiniz. İşleri gerçekleştirmek için Blaze Dehalar gibi bir gruba ihtiyacınız yok, ancak odaklanmanızı sağlayacak ve vermeniz gereken zor kararlar konusunda size güven verecek bir ekibe ihtiyacınız var.

Dinamo ve Alev Dehalarında olduğu gibi, Tempoların da Kızılötesinden çıkmak için kendilerinden daha büyük bir nedene ihtiyaçları vardır. Hepimiz Kızılötesi'nde olmanın acısına katlanabiliriz.

Infrared'den kendi başımıza çıkabiliriz, ancak başkalarının bizim eylemlerimizden dolayı acı çektiğini görmeye dayanamayız. Renate ve benim

için, durumumuz hakkında dürüst davranarak birlikte çalışmak, Infrared'den çıkmak ve uzak kalmak için kritik öneme sahipti. Çoğu zaman aileniz veya yakın arkadaşlarınız sizi desteklemeye yardımcı olacaktır; ancak onların veya destek aradığınız kişilerin akışta ve bağlantıda olduğundan emin olun.

Sadece gerçek zorlukların yaşandığı bir dönemin insanların gerçekçi olmasını sağladığı pek çok geri dönüş hikayesi olması tesadüf değildir. O zaman belirlediğimiz alışkanlıklar ve uygulamaya koyduğumuz sistemler, Renate ve benim bugün kullandıklarımızla aynı. Renate görevini yerine getirerek sadece kendi hayallerini değil benim hayallerimi de gerçekleştirmesini sağlayan tohumları ekti: Singapur'da edindiği emlak deneyimi, Bali'deki tatil köyümüzü satın almak da dahil olmak üzere dünya çapında bir emlak portföyü oluşturmamızı sağladı!

Kızılötesinden Çıkan Çelik Deha Yolu

Flow, 2011 yılında tanıştığım başka bir evli çiftin bulunduğu yerden çok uzaktaydı. Lisa ve Lachlan Laing Avustralya'da güneş enerjisiyle çalışan ısıtıcılar satan bir işe başlamışlardı. Zor zamanlar geçirmişler ve tüm paralarını işlerini yönetmeye harcadıkları için Infrared'in içine düşmüşlerdi. Renate ve benim gibi, bu stres onların kişisel ilişkilerini de etkilemişti. Evliliklerinin iyiliği için hala birlikte çalışıp çalışmamaları gerektiğini ya da işi yönetmek için hala motivasyonları olup olmadığını sorguluyorlardı.

Onların durumunda Lachlan bir Çelik Deha, Lisa ise bir Dinamo Deha. Yeni bir bebekleri olmuştu ve temkinli Çelik Lachlan geleneksel "kararları ben veririm" yaklaşımını benimserken, Dinamo Lisa "Tamam, peki *ne yapıyoruz?*" diyordu.

Ancak Steel Lachlan'ın Lisa'nın yaratıcı, geleceği düşünen Dinamo'suna bu tür bir cevap vermesi mümkün değildi. Sektör ve işlerinin geleceği hakkında kötümserdi ve aynı zamanda değişime karşı inatla direniyordu. "Bu işi yapmaya devam edeceğiz" gibi bir şey söylerdi. Kadın da "Tamam... ama o zaman neden şunu ya da bunu yapmıyoruz?" diye cevap verirdi. Sonra da ona kendisini "sorgulamayı bırakmasını" söylerdi.

Onlarla ilk kez böyle tanıştım. Bir şeylerin değişmesi gerektiğini bildikleri bir noktaya gelmişlerdi. Gelecek Vizyonları ile başladık. Çabucak Her ikisinin de, işleri yoluna koyabilirlerse birlikte çalışmayı tercih *edecekleri* açıktı ve her ikisinin de dünyada fark yaratacak yeni bir iş hayalleri vardı - sadece henüz ne olduğunu bilmiyorlardı. İşte Lachlan'ın Çelik Dehasını kullanarak Lisa ile birlikte Infrared'den çıkmak için kullandığı üç adım.

Birinci Adım: Paranızı Ölçün

Zamanınızı başkalarının işleri nasıl yaptıklarını yargılayarak ve eleştirerek geçirmeyin ve bunu eylemsizlik için bir neden olarak kullanmayın.

Analitik becerilerinizi, Gelecek Vizyonunuzla bağlantılı olan ve plana ulaşmak için çözümler üzerinde sizinle birlikte çalışacak bir ekibe ilham veren bir finansal plana odaklayın.

Çelik Dâhiler dört dâhi arasında en derin düşünen ve analitik olanlardır. Kızılötesinden çıkmak için atılması gereken üç adımı sağduyu olarak görürler ancak yine de ne yapacaklarını anlamakta inanılmaz derecede zorlanırlar. Bunun nedeni Çelik Dehaların her zaman bir şeyleri yapmanın daha iyi bir yolu olduğunu düşünmeleri ve sürekli olarak riskleri ve olumsuzlukları görmeleridir.

Infrared'deki çeliklerin para biriktirmek gibi bir sorunu *yok*. Onların *daha fazla* para kazanmak gibi bir sorunları var. Dinamo ve Alev Dehaları para kazanma konusunda doğal olarak iyidirler, çünkü fikirler ve insanlar arasında bağlantı kurarlar. Ancak parayı tutma konusunda o kadar iyi değillerdir. Tempo ve Çelik Dahiler parayı tutma ve tam olarak nerede olduğunu hesaplama konusunda harikadırlar, ancak ayaklarını gaza basma konusunda o kadar iyi de değildirler.

Lachlan gibi, Infrared'deki Çelik Dehaların da genellikle hesap tabloları ve bütçeleri vardır, ancak nakit tüketen varlıklara veya düşük ücretli işlere tutunurlar ve özellikle daha büyük kayıplardan çok korktukları için karar vermekte zorlanırlar. Çeliklerin yapması gereken şey, bunu nasıl yapacağını bilen insanlarla bağlantı kurmaktır. Çeliklerin masaya getirdiği değer maliyetleri düşürmektir. (Eğer bu sizseniz, benim bir Dinamo olarak yaptığım gibi, başkalarının daha fazla satış yerine daha fazla kâr elde etmesine yardımcı olursanız, belki de getirinin bir yüzdesini alabilirsiniz).

Lachlan'ın durumunda, bağlantı kurması gereken Dinamo'yu görmek için tek yapması gereken yemek masasına bakmaktır. O ve Lisa, Infrared'den çıkmak için bir ekip ve finansal bir plan oluşturdular. Nakit akışlarında takip etmeleri gereken büyük bir değişim vardı ve bunu nasıl yapacaklarını bilmiyorlardı. yapmak. Ancak bir plana sahip olduklarında, bunu gerçekleştirmeyi taahhüt edebilirler.

İkinci Adım: Davranışa Bağlılık

Tüm zamanınızı ayrıntılara, analiz yaparak öne *geçmeye* ve işleri kendi başınıza büyütmeye çalışarak harcamayın.

Akışı bulmak için başkalarının yardımıyla çalışın, sizi yolda ve pozitif tutacak bir ekiple bir ritim oluşturun ve detay ve sistem odaklı olma yeteneğinizi, akışı size açabilecek kişilerle takas *edin*.

Çelik Dehaların ayakları gaz pedalı yerine frene basar. İçselleştirirler - ilerlemeden önce her şeyin mükemmel olmasını isterler. Lachlan ve Lisa Çelik ve Dinamo Dahi olduklarını öğrendiklerinde, birlikte nasıl çalışabilecekleri (ve hayal kırıklıklarının nereden kaynaklandığı) birdenbire anlaşıldı.

İlk olarak, zamanlarının yüzde 80'ini mevcut işlerinde nakit akışı hedeflerine ulaşmak için çalışarak ve yüzde 20'sini yeni işlerini hayal ederek geçirecekleri bir ritim oluşturdular. Lisa bir dizi promosyonla gelirleri artırmanın yollarına odaklandı ve Lachlan tedarikçileriyle ödeme koşullarının artırılması için pazarlık yaptı. Önceliklerini işi daha da büyütmeye çalışmaktan verimliliği ve kaliteyi artırmaya çevirdiler.

Sonuç mu? Ekibin büyüklüğünü azaltarak maaş maliyetlerini düşürdüler ve yönlendirmeleri artırarak pazarlama maliyetlerini azalttılar. Gelirleri değişmediği için, Infrared'den çıkmak için i h t i y a ç d u y d u k l a r ı ekstra parayı kendilerine ödediler ve bu onlara geleceği planlamak için nefes alma alanı sağladı.

Üçüncü Adım: Görevinizi Yapın

İşleri yoluna koymaya çalışırken kendinizi çevrenizdekilerden soyutlamayın.

Hesap *verebileceğiniz birini* -herhangi birini- bulun: Sizi tekrar akışa sokacak dinamik bir lider veya birlikte çalışacağınız bir insanla kendinizi daha büyük bir amaca adayın.

Çelik Dehalar işleri kendi başlarına yapmak isterler ve Kızılötesi Seviyedeyken nakit akışını nasıl geri getirecekleri konusunda hiçbir fikirleri olmadan kendilerini izole ederler. Kızılötesi Seviyede Tempo ve Blaze ya insanların ya da faaliyetlerin içinde kaybolurken, Dinamo ve Çelik her zaman kendi başlarına yapmaya çalışırlar, ancak Lachlan gibi Çelikler (ya da benim gibi Dinamolar) bunu yaptıklarında, ihtiyaç duydukları yardımdan kendilerini koparırlar.

Lachlan ve Lisa ile Gelecek Vizyonları üzerinde çalıştım - bir yıl sonra tüm sıkıntılarını geride bırakmış ve bankada fazladan paraları olan ilham verici mükemmel bir yaşamın resmi. Onlara ne yapıyor olacaklarını ve nelerin farklı olacağını sordum. Elbette hala birlikte çalışıyor olacaktı.

Aynı zamanda çevreyi destekleyen bir iş yapıyor olacaklardı ama bu daha kalbi olan, aileleri destekleyen bir iş olacaktı.

Daha sonra her hafta ve her gün için oraya ulaşmalarını sağlayacak bir ritim oluşturduk ve onlarla her güne sekiz soruyla nasıl başladığımı paylaştım ve her günün stressiz başlamasını sağladım. (Bu sekiz soruyu kitabın sonunda bulabilirsiniz.) Kendilerini işlerinin kölesi gibi hissetmek yerine işlerinin hizmet ettiği bir yola sahip olmak onları güçlendirdi ve birleştirdi. İşlerinde aldıkları zor kararları daha kolay hale getirdi.

Birkaç ay içinde yeni işlerine karar vermişlerdi. Lisa'nın uzun bir fikir listesi vardı ve birlikte bu listeyi Avustralya'daki ilk tamamen ekolojik bebek bezleriyle çevreye duyarlı ailelere hizmet veren bir şirket olan Ecoriginals'a kadar daralttık. Lachlan ve Lisa için "Görevlerini Yapmak" sadece ailelerine karşı sorumluluk duymaktan daha fazlası haline geldi: Artık ülkenin dört bir yanındaki ailelere hizmet etmek gibi bir misyonları vardı. Lansman öncesinde binlerce hayran ve ön sipariş aldılar ve ilk konteyner yükü, tanışmamızın üzerinden iki yıldan kısa bir süre geçtikten sonra Avustralya'ya gönderildi.

Bu, Kızılötesi'nin dışına çıktığımızda hepimizin sonsuza dek mutlu yaşayacağı anlamına mı geliyor? Hayır! Yolculuk devam ediyor! Lachlan ve Lisa, tıpkı Renate ve benim gibi, iyi ve zor zamanlar geçirmeye devam ediyor. Hepimiz insanız. Ama deniz fenerini yükseltmek denize açılmak gibidir. Dalgalar büyür. Başarılarınız ve zorluklarınız büyür. Ancak daha fazla akışla - yelkenlerdeki rüzgar gibi - bu dalgaları biraz daha kolay yönlendirebilirsiniz ve yolculuğunuzu desteklemek için zamana veya paraya ihtiyaç duyduğunuzda, oradadır.

Kızılötesinden Çıkmak İçin Dört Vites

Sağlığınıza iyileştirme sürecinde olduğu gibi, kendi servet akışınızda neler olduğunu bilmeden onu iyileştirmeye başlayamazsınız. Kızılötesi içinde olmak, su sızdıran bir tesisat sistemine sahip olmak gibidir. Ne kadar para kazanırsanız kazanın, her zaman kaybolur. Paranızı ölçmek, bu sızıntıları düzeltmek ve nakit akışı planınızı milyon dolarlık bir tesisat sistemine dönüştürmekle ilgilidir.

Bu alıştırmayı benimle birlikte deneyin: Dışarı çıkıp mümkün olan her şekilde para kazanmak için iki haftanız var - kendi kişisel nakit akışınızı artıracak para. Dışarı çıkıp saatlik bir iş bulabilirsiniz. İşinizle ilgili bir şeyler yapabilirsiniz. Ek iş yapabilirsiniz. Parayı nasıl kazanacağınıza siz karar verin.

Bu iki haftayı ve size sunulan tüm olasılıkları düşündüğünüzde, ne kazanabileceğinizden eminsiniz? 10 dolar kazanabilir misiniz? 100 dolar kazanabilir misiniz? Siz artık kendinizden emin olmayana kadar bir sıfır eklemeye devam edeceğiz. 1,000 dolar kazanabilir misiniz? Peki ya 10.000 dolar? 100.000 dolar?

Geçenlerde bir grupta bu egzersizi yaptığımda, ellerin sadece yarısı 1.000 dolarda kaldı ve ondan sonra da sadece birkaçı. Herkes \$100. Ancak *kimse* o 100 dolara odaklanmıyordu. Mesele 100 doları göz ardı etmemiz değil; sadece çoğumuz 100 dolarla uğraşamıyoruz çünkü dışarı çıkıp bir milyon dolar kazanmak istiyoruz. *Ama asıl anahtar, nasıl milyoner olunacağını öğrenmek değildir. Asıl anahtar, 100 doları nasıl kazanacağınızı biliyorsanız, bunu 1.000 dolara nasıl çıkarabileceğinizi keşfetmektir.* Şimdi kurmanız gereken şey bu: 1.000 dolar kazanmanın bir yolu. Haftada fazladan 500 dolar temel yaşam masraflarınızı karşılar ve sizi nakit akışına ve Kızıl Hayatta Kalma Seviyesine ulaştırır mı? Kızılötesi Seviyedeki çoğumuz için bu mümkün ya da çok uzak değil.

Bu nedenle, dehanız *ne* olursa olsun, Kızılötesi'nden çıkmanın her yolu şu soruyu yanıtlamakla başlar: *Her ay daha fazla nakit ihtiyacım olmaması için ihtiyacım olan gerçek para miktarı nedir?*

Bazı insanlar için bu birkaç yüz dolar kadar azdır. Diğerleri içinse birkaç bin dolar olabilir. Ancak bu rakamı bilmek, Kızılötesi'nden Kırmızı'ya geçmenin ilk adımıdır. Bu şekilde negatif kişisel nakit akışından olabildiğince hızlı çıkmaya ve böylece streten olabildiğince hızlı kurtulmaya odaklanırsınız. *Peki sizin için bu sayı nedir?*

Bu rakamı öğrendikten sonra kendinize sorun: *Bu sayı ile şu anda sahip olduğum sayı arasındaki farkı, bazı harcamalarımı azaltarak kapatmanın bir yolu var mı? giderleri?* (Sonsuza kadar değil - sadece Kırmızı Seviyeye ulaşmak için.) Bu *size zaman kazandıran* ve aynı düzeyde stres ve endişe olmadan ilerlemenizi ve olayları farklı bir şekilde görmenizi sağlayan kritik bir adımdır. Bunu ne kadar çabuk gerçekleştirebilirsiniz?

Bu miktarın ne olduğunu öğrendikten ve maliyetlerinizi bu açığı kapatabileceğiniz bir seviyeye indirdikten sonra, bu Kızılötesi hikayelerindeki her bir kişinin bu açığı kapatmanın bir yolunu nasıl bulduğunu daha iyi görebilirsiniz. Infrared'den çıkmak için arabadaki dört vites gibi dört ana yol vardır. Seçtiğiniz vites, Kızılötesi'ne düşmeden önceki koşullarınıza bağlıdır. Turuncudan Maviye kadar olan seviyelerle bağlantı kurarlar - hepsi de piyasa akışıyla bağlantılıdır:

Turuncu Seviye Strateji (Birinci Vites): Satabileceğiniz bir işiniz, ekibiniz veya nakit tüketen varlıklarınız yoksa bu teçhizatı alın. Maliyetlerinizi azaltın ve Kızılötesi'nden çıkmak için ihtiyacınız olan parayı veren bir iş bulun. Bu, kendinizi iş piyasasına atmak anlamına gelmez. Aynı zamanda hoşlanmadığınız ya da çok az maaş aldığınız bir işe girmek zorunda kalacağınız anlamına da gelmez. [Bölüm 4](#)'te size dehanız ve tutkunuz için doğru işi nasıl bulacağınızı ve bir takımın sizi seçmesini beklemek yerine takımınızı nasıl seçeceğinizi anlatacağım. (Rustica ve Renate'nin izlediği yol bu.)

Sarı Seviye Stratejisi (İkinci Vites): Serbest meslek sahibiyseniz veya Sarı Seviye'de çalışan bir küçük işletme sahibiyseniz, işletmenize gelir ve kâr sağlayan promosyonları nasıl yürüteceğinizi bilirsiniz. Kişisel cebinize sizi Kızılötesi'nden çıkarmaya yetecek kadar doğrudan gelir sağlayan bir promosyon düzenleyebilirsiniz. Çıkmak için en büyük nakit akışını neyin sağlayacağına odaklanın ve hızla çıkabilirsiniz. (Lachlan ve Lisa gibi ben de bu yolu izledim.)

Yeşil Seviye Stratejisi (Üçüncü Vites): Zaten bir Yeşil Performans Gösteren olarak bir işletmeniz varsa ve ekiplerinizi cebinize girecek ekstra nakit akışı yaratmak için nasıl yönlendireceğinizi biliyorsanız, bazı hızlı değişiklikler Kızılötesi'nden hızla çıkmanızı sağlayabilir. Bu, orada bırakmak yerine kendinize işten daha fazla ödeme yapmak kadar basit olabilir. Kulağa basit gelse de bunu yapın ve bankanızdaki olumlu sonucu gördüğünüzde enerjinizdeki olumlu değişimi hemen hissedeceksiniz Hesap.

Mavi Seviye Stratejisi (Dördüncü Vites): Birden fazla varlık veya borç üzerinde oturuyorsanız, Kızılötesi'nden çıkmak sadece varlıklarınızı ve borcunuzu yeniden düzenleme meselesi olabilir. Bu, size her ay paraya mal olan mülkleri satmak ve kişisel cebinizde delik açan işletmeleri kapatmak anlamına gelir. Faiz ödemelerinizi ve borcunuzu nasıl geri ödeyeceğinizi yeniden düzenlemenin tam zamanıdır. Hepsini ödemek için değil, sadece her ay nakit akışını pozitif hale getirmek için. Şimdi varlık değerlerinizin artmasını ummanın ya da işiniz veya eviniz hakkında nostalji yapmanın zamanı değil.

Stratejinizi seçin ve ardından Kızılötesi'ndeki adımları ve eylemleri izlemeye başlayın ve Kırmızı ve ötesine geçin. Herhangi bir nedenle takılıp kaldıysanız ve nasıl fazladan 500 veya 1.000 \$ kazanacağınızı bile bilmiyorsanız, *endişelenmeyin!* Bir sonraki bölümde size akışlarını size yönlendirebilecek doğru insanları belirlemenizi ve onlarla bağlantı kurmanızı

sağlayacak adım adım bir alıştırma vereceğim. Şimdilik, nakit akışınızı iyileştirmek için mümkün olan en küçük miktara odaklanın, paranızı ölçmek için aşağıdaki adımları atın ve planınızı ve programınızı belirleyin. Önce *neyi* ve *ne zaman* yapacağınıza karar verin; bunu *kim* ve *nasıl yapacağı* takip edecektir.

Bu arada, eğer bu bölümü okuyorsanız ve zaten pozitif nakit akışınız varsa, yine de bu üç adım üzerinde çalışın, böylece Kızılötesi'nden uzak durmanızı sağlayacak güçlü bir temele sahip olursunuz. Daha başarılı hale geldikçe kendi kişisel mali durumunuzu takip etmeyi bırakmak çok kolaydır.

Bu, kişisel zenginliğim için kredilendireceğim tek stratejidir (ve bu yüzden her dahi için ilk adımdır): paramı ölçmek ve Infrared Seviyesindeyken her üç ayda bir sahip olduğum net nakit akışını artırmak. İlk adımınız, Infrared'den çıkmak için neye ihtiyacınız olduğunu ölçmektir.

Kişisel gelirinizin haritasını çıkarmak için temel adımlar Milyoner Ana Planı web sitesi sayfanızdaki Paranızı Ölçün Oyun Kitabında yer almaktadır.

Kızılötesinden Kırmızıya geçerken, burada ilk kez yaratmak istediğiniz şey, servetinizi nasıl ölçtüğünüz ve büyüttüğünüze dair bir ritimdir - ilk ekstra dolardan başlayarak - sizi zamana kadar sürdürebilir Her yıl hesaplarınızdan milyonlar akarken.

Öyleyse Mazeret Üretmeyi Bırakın; Hayatta Kalmaya Başlayın!

Hepimizin dahi olduğunu söylediğimi hatırlıyorsunuz. Peki neden çoğumuz negatif nakit akışına takılıp kalıyoruz? Hepimiz bazı şeyleri yapma konusunda dâhiyiz ve bazı şeyleri *yapmamak* için bahaneler bulma konusunda daha da dâhiyiz. İşte akışımıza direnç yaratan ve bizi Kızılötesi Seviyede tutan En İyi 5 Bahane:

1. **Masraflarımı kısınamam:** Düzenli geliri olan bir işte çalışıyorsanız ve Kızılötesi'ndeyseniz, aşırı harcama yapıyorsunuz demektir. Gerçek şu ki, *her zaman* sizden daha az kazanan ve nakit pozitif kalmanın yollarını bulmuş insanlar vardır. *Her zaman* masrafları kısmanın bir yolu vardır.
2. **Kazandığımdan daha fazlasını kazanamam:** İster çalışıyor ister serbest meslek sahibi olun, ne kadar kazanacağınızı siz tasarlıyorsunuz. Bu, ne kadar yetenekli olduğunuz veya ne kadar çok çalıştığınızla ilgili değildir; hangi değeri sunduğunuz ve bunu kime sunduğunuzla ilgilidir.
3. **Yakında çıkacağım:** Birçok insan Kızılötesi'nde olduğunu bilir, ancak çıkmak için uygun bir plan yapmak yerine piyango kazanmayı veya işlerini süper başarılı hale getirmeyi hayal eder. (Arabam çekilirken ben

de öyleydim.) Bunun yerine, dışarı çıkmanızı garantileyecek küçük, kesin adımlar atmalısınız.

4. **Tutkularımın peşinden gitmeliyim:** Size tutkunuzun peşinden gitmenizi söyleyen kitaplar okumuş olabilirsiniz. Kızılötesi alanında çalışmıyorsanız iyi bir tavsiyedir. Diyet yapmak ve sadece tutkunuzu takip etmek istiyorsanız - çikolatalı pasta yemek - açıkça çözümü bulamamışsınız demektir. Aslında bu, başınızı en başta derde sokan şeydir. Disiplini tutkunun önüne koymanız gerekir.
5. **Yatırımlarımın paraya benden daha çok ihtiyacı var:** Varlık zengini olup nakit fakiri olan şaşırtıcı sayıda insan vardır. Belki de yıllar içinde mülkler ve diğer yatırımlar satın aldınız. Sorun şu ki, negatif nakit akışı içinde oldukları için elde tutmak size pahalıya mal oluyor. Negatif nakit akışına sahip yatırımlarınızı satmak sizi pozitif çevirebilir. Elden çıkarmanın acısı yapmanıza engel olur. Akışına bırakın ve bırakın gitsin.

Bu bahanelerin her birini hayatımın bir döneminde, bazılarını defalarca yaptım. Ayrıca herkesin Kızılötesi'ne geri dönmek veya takılıp kalmak için yaptığı tüm hataları da yaptım.

Kendim yapmakta ısrar ettim: Kızılötesi bağlantı kopukluğundan gelir.

Bir iş kurarak ya da sizin onlara yardım etmekle ilgilenmeniz yerine başkalarının size yardım etmekle ilgilenmesini sağlayarak "kendinizi kanıtlamaya" çalışmak, başarısızlığın kesin bir formülüdür ve sizi bu seviyede takılı bırakır.

Başkalarını suçladım: Kızılötesi kaygısıyla başa çıkmanın en kolay yolu başkalarını suçlamaktır. Kendimizi daha iyi hissetmemize yardımcı olabilir, ancak durumumuzu değiştirmez. Aslında, değişmeden önce yapmamız gereken şey olan hayatlarımızın tüm sorumluluğunu ve kontrolünü üstlenmemizi engeller. Aynı zamanda akışa geçmemize yardımcı olabilecek insanlara çekici gelmemizi de engeller ve suçlamak ve şikayet etmek isteyen başkalarını da kendine çeker - bu da kendimizi Kızılötesi olan insanlarla çevrelediğimiz anlamına gelir, bu da dışarı çıkmayı iki kat zorlaştırır.

Kavgaları seçtim: Suçladığınız kişilerle savaşmak

Getirdiği geçici rahatlama açısından verimli ve tatmin edicidir, ancak tüm negatif enerjinizi bu tür kavgalara yönlendirmek genellikle etkisizdir. Bir şey hakkında gerçekten güçlü hissediyorsanız, iktidara gelin ve onu içeriden değiştirin. Bunun dışındaki her şey sizi Kızılötesi'nde tutmak için sadece bir dikkat dağıtıcıdır ve burada çektiğiniz olumsuzluk veya hayal kırıklığıyla baş başa kalırsınız.

Ve eğer bunlardan herhangi birini yaptıysanız veya bu bahanelerden herhangi birini öne sürdüyseniz

-ya da sadece sıkışmış ve umudunuzu kaybetmenin eşiğindeyseniz bile- Kırmızı Hayatta Kalan ve Turuncu İşçi Seviyelerine geçmeden önce son bir şey daha var: **Her şey yoluna girecek.**

Elbette, Singapur'da sokakta dururken biri bana bunu söyleseydi inanmazdım, ancak bundan kesinlikle emin *olmanızı sağlamayı* hayatımın amacı haline getirdim. Dünya Çapında Zenginlik, *birkaç* kişinin daha fazla zenginlik yaratması ve daha fazla katkıda bulunmasıyla ilgili değildir. Bu Bunu *hep* birlikte yapabilmeliyiz. Belki de bunu yapmakla ilgili okunabilecek her kitabı okuduğunuzu düşünüyorsunuz. Kredi kartlarınızı temizlemek ve paranızı yönetmek hakkında çok şey okudunuz ama yine de bunu yapmakta zorlanıyorsunuz. Kendinize olan inancınızı kaybettiniz. Size inanan başkaları da var ve tam potansiyelinizle kazandığınızda ve verdiğinizde size teşekkür edecek *pek çok kişi olacak.*

Sadece her şey yoluna girmekle kalmayacak, unutmamanız gereken bir şey daha var: **Bunun için kendinizi suçlayamazsınız.** Her deha, o deha söndüğünde bir gölgeye düşer. Dinamolara yaratma fırsatı verilmez ve bunun yerine zayıf yönleri üzerinde çalışmaları sağlanırsa, dünyaya değer katma yeteneklerine olan tüm güvenlerini kaybedeceklerdir. İnsanlarla çalışma şansı verilmeyen ve ayrıntılara odaklanmaya zorlanan Blazeler, başkalarına hizmet edemeyen ve sürekli yeni fikirler üretmek zorunda kalan Temposlar ve işleri iyi bir şekilde tamamlama şansı verilmeyen ve zamanlarını insanların önünde geçirmek zorunda kalan Çelikler için de aynı şey geçerlidir. Gölge dehamızı tükettiğinde, doğal gücümüzü olu ş turan ş eylerin hiçbirini yapmayız.

Buradan çıkabilmenizin yolu, buradakiler gibi başkalarının hikayelerini takip etmektir. Onlar sayesinde siz de bu seviyeden çıkmanın nasıl bir şey olduğunu hissedeceksiniz. Bu nedenle Kızılötesi seviyesinden çıktığınızda sadece Kırmızı Seviyeye geçebilirsiniz, ancak bazı insanlar doğrudan Sarı, Yeşil veya Mavi Seviyeye atlar. Bunun nedeni, bir işi nasıl yürüteceklerini, yüksek performanslı bir ekibin parçası olmayı veya bir portföye nasıl yatırım yapacaklarını zaten bilen bazı kişilerin Kızılötesi'nden çıkmak için kişisel mali durumlarını yeniden düzenlemeleri gerekmesidir. Yani her şey yoluna girecek, siz bundan daha değerlisiniz.

Her Şey yoluna girecek.



Sen bundan daha değerlisin.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM ÖZETİ

- ♦ Kızılötesi Seviye, durağan ve stresli bir dünyadır.
 - ♦ Kızılötesi Seviye negatif nakit akışıdır: Milyonlarca varlığınız olabilir ve yine de Kızılötesi olabilirsiniz - taşınmak ilk önceliğiniz olmalıdır.
- Bu üç adımı izleyerek Kızılöttesinden çıkabilirsiniz:

Paranızı Ölçün
Davranışa Bağlılık
Görevinizi Yapın

Her dahinin bu üç adım için farklı bir stratejisi vardır ve bu strateji yeni şeyler *yapmayı* ve onları ilk başta Kızılöttesi'ye sokan diğer şeyleri *yapmamayı* içerir.

- ♦ Kızılöttesinden çıkmak için Turuncudan Mavi Seviyeye kadar değişen dört vites vardır.

- Kızılöttesinde kalmak için üç adım vardır: Kendiniz yapmaya çalışmak, durumunuz için başkalarını suçlamak ve kavga çıkarmak (olumsuza odaklanmak).
- ♦ Bahaneler de bizi bu seviyede tutuyor: *Maliyetlerimi kısınamam, kazandığımdan daha fazlasını kazanamam, yakında işsiz kalacağım, tutkumun peşinden gitmeliyim ve yatırımlarımın paraya benden daha çok ihtiyacı var.*
- Unutmayın: Her şey yoluna girecek. Sadece adımları takip edin.

Uçuş Öncesi Kontrol Listesi: Kırmızı Seviye

İşle meşgul olmadan önce, kişisel finansal kilometre taşlarınızın neler olduğunu bilmeli ve her ay pozitif bir net akış sağladığınızdan emin olmalısınız. www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda, aşağıdaki kontrol listesi noktalarının her biri için değerlendirmeler ve Çalışma Kitapları da dahil olmak üzere tamamlayıcı kılavuzlar ve videolar bulunmaktadır. Bu bölümün sonuna Çalışma Kitabı'ndaki alıştırmalardan birini ekledim: mekanlarınızı dehanıza uygun olarak nasıl tasarlayacağınız.

Kontrol listesini şimdi tamamlayın: Evet ya da hayır seçeneğini işaretleyin. Nasıl değerlendiriyorsunuz? Dokuz seçeneğin hepsi evet olarak işaretlendiğinde, Kızılötesi Seviyesinin gerçekten dışında kalmak için ihtiyacınız olan tesisat sistemini kurmuş olacaksınız.

Paranızı Ölçün

1. Her ay kişisel mali durumumu ölçmek için bir sistemim var ☐ Evet ☐ Hayır ve aylık net gelirim ne olduğunu biliyorum. 2. Kişisel işlerim için basit bir aylık tahmin ve gerçekleştirmelerim var.

3. Cevaplar ve destek aradığımdan ve cesaretli olduğumdan emin olurum.

belirsizlik karşısında harekete geçmek.	ilerlememi takip etmeme olarak tanıyan finansmanlar.	☐ Evet	☐ Hayır
	3. Benim bir bankacılık sistemim ve inceleme sistemim var. kişisel mali durumumun her zaman farkındayım.	☐ Evet	☐ Hayır

Davranış Taahhüdü

- | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------------|
| 1. İlişkilerimi, çevremi, mekanlarımı tasarladım ve
beni akışta ve en iyi halimde tutmak için seyahat edin. | ☐ Evet | ☐ Hayır |
| 2. Her yıl, her ay zamanımı ve faaliyetlerimi planlamak için bir ritim izliyorum,
ve beni dengede tutan ve ilham veren bir hafta. | ☐ Evet | ☐ Hayır |
| 3. Zihnime, bedenime ve ruhuma enerji veren günlük bir ritmim var,
ve beni sağlıklı ve zinde tutuyor. | ☐ Evet | ☐ Hayır |

Görevinizi Yapın

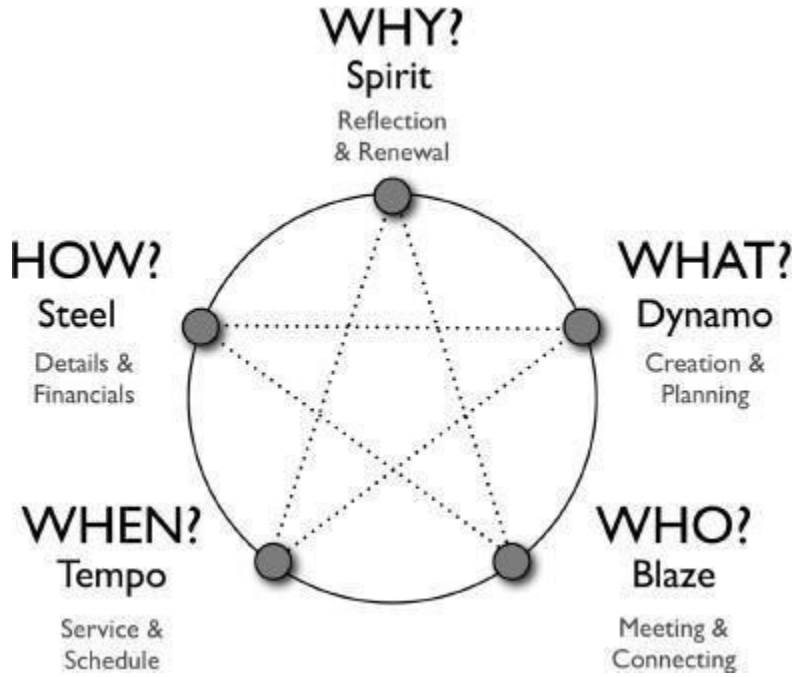
- | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------------|
| 1. Uçuş Yolumla uyumlu eylemleri ilk eylemim olarak görüyorum.
önceliklidir ve bu eylemlere her gün bağlıyım. | ☐ Evet | ☐ Hayır |
| 2. Dikkatimi dağıtan şeyleri ve duygularımı yönetme konusunda disiplinliyim ve
etrafım yolumu destekleyen insanlarla çevrili. | ☐ Evet | ☐ Hayır |

☐ Evet

☐

EYLEM NOKTASI

Mekânlarınızı Dehalarınıza Uygun Tasarlayın



Paranızı her düzeyde ölçmenin anahtarı, zamanınızı ve paranızı yönetmek için dehanızla uyumlu; sizi enerjilendiren, meşgul eden ve akışta tutan; ve diğer dehaların alanlarına değer veren bir ritim yaratmaktır.

Hepimizin içinde her dehadan bir parça var, ama baskın olan bir tane var başarıya giden yolumuz olan deha. Benim Dinamo Deham için benim yolum yaratıcılığımı kullanmaktır, ancak bu yolu izlemek içimdeki diğer dehalar söz konusu olduğunda beni affedilemez davranışlar için mazur göstermez. Başka bir deyişle, benim gibi bir Dinamo şöyle diyemez: "Ben yaratıcıyım, bu yüzden yaratmaktan başka bir şey yapmama gerek yok. Kimseyle konuşmama ya da rakamlar hakkında endişelenmeme gerek yok." Evet, var.

Bugün Servet Deniz Feneri'nin Mavi Seviyesindeyim ve bunu her zamankinden daha iyi biliyorum. Her hafta ve her ay finans ekibimle biraz Çelik zamanı ayırmazsam, bir yerlerde bir şeyleri kaçıracağımı ve yarattığım ritmi kaybedeceğimi biliyorum. "Çelik" alanıma girdiğimde, "Çelik Roger" oluyorum. Bu benim doğal deham olmasa da, ayrıntılara verdiğim önemde yüksek standartlara ve çılgınca düşünmeye karşı düşük toleransa sahip olan içimdeki daha küçük Çelik Deha'dan faydalanabilirim. Sadece bir saate ihtiyacım var ve o bir saat içinde, her yerdeki tüm işlerimde rakamların nerede olduğunu anlıyorum - çünkü saat bu şekilde ayarlanmış.

Şimdi, büyük olasılıkla bazı zaman yönetimi tekniklerini denediniz ve bir tanesi hala işinize yarıyor olabilir. Ancak karşılaştığım en büyük sorunlardan biri, sürekli olarak çok az zamana çok fazla faaliyet sıkıştırmaya çalışan insanlar.

Bunu değiştirmenin püf noktası, bir şeyleri sadece *ne zaman yaptığının* değil, *nerede yaptığının* da önemli olduğunu fark etmektir. Çevremiz yaşamlarımızda fark ettiğimizden çok daha büyük bir faktördür. Pek çoğumuz enerjilerimizi karıştırarak stres yaratıyor ve hayatlarımızda bunaliyoruz. Masa başında oturup mali durumunuzu incelemeye çalışmak, telefon görüşmeleriyle bölünmek ve ardından hesap çizelgenize geri dönmek, aynı yerde hem buzu dondurmaya hem de suyu kaynatmaya çalışmak gibidir. Sadece bir durumdan diğerine geçmeye çalışırken muazzam miktarda enerji harcanır. Elbette bu durum strese neden olacaktır.

Bali'deki tatil köyümde, beş farklı enerji türü yaratan beş farklı pavyon tasarladım. *Ne'yi* ekleyeceğim yaratıcı faaliyetlerim; *Kim'i* bağlayacağım konuşacağım insanlar; gözden geçireceğim planlarım (*Ne zaman?*); analiz edeceğim veriler (*Nasıl?*); *ya da* üzerinde düşüneceğim vizyonum (*Neden?*) *olup olmadığına* bağlı olarak, her hafta ve her gün ihtiyacım olan enerji için en iyi alana fiziksel olarak taşınacağım zamanları belirliyorum.

[Bölüm 1](#)'de tartıştığımız beş frekansı kullanarak haftanızı tasarlamak için şimdi zaman ayırın (dört dahi ve beşinci "ruh" ile uyumlu olarak) hepsini birleştiren frekans), sonra her birini yapmak için yer ve zaman belirleyin ve buna sadık kalın. Doğal deha frekansınızı Çarşamba gününüz olarak belirleyin, böylece haftanızı sabitler ve sonra oradan akar. Örneğin, eğer bir Dinamo Dehasıysanız, Çarşamba gününü Dinamo Gününüz, Perşembe gününü Alevlenme Gününüz yapın ve bu şekilde devam edin. Benim için şu şekilde işliyor:

Dinamo Alanı: Burası beyin fırtınası yapabileceğiniz, yaratıcı bir şekilde yazabileceğiniz, yeni fikirler üretebileceğiniz ve "*Ne?*" sorusuna cevap verebileceğiniz alanınızdır. Burayı bir şeyleri sabitleyebileceğiniz ve büyük resmi görebileceğiniz bir yer haline getirin. Burada telefon görüşmeleri yapmayın, mesajlaşmayın ya da herhangi bir sosyal medya kullanmayın. Ayrıntılara takılmayın veya başkaları tarafından dikkatiniz dağıtılmasın.

Blaze Alanı: Burası konuşmalar yapmak, e-postaları yanıtlamak, telefon görüşmeleri yapmak ve "*Kim?*" sorusunu yanıtlamak için kullanacağınız alanınızdır. Bu alana adım attığınızda, herkesin iletişim bilgileri elinizin altında olacak, önemli kişilerin fotoğrafları ve takip edilmesi gereken konuşmalar ve konularla ilgili post-it notları olacak.

Burayı hayal kurmaya veya ertelemeye yer olmayan bir konuşma alanı haline getirin.

Tempo Alanı: Burası sakın ve ayakları yere basan, ekip üyeleriyle oturup plan yapabileceğiniz ya da müşterilerinizi dinleyebileceğiniz alanınızdır. Burası her şeyin bir "*Ne zaman?*" ve "*Nerede?*" sorusunun olduğu yerdir. Burası tanıtım veya satış yapma yeri değil, bakım ve hizmet sağlama ve insanlarla ilgili daha küçük faaliyetlerle ilgilenme yeridir. Bu alana aşırı pozitif veya aşırı negatif enerjinin girmesine izin vermeyin.

Çelik Alan: Bu alan ayrıntılara konsantre olmanızı, sessiz zaman geçirmenizi ve *Nasıl'a* net bir şekilde odaklanmanızı sağlar. Burası tüm mali durumunuzu ve hesap tablolarınızı tuttuğunuz ve tüm ayrıntılı dosyalarınıza kolayca erişebileceğiniz yerdir. Tüm kesintileri dışarıda tutun ve bu alanda telefon, e-posta veya dikkat dağıtıcı hiçbir şey bulundurmayın. Eleştirel olmaya ve buradan eleştiri almaya istekli olun.

Ruh Alanı: Bu alan size ilham verir ve kendi ruhunuz üzerinde düşünmenizi sağlar.

daha yüksek bir amaç ve daha büyük bir misyon. Burası nefes alabileceğiniz ve içinizdeki gülümsemeyi ortaya çıkarabileceğiniz yerdir. Her sabah ruhsal alanımdan başlıyorum ve her güne başlamak için kendime sekiz soru soruyorum ([8. bölümden](#) sonraki Eylem

Noktasına bakınız).

Her gün zihniniz, bedeniniz ve ruhunuz için belirlediğiniz standartları yeniden tasarlamak üzere yaratabileceğiniz üretken ortamlar nelerdir? Tam zamanlı bir işiniz olsa veya çocuklarınızla meşgul olsanız bile, en iyi halinizi ortaya çıkarmak için zamanınızı ve alanınızı yeniden düzenlemenin her zaman bir yolu vardır. Alanlarınızı belirledikten sonra, programınızı tasarlayın ve ona uyun. Kendinizi bir alana geç kalmayacağınız bir standartta tutun çünkü daha önce o alana kapılıp gitmiştiniz. Bir randevuya geç kaldığım için kimseyi bekletmek istemediğim gibi, Dinamo Roger'ım zamanımı çalıyor diye Blaze Roger'ımı da bekletmeyeceğim!

Bölüm 4

KIRMIZIDAN TURUNCUYA:

SURVIVOR'DAN MORKER'A

Ölçün: Her ay sıfır eksik veya fazla nakit akışı
Duygular: Anksiyete; stres; rahatlama
Kalmanın bedeli Tükenme; boyun eğme; hayatın kendini tekrar **etmesi Burada:**
Odaklanmaya ihtiyaç var: Tutku ve bağlantı
Buraya nasıl Sabırsızlık; dikkat dağınıklığı; şartlanma **geldim?**
Nasıl hareket ederim Tutkunuzu Belirleyin; Standartlarınızı Belirleyin; Akışı Takip Edin **Yukarı mı?**

Kırmızı Seviye en alttan sadece bir seviye olabilir, ancak burası

Kızılötesi'nden çok daha farklı hissettiriyor. Kendi hayatımda, Kızılötesi'nden Kırmızı'ya her geçtiğimde, ay sonunda tüm faturaları ödeyebildiğim için çok büyük bir rahatlama hissi yaşadım. Endişeli ve belirsiz hissetmeyi bıraktım ve kendime biraz değer vermeye başladım.

Hayattan tekrar zevk almak için kendime izin verdim.

Başkalarıyla olumlu bir şekilde bağlantı kurdum ve artık fikrimi söylemek, şikayet etmek veya eleştirmek için aynı zorlayıcı dürtüyü hissetmedim. Tüm bu duygular iyiydi, ancak ilk günlerimde, aynı zamanda şunları da beraberinde getiriyorlardı

Dinamo Dehamın tekrar çılgınca çalışmasına izin verme cazibesi. Artık para kaybetmediğime göre, daha hızlı para kazanmak için yaratabileceğim diğer ürün ve hizmetler hakkında düşünmeye başladım... ve kendimi tekrar Kızılötesi'nde buldum.

İşte bu yüzden Red'deki bu iyi hisler bir seçimle birlikte geliyor: *Zenginliğe giden merdiveni tırmanmaya devam etmek ya da trampolinde zıplayarak zenginliğe ulaşmaya çalışmak, her zaman Kırmızı'ya geri dönmek - hatta düşerek Kızılötesi'ne geri dönmek.*

Hiçbir Şeye Sahip Olmayacak Kadar Para

Kırmızı Seviyede olabilirsiniz çünkü dünyanız kişisel zenginliğiniz ve refahınız etrafında döndüğünden daha çok işiniz veya işletmeniz etrafında dönüyor. Her zaman kazandığınızı harcama alışkanlığınız olduğu ya da yatırımlarınızı paranın içinde kalacağı ve asla akışının tadını çıkaramayacağınız şekilde düzenlediğiniz için burada olabilirsiniz. Aileniz ya da eşiniz size destek olduğu için burada olabilirsiniz. Ya da belki daha düşük

maaşlı bir işte çalışıyorsunuz ve size daha fazla kazandıracak bir işi nasıl bulacağınızı bilmiyorsunuz.

Koşullarınız veya yaşıınız, işinizin ne kadar başarılı olduğu veya neden Kırmızı Seviye'de olduğunuzdan bağımsız olarak, siz bir "Hayatta Kalansınız" çünkü fazladan para yatırım yapmak veya görünüşü korumak ve başkalarına bir şeyleri karşılayabileceğinizi göstermek yerine hayatta kalmak için harcanır (karşılayamasanız bile).

Artık boğulmuyorsunuz ama hala suda ilerliyorsunuz. Tesisat akıyor, musluk açık ama fiş yok. Faturalarınızı, belki birkaç lüksü ya da biraz ekstra ödemeyi karşılayacak kadar paranız var; bu para kişisel servetinizi artırmaya değil, dikkatinizi dağıtmaya yarıyor. Sonuç olarak, bazı hisse senetlerine, mülklere veya büyük fikirlere yatırım yaparak "kazanabileceğinizi" hissediyorsunuz - ancak bunu bu seviyede kaç kez denerseniz deneyin: *Sıfıra geri dönüyorsunuz.*

Fikirlerinize, işinize, hisse senetlerinize veya mülkünüze yatırım yapmaya çalışmakta yanlış bir şey yoktur, ancak bu Kırmızı Seviye'de sürdürülebilir değildir. Haftadan haftaya yaşamak, tüm kararlar kısa vadelidir. Bu da daha fazla yükselememekten kaynaklanan bir hayal kırıklığı ve çaresizlik hissine yol açabilir.

Bu yüzden Kırmızı Seviye'deki duygular rahatlama ve teslimiyettir. Ben Burada kalmak trambolinde olmak gibidir. Daha yükseğe zıplayabilirsiniz belki de çok yükseğe- ama asla yukarıda kalmazsınız; her zaman başladığınız yere geri düşersiniz. Turuncu Seviye'ye ve ötesine ulaşmak için -gerçek anlamda servet *inşa etmek* için- zıplayamazsınız; tırmanmanız gerekir. Bunu yapmak için her inşaatçının ihtiyaç duyduğu şeye ihtiyacınız vardır: bir merdivenin basamakları.

Aslında, buradan itibaren bir milyon dolara giden sadece on adım var. Biliyorum; onları ben attım. Dehanızı kullanarak Zenginlik Feneri'ne on adımda çıkabilirsiniz. Artık Kızılötesi Seviyeden çıktığınıza göre, deniz fenerinin bodrumundan da çıktınız ve on adımın ilki başlayabilir.

Bir Milyona Giden On Adım

Utanç verici bir şekilde, Singapur'da arabamın çekilmesini izledikten sonra Infrared'den çıkmak için kullandığım plan, bir milyoner olan akıl hocamın *yıllar önce ona işimle ilgili sorular sorduğumda bana verdiği bir plandı. Onu dinlemedim çünkü daha iyisini bildiğimi düşünüyordum.*

O zamanlar Londra'da yaşıyordum ve hala para kazanmak için mücadele eden bir yayıncılık işim vardı. İlk *gerçek* milyonerimle tanışma şansım oldu! Onunla işim hakkında heyecanla konuştuğumu, ona ürün stratejimiz,

ortaklıkları nasıl kuracağımız ve doğru insanları işe alıp almadığım hakkında yazdığım soruları sorduğumu hatırlıyorum.

"Ne zamandır para kaybediyorsun?" diye sorarak coşkulu sorularımı yarıda kesti.

"Oh, iş henüz ilk üç yılında," diye cevap verdim, kâr eksikliğini açıklamaya çalışarak.

"Hayır. İş hakkında konuşmuyorum. Senden bahsediyorum. Kişisel olarak ne zamandır para kaybediyorsun?"

Para kaybettiğimi nereden biliyordu? Bu Singapur'dan önceydi, bu Milyoner Ana Planı hakkında hiçbir şey anlamamıştım, bu yüzden Kızılötesi ıslımın ne kadar yayıldığını fark etmemiştim. "Ne demek istiyorsun?" "Ne demek istiyorsun?" diye sordum.

"Yatırım portföyünüze her ay ne kadar para ayırıyorsunuz?"

"Hayır, benim bir yatırım portföyüm yok," dedim gülerek. "Ben bir yatırımcı değilim. Ben bir girişimciyim. Tüm paramı işime yatırıyorum." Sadece başını salladı. "Benden tavsiye istiyorsan, pozitif nakit akışına ve bir yatırım portföyüne sahip olduğunda geri gel. Kendine yatırım yapmaya istekli değilsen seninle zaman geçiremem." Bu sözlerle birlikte gitmeye başladı.

"Bekle!" Bağırdım. "Gitme. Özür dilerim. Seni üzmemiştim," dedim şaşkınlıkla. "Yardımaınıza gerçekten çok değer veriyorum. Ne yapmam gerektiğini söylüyorsun?"

Durdu ve tekrar oturdu. "İşinizi nakit açısından pozitif hale getirememenizin nedeni, kendinizi bile nakit açısından pozitif hale getirmemenizdir. Eğer bir servet inşa etmek ve değerli olmak konusunda ciddiyseniz, işe kendinizden başlayın."

"Hızlı öğrenirim," dedim soru listemi bir kenara bırakarak. "Benden ne yapmamı istiyorsunuz?"

"Sadece bir ayın sonunda, bir önceki aydan 100 dolar daha fazla paranız olsun." Gülümsedi. "Kendinize harcadığınızdan 100 dolar daha fazla ödeyin. Bu kadar basit."

Onu tekrar üzmemeye dikkat ederek kaşlarını çatarak ona baktım. "Bunu şimdi yapabilirim. Sadece her hafta biraz daha az harcamam gerekiyor." "Harika!" dedi. Durakladım. Bu kadar mıydı? "Sonra ne olacak?" diye sordum.

"O zaman iki katına çıkar. Kenara 200 dolar koy. Bunu yaptıktan sonra tekrar ikiye katlayın."

"400 dolara mı?" diye sordum. Başıyla onayladı. "Üçüncü ayda mı?" diye sordum. "İsterseniz; zaman dilimi size kalmış," diye yanıtladı. "400 dolar

tasarruf etmek beni nasıl zengin edecek ya da işime nasıl yardımcı olacak?"
"Bunu bana bir kez daha sor. sayıyı on katına çıkarın." Ben de yazdım:

- ♦ \$200
- ♦ \$400
- ♦ \$800
- ♦ \$1,600
- ♦ \$3,200
- ♦ \$6,400
- \$12,800
- \$25,600
- \$51,200 \$102,400

Her ay net nakit akışım 102.400 dolar olsaydı, on ay sonra yıllık bir milyon dolarlık gelire sahip olurdu ve yılın iki ayı da boş kalırdı. Sadece aylık net nakit akışımı artırarak her yıl bir milyon dolar nakit akışı.

Yine de bu bana anlaşılmaz geliyordu. Dördüncü adımı geçebileceğimi sanmıyordum. Başımı salladım. "Çok çalışarak, daha fazla satış yaparak ve bundan kendime daha fazla ödeme yaparak her ay fazladan 800 hatta 1.600 dolara nasıl ulaşabileceğimi anlıyorum. Ama bir ayda 25.000 \$'dan 50.000 \$'a nasıl çıkacağımı bulabileceğime inanamıyorum, özellikle de bu sadece on ay sonra olacaksa!"

"Her şeyden önce," dedi, "yükseldikçe yükselmenin daha kolay olduğunu göreceksiniz. İkincisi, her ay artış yapmanıza gerek yok. Ya her yıl iki katına çıkarsanız? Her yıl iki katına çıkmanın bir yolunu bulabilir misin? Bundan on yıl sonra olsa ayda 50.000 ila 100.000 dolar mı?"

Bunu düşündüm. Yirmi iki yaşındaydım ve otuz iki yaşında olmak bana çok uzak ve çok yaşlı görünüyordu! "Olamaz!" Dedim. "Kesinlikle bundan daha hızlı yapabilirim."

"Yani, aylık çok hızlı. Yıllık çok yavaş. Artık bir milyona ulaşip ulaşamayacağınızı tartışmıyoruz. *Sadece ne zaman olacağını tartışıyoruz.*" O toplantıdan enerjik bir şekilde ayrıldığımı ve daha sonra arabamın haczedildiği güne kadar konuşmayı unuttuğumu hatırlıyorum. O meşum gecede oluşturduğum planın bir parçası da akıl hocamın on adımlı stratejisine nihayet bağlı kalmaktı. Her üç ayda bir kişisel net gelirim iki katına çıkarırsam, on adımı iki buçuk yılda tamamlayabileceğimi düşündüm. Ya işe yarayacaktı ya da başarısız olan otuz aylık bir deney olacaktı.

Hepimiz bunu Kırmızı Seviyede yapmaya başlama fırsatına sahibiz. Bu sadece yapmakta olduğumuz şeyi genişletmek ve geliştirmek arasında seçim yapmayı içerir.

Hayatımı, var olanı geliştirmek ve daha iyi hale getirmek yerine işimi büyütmeyle çalışarak geçirmiştım. Aradaki fark şuydu: Büyürken gelirimı artırıyorđum ama kârımı artırmıyordum. Geliştirirken, zaten sahip olduğum şeylere odaklanıyor ve "Bunu nasıl daha kârlı hale getirebilirim? En iyi işimden nasıl daha fazla kazanabilirim? müşteriler? Bu süreci nasıl daha iyi yapabilirim ya da kendime haftada birkaç dolar daha fazla ödeme yapmak için şu ya da bu şekilde küçük değışiklikler yapabilirim?"

Daha sonra başıma gelenler ve merdiveni nasıl tırmandığım bu bölümde ve bundan sonra gelecek olan Dinamo Deha yolunda ayrıntılı olarak anlatılıyor, ancak kısa cevap şu: Her üç ayda bir maaşımda bir değışiklik yaptım ve kazandıklarımı esnetmek için yeni yollar bulmaya devam ettim. Altı ay sonra, bir milyona giden yolda ilk iki adımı atmış ve şirketimin büyümek yerine kâr etmeye odaklandığından emin olarak ayda 400 dolar net nakit akışına ulaşmıştım.

Pozitif oldum, sonra daha da pozitif oldum ve gelirim arttıkça daha fazla fırsat aramaya başladım. İkinci yıla geldiğimde para konusunda çok farklı hissediyordum. Daha sonra risk sermayesi topladım ve genişledim. Bana yüksek nakit getirisi sağlayacak mülklere yatırım yaptım. Akışım büyümeye devam etti ve bununla birlikte düşüncelerim de büyüdü. Nakit akışında bir milyon dolara ulaşmam yaklaşık üç yılımı aldı, ama oraya ulaştım. Beni Kızılötesi seviyeden Kırmızı Seviyeye ve Zenginlik Feneri'ne taşıyan akıl hocamın on adımlı düşünce yapısını takdir ediyorum.

Peki 100 \$ net pozitif nakit akışına ulaşmanız ve ardından bunu ikiye katlayarak Kırmızı Seviye'den yükselmeye başlamanız ve bir milyona ilk adımı atmanız kaç ayınızı alacak? Bu soruya yanıt bulduktan sonra, trambolinden inip Turuncu ve ötesine tırmanmaya başlamak için bu üç Kırmızı Seviye adımını izleyin.

Kırmızıdan Turuncuya Geçmek İçin Üç Adım

Zenginlik Feneri'ndeki her seviyede, dört dahi kendi doğal yollarıyla Kırmızı'dan çıkmak için aynı üç adımı izler. Ancak bunlar Kızılötesi veya herhangi bir seviyeyle aynı adımlar *değildir*.

[Bölüm 2](#)'nin sonunda, araçlarını sürmeyi seçme özgürlüğüne sahip olan ancak onları inşa etmeyen *sürücülerden*, araçlarını inşa etmek için hareket özgürlüğüne sahip olan ancak onları gitmek istedikleri her yere sürmeyen *tasarımcılara doğru* zikzaklar çizen bir modelde Zenginlik Feneri'nde nasıl ilerlediğimizi gösterdim. Kırmızı Seviye'de siz bir tasarımcısınız. Bu nedenle

Turuncu Seviyeye geçmek, Kıızılötesi Seviyede kullandığınızdan farklı bir kazanma formülü gerektirir: Dışarıya odaklanarak başlamak yerine (başkalarıyla olan bağlantınıza), içinize (kendinizle olan bağlantınıza) odaklanmanız gerekir. Disiplininize ve bağlılığınıza dokunmak yerine, tutkunuza ve amacınıza dokunuyorsunuz:

1. **Tutkunuzu Belirleyin:** Kırmızı Seviye trambolinde olmanızın tek nedeni zıplamayı bırakıp tırmanmaya başlamak için motivasyonunuzun olmamasıdır. Dönüm noktası, tutkularınızla uyumlu bir iş veya girişiminizdeki bir rol ile sizi aydınlatan şeylere yeniden bağlandığınızda gelir. (Arkadaşlarım Janet ve Chris Attwood, tutkularınızı bulmak için kullanabileceğiniz Tutku Testi'ni yarattı. Testin linkini www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda bulabilirsiniz).
2. **Standartlarınızı Belirleyin:** Bu, Infrared'deki "Davranışa Bağlılık" gibidir, sadece disiplinle değil kaliteyle ilgilidir. Hiç kimse özensiz standartlarla sürdürülebilir bir şekilde milyoner olmamıştır. Düşüncelerinizde ve eylemlerinizde yükseltebileceğiniz standartlar nelerdir? Zamanınızı nasıl geçiriyorsunuz? Kimlerle bağlantı kuruyorsunuz? Standartlarınızı zamanınızı nasıl harcadığınızdan zamanınıza nasıl yatırım yaptığınıza kadar nasıl yükseltebilirsiniz? Artık neyle yetinmeyeceksiniz?
3. **Akışı Takip Edin:** İnsanların ilerlemeye çalışırken yaptıkları en büyük hata (ve sonunda Kırmızı Seviyede kalmak veya Kıızılötesine geri dönmek) bunu kendi başlarına yapmaya çalışmaktır. Dünyada her gün el değiştiren para, değer ve bilgi ile zaten bol miktarda akış var. Halihazırda bu akışın içinde olan başkalarını arayarak, onları kendinize çekerek ve onların parasının sizin tutkunuza akmasını sağlayarak bu akıştan yararlanmanız gerekir.

Aşağıdaki örnekler, dört dahinin her biri tarafından atılan bu adımları detaylandırmaktadır. Dehanız ne olursa olsun, hikayemin nasıl devam ettiğini öğrenmek için önce Dinamo Deha yolunu okuyun ve ardından kendi dehanızın yolunu okuyun. Ancak, kazanma ve kaybetme formüllerinin her biri için nasıl farklı olduğunu görebilmek için dördünü de okuyun.

Ardından, Süpermen Zamanınızı kullanma ve akış dili hakkındaki son dersleri okuduğunuzdan emin olun. Bunlar Kırmızı'dan Turuncu'ya ve ötesine geçerken sizi başarıya hazırlayacaktır.

Kırmızıdan Çıkan Dinamo Dehası Yolu

Bir Milyona Giden On Adım'daki hikayeme kaldığım yerden devam edecek olursam, küçük yayıncılık işimi geliştirerek her ay kenara koyduğum fazladan 0 dolardan 800 dolara çıkmayı başardım. Daha iyi ödeme yapan müşteriler buldum ve emlak dergimde ev mobilyası ve emlak hizmetleri gibi yeni pazarlar için yeni bölümler oluşturdum. Ancak öyle bir noktaya gelmişim ki, iş modelini geliştirmek beni bir sonraki adım olan 800\$'a ulaştırmayacaktı. Ayda fazladan 1.600 dolar. Farklı yollardan para kazanmam gerektiğini biliyordum ve *bu da en başta beni ilerlemekten alıkoyan şeylerle yüzleşmek anlamına geliyordu.*

Birinci Adım: Tutkunuzu Belirleyin

Bir sonraki en iyi fikriniz için yalnızca kendi Dinamo Dehanıza güvenerek bir sonraki büyük şeyin peşine *düşmeyin* ve kendinizi aşırı zorlamayın.

Hareket özgürlüğünüzü, sizinle aynı tutkuyu paylaşan, birlikte çalışmayı çok isteyeceğiniz ve halihazırda karlı bir akış içinde olan insanları aramak için zaman ayırmak için kullanın - zamanı olan ve parası olmayan her insan için, parası olan ve zamanı olmayan başka biri vardır.

Kırmızı Seviye'de olmanın rahatlığını hissettiğimizde, tüm Dinamoların ayağımızı tekrar pedala koyma ve elimizde ne varsa genişletmeye ve büyütmeye çalışma eğilimi vardır. Sahip olduğumuz iş modeli büyümemize izin vermediğinde, sahip olduğumuz iş bize daha fazla para ödeyemediğinde veya içinde bulunduğumuz pazar fazla büyümeye izin vermediğinde, Dinamolar aşırı genişlemeye ve Kızılötesi'ne geri dönmeye başlarlar. Bu, büyütme istediğiniz bir bitkiyi çok erken sökmeye benzer: Bütün bitki ölür. Eski Çinli filozof Lao-tzu'nun dediği gibi, "Doğa acele etmez, yine de her şey başarılır." Bir şeyin olması gerekenden daha hızlı büyümesini sağlamaya çalışmayın.

O halde tutkumuzu belirlemek, dışarıda bir şeylerin peşinden koşup kendimizi ve etrafımızdakileri yormakla ilgili değildir. Bu, en çok neyi sevdiğimizi düşünmek için içimize bakmakla ilgilidir - bizi her sabah yataktan zıplatan şey - ve sonra bu tutkuyu zaten akışta olan ve bizimle aynı şeyleri seven diğer insanlarla ilişkilendirmekle ilgilidir.

Benim için yaratmayı ve başkalarına değer katmayı seviyorum, bu yüzden aynı tutkuyu paylaşan şirketlerin bir listesini yaptım. Bunlardan bazıları yayıncılık alanında faaliyet gösteren ve mülk tutkusu olan şirketlerdi, ancak birçoğu eğitim alanında da faaliyet gösteriyordu. Benden daha fazla para

kazanan bu şirketlerden bazılarıyla bağlantı kurabilir ve onlardan bir şeyler öğrenebilirim, onların akışından yararlanmanın ve henüz farkında bile olmadığım yeni ve farklı yollarla hepimiz için daha fazla para kazanmanın yollarını bulabilirdim. Bu da ikinci adımımı atma ihtiyacımı doğurdu.

İkinci Adım: Standartlarınızı Belirleyin

Yapmak isteyip de yapamadığınız şeylerle dolu, bunaltıcı bir yapılacaklar listesini tamamlamaya çalışmak için her şeyi aceleye *getirmeyin*.

Tutkularınızla uyumlu akıştaki insanları belirleyin; odaklarını, zamanlarını, düşüncelerini, eylemlerini ve bağlantılarını yönetirken belirledikleri standartları karşılaştırın ve ardından kendi standartlarınızı onlarınkine uyacak şekilde yükseltin.

Kırmızı Seviye, Dinamo Dehaların netleşmesi ve daha iyi bağlantılara ve daha yüksek standartlara dayalı küçük kazanımlara öncelik veren bir plana odaklanması gereken yerdir. Standartlarınızı belirlemek, etrafınızdaki insanlara karşı davranışlarınızla ilgilidir. Bu, fikirlerinizi onlara empoze etmeye çalışmakla ilgili değildir. Bu, dehanızla onlara sunabileceğiniz gerçek değer ne olduğunu ve bunu *onların* standartlarına göre nasıl sunacağınızı öğrenmek için zaman ayırmakla ilgilidir.

Nakit akışımı büyütmek için, ortak tutkuları ve standartları benden daha yüksek seviyede olan insanları bulmam ve standartlarımı onlarla buluşacak şekilde yükseltmem gerekiyordu. Onları bulmak için kendinize benim sorduğum soruları sorun: Dışarıda kimler zaten benim olmak istediğim seviyede kazanıyor? Bu seviyede bağlantı kurabileceğim insanlar kimler? Onlarla nerede buluşabilirim?

Sadece yayıncılık işimden para kazanmaya çalışırken yapmadığım, sektördeki ağ oluşturma etkinliklerine gitmeye başladım. Eğitimle daha fazla ilgilenmeye başladığımda, Singapur'da Success Resources adlı bir şirketi yöneten başarılı bir girişimci olan Richard Tan ile tanıştım. Amerika Birleşik Devletleri'nden Singapur'a John C. Maxwell, Norman Schwarzkopf ve Bill Clinton gibi tanınmış konuşmacılar getirdi.

-Ve konferanslarına binlerce kişiyi çekiyordu. Benim katlandığım pahalı baskı maliyetlerine sahip olmayan ama yine de birçok insana ulaşabilen etkinlik işiyle ilgileniyordum. Bu beni üçüncü adıma götürdü.

Üçüncü Adım: Akışı Takip Edin

İşinizi veya işletmenizi size para kazandırma kabiliyetinin ötesine iterek ve çölde bir çukur kazarak kendi akışınızı daha fazla yaratmaya çalışmayın.

Başkalarının akışını sizinkine bağlamak için Dinamo Dehanızı kullanarak, getirdiğiniz faydayı paylaşarak onların akışını artırmalarına nasıl yardımcı olabileceğinize odaklanın.

Dinamo Dehalar akışlarında bir sınıra ulaştıklarında, genellikle yeni işlere baştan başlamaya çalışırız. Bağlantı kurduğumuz insanların ne isteyeceğini ve fikirlerimizi neden seveceklerini bildiğimizi varsayarız, bu yüzden zamanımızı yeni bir şey yaratmak ve sonra onu piyasaya sürmek için harcarız. Bu yaklaşım bizi sonsuz bir yeniden başlama döngüsü içinde bırakır. ***Ancak bu üçüncü adım akışı bulmaktır, kendi akışınızı bulmak değil.*** Hala her şeyi kendi başınıza yapmanın zamanı değil; deniz fenerinde daha yukarılara tırmanarak bu hakkı kazanmalısınız. Bu, öğrenirken kazanma zamanıdır.

Richard'ın emlak konusunda tanınmış bir konuşmacı olan Tom Hopkins'i getireceğini öğrendim. Ona yaklaştım ve Tom şehirdeyken dergimizin tüm abonelerini getirebileceğim bir emlak semineri için birlikte çalışmak isteyip istemeyeceğini sordum. Fikir hoşuna gitti ve bir etkinlik ortaklığı oluşturduk. Abonelerime nasıl yaklaşacağımı biliyordum ama bir etkinliği nasıl yürüteceğimi bilmiyordum. Artık Richard'la çalıştığım için nasıl yapılacağını içeriden öğrenmem gerekiyordu. Zor bir işti ama etkinliğe birkaç bin kişiyi çekmeyi başardık. Riski paylaşmış ve ödülünü almıştık.

Sonunda, bu tek anlaşma bana bir *günde* tüm yayıncılık şirketimin bir *yılda kazandığından* daha fazla kâr sağladı. Yaratmak için doğal Dinamo Dehamı kullanarak ve merdivenin ötesine tırmanmaya odaklanarak, bir milyona bir sonraki adımımı atmak için tamamen yeni bir model öğrendim (aylık kişisel net nakit akışında 800 \$'dan 1.600 \$'a sıçradım), Richard'ın para kazanmasına yardımcı oldum ve herkese daha fazla değer verdim.

Kırmızıdan Çıkan Tempo Dehası Yolu

Grace Lai ile tanıştığımda yirmili yaşlarının başındaydı ve Avustralya'da yaşıyordu. Tıp fakültesinden yeni mezun olmuştu ve onu Kırmızı Seviye'ye getiren bir işi vardı, ancak sadece başka bir tıp doktoru olma fikri ona ilham vermiyordu. Grace bir Tempo Dehası olduğunu öğrendiğinde, bunu ticaretle uğraşması gerektiği anlamına geldiğini düşündü. Ne de olsa Tempo'lar ticarete çok iyidir. Böylece borsada işlem yapmaya çalışan tanıdığı bazı insanlarla bağlantı kurmaya başladı.

Sorun şu ki, Grace bu insanlardan herhangi birinin para kazanıp kazanmadığını bilmiyordu. Hepsinin yeni başlayanlar olduğu ve henüz başarıya ulaşmadıkları ortaya çıktı. Grace bana bunu yapmanın en iyi yolunun ne olduğunu sordu, ben de ona bunu hiç yapmamasını söyledim: "*Diğer insanlar paralarını yatırmam konusunda bana güveniyor mu?*" sorusuna evet yanıtını veremiyorsanız, neden kendi paranızı *yatırıyorsunuz?*

Grace'e ticaretin akışını öğrenmenin zaman aldığını, bu nedenle tutkulu olduğu bir alanı seçmesinin daha iyi olacağını söyledim. Tempo Dehaları standartları belirleme ve akışı takip etme fikrini severler. Sorun, tutkularını tam olarak belirlemektir. Grace için de soru şuydu: Bir iş yürütmek yerine bir işte çalışıyorsanız Kırmızı Seviye'den nasıl çıkarsınız ve bir Tempo Dehası (Dinamo'nun tam tersi) bunu nasıl farklı yapar? İşte Grace'in yaptığı şey.

Birinci Adım: Tutkunuzu Belirleyin

Birinin size para kazanmanın daha iyi veya daha hızlı bir yolu olduğunu söylemesine dayanarak bir yol seçmeyin. Sadece para için bir yol izlemeyin.

Ağınız ve araştırmanız aracılığıyla birlikte çalışmak için tutkulu olacağınız kişileri arayın - tüm finansal hedeflerinize ulaşamasanız bile, işi tatmin edici ve enerji verici bulacak kadar tutkulu.

Grace gibi Tempos'lar için Kırmızı Seviye'den yukarı çıkmak, sizi oraya götürecek aracı bulmakla değil; bulduğunuzda hangi aracı kullanmak istediğinizi bilmekle ilgilidir. Tempos'lar neye tutkuyla bağlı olduklarını bulmak için etraflarına bakmalılar ve Grace için cevap bulunduğu yerdı çalışıyordu: Tıp alanının tamamına tutkuyla bağlıydı. Biyomedikal araştırma, biyoteknoloji ve kişiselleştirilmiş tıp alanlarında heyecan verici yeni yöntemlerle inovasyon yapan harika şirketler onu daha da heyecanlandırıyordu.

Bu noktada Grace, gezegendeki bazı hastalıklara son vermek için en ileri tıbbi teknolojilerden bazıları için bir yatırım fonu işletmesini sağlayan Gelecek Vizyonunu yazdı. Dünyada büyük bir fark yaratmanın yanı sıra kendisi, yatırımcıları ve tıbbın geleceği için risk alan herkes için kâr elde ediyordu.

Grace Gelecek Vizyonu'nu çok seviyordu, ancak sorun şu ki kendisine bir burs da teklif edilmişti ve Tempos bu gibi seçenekleri tartışırken gerçekten kaybolabilir. Ben de ondan yirmi yıl sonrasını düşünmesini istedim: "Eğer gerçekten yolunuzda ilerliyorsanız, bursu alıp almamanız bir fark yaratacak mı?" Fark etmeyeceğini anladı. "Başarıya ulaştığınızda etrafınızda birlikte çalışacağınız insanlar olacak mı?" "Hayır" diye cevap verdi. Ben de ona

"Sence bunun yerine nerede çalışmalısın?" diye sordum. Cevap yatırım fonuydu.

Haberleri ve geleceğin tıbbının en ileri noktasındaki insanları takip etmek için bir Twitter hesabı ve blog açtı. Cevap artık netti: Dahil olmak istediği tüm insanların ve şirketlerin önüne geçmesi gerekiyordu ve bu da ikinci adımı atmasına neden oldu.

İkinci Adım: Standartlarınızı Belirleyin

Herhangi bir adım atmadan önce kendinizi her şeyi araştırmaya, her türlü bilgiyi ve ikinci, üçüncü görüşleri toplamaya gömmeyin.

Tempo Genius'ınızı araştırmanızı ve bağlantılarınızı birleştirmek için kullanın ve seçtiğiniz alanda akışta olan kişilerle bağlantı kurun, onların nerede oldukları, ne yaptıkları ve neye değer verdikleri standartlarına uyun.

Bir Tempo için standartlar belirlemek, tek başına araştırma yapmanın ötesine geçer. Grace doğru insanları aramaya başladığında, Silikon Vadisi'ndeki Future Med ve Avrupa'daki konferanslar gibi tıbbi teknolojinin en ileri noktasındaki insanların düzenli olarak bir araya geldiği dünya çapında gruplar buldu.

Grace'in bu yerlere gidebilmek için biraz zaman kazanması gerekiyordu, o da bu planla Avustralya'da birkaç cerraha daha cerrahi asistan olarak çalışmak için başvurdu. Başvuru mektuplarında, şu anda tıpta yaşanan dönüşümün bir parçası olma vizyonunu dile getirdi, kusursuz referanslarını sundu ve cerrahların desteğini istedi: Bu hayalinin peşinden gitmesine izin verecek esnekliğe sahip olmaları halinde onlarla birlikte çalışacaktı.

Grace, Avustralya'daki en iyi cerrahlardan üçü tarafından kabul edildi ve her üçüyle de aylarca çalışıp daha sonra uzun süre izin alacağı yarı zamanlı bir yapı geliştirdi. 2013 yılında, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki konferanslara gitmek ve sektördeki en üst düzey insanlarla tanışmak için bir ay izin almayı başardı. Bu yolla kendi akışı içindeydi, sözleşmeli işinden daha fazla kazanıyordu, enerjikti ve her gün heyecanlıydı. İşte burada üçüncü adım devreye giriyor.

Üçüncü Adım: Akışı Takip Edin

Her şeyi kendi başınıza çözmeye çalışmayın ya da önünüze çıkan fırsatları değerlendirin.

Akışı takip ederek, birlikte çalışmak istediğiniz insanlara nerede kârlı bir şekilde değer katabileceğinizi görmek için duyusal keskinliğinizi kullanın.

Tempo Dehaları planları eyleme dönüştürür. İşte bu yüzden insanlar ekiplerinde Tempo'ların olmasını severler. Tempo'lar nasıl yapacaklarını bilmedikleri ya da zamanlarının yetmediği bir şeyi teslim etmek zorunda kaldıklarında sorunlar ortaya çıkar. Bunun yerine, Tempoların başkalarının kazanmasına yardımcı olarak kazanabilecekleri bir ekibe katılmaları veya bir ekip oluşturmaları gerekir. Tempo'lar her zaman maliyetleri yönetmek, ritimleri belirlemek ve işleri düzenli tutmak için daha akıllı yollar bulan kişiler olacaktır. Bu güçlü yönlerine odaklanırlarsa, mevcut nehirlerden yeni kollar kazmak için ekiplerine zaman kazandırırılar.

Grace, para kendisine akmaya başlar başlamaz tam olarak bunu yaptı: Araştırma ve sosyal medya becerileriyle ilgilenen insanlar buldu. Onların ihtiyaçlarına uygun hizmetler formüle etti. Belirlediği standartlarda kendisini destekleyen bir ekiple bağlantı kurdu. Daha da önemlisi, akışı takip etmeye devam etmek için dışarı çıkıp ihtiyaç duyduğu ve bağlantı kurmak istediği insanlarla bağlantı kurmak için kendine zaman kazandı. Ve bunun her anını seviyor. Bir zamanlar hayal olan şey şimdi gerçek oldu, çünkü Tempo Grace şimdi harekete geçiyor tek başına değil, diğer insanların akışı aracılığıyla.

Kırmızıdan Çıkan Dahi Yol

Dinamoların *büyümesi* ve Tempoların *yavaşlaması* gerekirken, Blazelerin *parlaması gerekir*. Bir sonraki seviyeye odaklanmaları koşuluyla bu onların gücüdür. Taipei'de bir İtalyan restoranı işleten Lucio Fan, Kırmızı'dan çıkmak için bunu yapmayı öğrendi.

Lucio'ya danışmanlık yapmaya başladığımda, restoranını Tayvan genelinde franchise vermek istiyordu. Franchising, kârlı bir satış noktasını çoğaltmanın yaygın bir yoludur. Sorun şuydu ki, ilk restoranı henüz para kazanmıyordu. Franchise vermeye çalışmadan *önce ilk restoranına* daha fazla değer katmaya odaklanması gerekiyordu. Lucio bana "Ama bunu yapmak o kadar da eğlenceli değil" dedi.

Lucio da birkaç ortakla birlikte iş yapıyordu ve gerçekten hoşlanmadığı bir rolü kabul etmişti: mali işleri ve performansı yönetmek. Blazeler defterlere odaklanmaya uygun değildir ve Lucio ayrıntılı işlerden kaçınmak için bulabildiği her bahaneyi kullanıyor, iş için kaos ve kendisi için hayal kırıklığı yaratıyordu.

İlk adım Lucio'yu tutkusunun içine çekmekti.

Birinci Adım: Tutkunuzu Belirleyin

Dışarıda olanlarla dikkatiniz dağılmasın, insanların size sunduğu birçok fırsatı kovalamayın ve içindeki kıvılcımı yakmak yerine onların istediklerini sunmakla meşgul olmayın.

Hareket özgürlüğünüzü kimlere odaklanmak için kullanın - tutkunuzu birlikte çalışmak istediğiniz insanlara *bağlayın* ve ardından Blaze Genius'ınızı onların akışına değer katmak için kullanın.

Blazes için tutku hiçbir düzeyde sorun değil; doğru tutkuya odaklanmak sorun. Lucio'ya restoranda olsaydı, konukları ve gelecekteki potansiyel ortakları ağırlasaydı ve kurduğu bağlantılarla işin büyümesini destekleseydi nasıl hissedeceğini sordum. "Bunu yapmayı çok isterdim, gerçekten keyif aldığım şey bu" dedi.

Lucio Gelecek Vizyonunu yazarken bu tutkuya odaklandık diğerlerinin akışını geliştirmek. Lucio'nun tutkusunun eğlendirmek olduğunu gördük. Büyük grupları ağırlamak ve İtalyan tarihi ve kültürü hakkındaki bilgilerini paylaşmak istiyordu. Böylece, her zaman dolu olan, İtalyan toplumuna hizmet veren, yüzde 20 kâr eden, yatırımcıları ve franchise alanları cezbeden ve Lucio'nun haftanın birkaç gecesini orada grupları eğlendirerek geçirdiği bir İtalyan restoranı vizyonu yarattık. Şimdi Lucio'nun bu vizyonu gerçekleştirmek için zamanını nasıl yöneteceği ve bu standartları gerçekleştirmek için bağlantı kuracağı insanlar konusunda daha yüksek standartlar belirlemesi gerekiyordu.

İkinci Adım: Standartlarınızı Belirleyin

Kendinizi çok fazla dağıtmayın, standartlarınızı yükseltmeyin, zamanınızı odaklayamayın ve ilgilenmeniz gereken çok fazla yarım kalmış işle uğraşmak zorunda *kalmayın*.

Blaze Genius'ınızı kullanarak tutkunuzu paylaşan ki ş ilerle bağlantı kurmaya ve onların bağlantı kurdukları ve başarıyı değerlendirdikleri standartları anlamaya zaman ayırın ki siz (ve ekibiniz) onların akışını sizinkine bağlayacak şekilde onlara değer sunabilesiniz.

Lucio'nun kâr rakamına ulaşmak için kaç gruba ve temalı geceye ihtiyaç duyacağını hesapladığımızda, bu rakamın ayda sadece sekiz olduğunu gördük. Bu süreci bir Blaze Genius için keyifli hale getirmek için sayıları insanlara dönüştürdük: "İhtiyacınız olan ekstra kâr, her hafta doldurulan ekstra koltuklara nasıl dönüşür?" Sonra gerçek insanlara odaklandık: "Koltuklarda kimlerin oturmasını istersiniz?" Lucio İtalyan konsolosluğuna

gitti ve konsolosluk üyelerini ve arkadaşlarını temalı gecelerine davet etti. Çinlilere İtalyanca konuşmayı öğreten öğretmenlere gitti ve onlara ziyaret etmeleri için özel fırsatlar sundu.

Bunlar Lucio gibi Blaze Dehalarının yapabileceği basit şeylerdi. İnsanlarla konuşmayı ve insanları çağırmayı severler. Artık bunu yapmak için odaklanmış bir yolu vardı. Odaklanma sadece yaptıklarınızla değil, yapmadıklarınızla da ilgilidir. Blaze Genius'ların dikkati sürekli dağılır ve basit bir kelimeyi öğrenmeleri gerekir: *hayır*. Lucio mali işleri yapmayı bıraktı ve yardım etmesi için bir muhasebeci getirdi.

Üçüncü Adım: Akışı Takip Edin

En yüksek sesle bağırان insanlara en fazla ilgiyi *göstermeyin ve onlarla birlikte çalışın ve onların ihtiyaçlarını karşılayarak onları destekleyin*.

Yaptıklarınızı destekleyerek, hedeflerinizi paylaşarak ve onların akışını geliştirerek hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olabilecek insanlara dikkat edin.

Blaze Dehaları genellikle karşılığında hiçbir şey almadan herkese yardım etme sorunu yaşarlar. Bunun nedeni Blaze'lerin seilmeyi sevmeleri ve kimseyi görmezden gelmeyi zor bulmalarıdır. Lucio'nun durumunda, sık sık gelip belirli indirimler isteyen insanlar vardı. Belirli bir menü sunmak yerine, her grup için özel menüler hazırlamaya çalıştı. Şimdi, karşılıklı yarar sağlayan bir düzenleme yaratmak için, seçenekleri sınırlayan ancak yine de restoranın en iyisini sunan özel grup paketleri oluşturdu. Özel fiyatlar arayan insanlar için, haftalar öncesinden hemen dolan düşük fiyatlı bir Pazar brunch'ı hazırladı.

Sonuç olarak Lucio, insanları sürekli olarak etrafından dolaşmaya çalışmak yerine onları programına uydurarak başarılı oldu. Bu noktada, restoran Lucio'yu her gün heyecanlandırıyordu. Sürekli dikkati dağılmadan, Kırmızı Seviye'den pozitif nakit akışı olan ve önündeki faaliyetleri dört gözle bekleyen güçlü bir Turuncu Seviye'ye geçmeyi başardı. Planı uygulamaya koymamızdan beş ay sonra, Lucio restoranında ben ve on iki arkadaşı için bir akşam düzenledi ve tüm hedeflerine ulaştığını benimle paylaştı. Sonuçlar için onu tebrik ettim ve franchise vermeye hazır olduğunu söyledim. Bana döndü ve fısıldadı: "Bunun için teşekkür ederim. Şimdiden franchise vermek isteyen insanlar bize ulaştı. Ama ancak böyle akşamların tadını çıkarmaya devam edebilirsem büyüyeceğim!"

Kırmızıdan Çıkan Çelik Deha Yolu

Blaze'in *parlamaya* ihtiyacı varken, Steel'in *bilmeye ihtiyacı vardır*. Akışa girmek Çelik Dâhiler için oldukça farklıdır, çünkü onlar Blaze Dâhiler gibi her gün doğal olarak ağ oluşturmazlar. Janet Johnson hayatını muhasebeci olarak geçirmiş bir Çelik Dahi. Onunla tanıştığımda, İngiltere'deki muhasebe şirketiyle Kırmızı Seviye'de uzun yıllar geçirmişti ve çok yorgundu. Bir devlet işinde başlamıştı ve departmanı küçültüldüğünde, muhasebe becerilerini müteahhitlik yapmak için kullanmıştı; küçük bir ekibi vardı. Hayat fena değildi ama kendini kapana kısılmış hissediyordu.

Tek becerisinin bu olduğunu düşünüyordu. "Yapmayı bildiğim tek şey bu," dedi bana.

Janet işinden daha fazla yararlanmak istiyordu ama zaten uzun günler çalıştığı için nasıl yapacağını bilmiyordu. Ayrıca ailesini geçindirmek için kendisine daha fazla para kazandırabilecek bir işe girmek istiyordu. Çocukları artık büyüyordu ve faturaları da onlarla birlikte artıyordu.

Ona iş modellerini aşırı analiz etmeyi bırakmasını ve Çelik Dehasından yararlanmasını söyledim. Çelik Dehalar, akış halindeki bir başkası için zaman ve maliyet tasarrufu bularak para kazanmakta çok daha başarılıdır. "İnanın bana," dedim, "sizin dehanız, yönetebileceklerinden daha fazla akışa sahip olanlar tarafından büyük değer görüyor." Ancak Janet Johnson gibi bir Çelik Dehası'nın bu insanların kim olduğunu öğrenebilmesi için, tutkusunu bir hesap tablosunun ötesine taşıması gerekiyordu. Çelikler sevdikleri sayıların içinde kaybolabilirler.

Birinci Adım: Tutkunuzu Belirleyin

Cevap ararken her şeyi aşırı analiz etmeyin ve ne yapmanız gerektiğini bulmak için yalnızca araştırma ve ölçümlere güvenmeyin.

Kendinizi de tutkulu görebileceğiniz bir alanda başarılı olan ve akış halinde olan kişi ve şirketlerin bir listesini *yapın*.

Janet'e işinde en çok neyi sevdiğini sorduğumda şu yanıtı verdi: "Müşterilerimizin defterlerini düzene soktuğumuzdan emin olmayı gerçekten seviyorum. Onların benim tavsiyelerimi kullanarak tasarruf ettiklerini ve kârlarını artırdıklarını görmek hoşuma gidiyor." Ona en çok hangi müşterilerini sevdiğini sordum. "Okullar," dedi.

Janet'in şirketinin kendi okul bölgesinde okullara hizmet veren bir numaralı şirket olduğu ortaya çıktı; okulların yüzde 60'ından fazlası Janet'in hizmetlerini kullanıyordu. Bunun nedeni, okullara bu hizmetleri sağlayan devlet işi sona erdiğinde muhasebe şirketini kurmuş olmasıydı; bu okullar

daha sonra hesaplarını özel olarak denetletmeye başlamak zorunda kaldılar. İşsiz kalınca, birlikte çalıştığı okullara gidip hesaplarıyla ilgilenmeye devam etmesini isteyip istemediklerini sordu. Hepsi evet dedi. İş o günden sonra büyüdü ama yine de çoğu ay sıfıra indi.

Çünkü rakamların ötesine bakmıyordu. Eğer okullarda bir fark yaratma konusunda tutkulu olsaydı ve daha da büyük bir fark yaratmaya çalışıyorduk.

İkinci Adım: Standartlarınızı Belirleyin

Sizi buraya getiren aynı davranış biçimiyle farklı bir sonuç hedefleyerek kararları ertelemeyin ve ertelemeyin.

Çelik Dehanızı ve hareket özgürlüğünüzü, hizmet vermeye en tutkulu olduğunuz insanlarla bağlantı kurmak ve beklentilerinin ötesinde değer sunarak standartlarını nasıl karşılayabileceğinizi öğrenmek için kullanın.

İronik bir şekilde, Çelik Dehalar genellikle standartlarını *yükseltmek* yerine *düşürerek* ilgi çekerler, çünkü dehaları doğal olarak standartlarını yeni standartlar belirlemeye başlamayı neredeyse imkansız hale getirecek bir seviyeye *yükseltir*. Ve Janet'in yeni standartlara ihtiyacı vardı. Müşteriler şirketinin yaptığı denetim için ancak bu kadar ödeyebilirdi. Başka hangi hizmetleri sağlayabileceğini sorması gerekiyordu. Okulların muhasebe işlerini yapıyordu ama bu okullardan, okulların ihtiyaç duyduğu şekilde gelir elde edebileceği başka yollar da olmalıydı.

Okulların ne tür hizmetler isteyebileceğini düşündüğünü belirlemek, onları karşılamak için standartlarını yükseltmeye yönelik ilk adımdı. Kendini sadece okullar için iş yaparken hayal edebilir miydi? Hayal edebiliyordu ve tüm işini muhasebe yerine okullar etrafında yeniden düzenlemeye başladı. En iyi ilişkilere sahip olduğu okulların bir listesini yaptı ve nerede daha fazla yardıma ihtiyaç duyduklarını görmek için fiziksel olarak onlarla buluşmaya gitti. Maliyet kontrolü konusunda eğitime mi ihtiyaçları vardı? BT ekipmanı satın alma konusunda tavsiyeye mi? Öğretmen maaş bordrolarında yardıma mı? Bu sorular onu üçüncü adıma götürdü.

Üçüncü Adım: Akışı Takip Edin

Halihazırda yaptığınız işi daha iyi veya daha verimli yaparak nakit akışınızı artırmaya çalışmayın.

Çelik Dehanızı nasıl kullanabileceğinizi öğrenmek için analitik becerilerinizi kullanın ve bunu daha fazla akış alanlarına uygulayın ve akıştaki insanlar için daha yüksek değer yaratın.

Odaklanılacak olası alanların bir listesini çıkaran Janet, aşağıdaki konularda anketler yapmaya başladı

Bölgesindeki tüm okullar. Onlara nasıl destek ve yardımcı olabileceğine dair seçenekler sundu. Okulların muhasebenin çok ötesinde alanlarda gerçekten yardım istedikleri ortaya çıktı. Yeni ekipman satın almak için yardım istiyorlardı. Bordrolarını ve ekiplerini daha etkin bir şekilde yönetmek için yardım istiyorlardı. Doğru teknolojiyi seçme konusunda yardım istiyorlardı. Pek çok alan vardı ama yine de her alan için üst düzey bir uzmana ihtiyaçları yoktu; sadece kendilerine iyi tavsiyelerde bulunacak güvенеbilecekleri birini istiyorlardı.

Janet, uzun yıllar boyunca muhasebecileri olarak hizmet verdikten sonra kendisine tamamen güvendiklerini fark etti. Şirketinin adını Eğitim Finansmanı Çözümleri olarak değiştirdi ve okullara hesaplarını denetime hazırlama konusunda eğitim vererek işe başladı. Kendi zamanını daha verimli ve etkili kullanabilmek için, okullara para tasarrufu yapmanın yollarını öğreten web seminerleri sundu ve ardından bu çözümleri gerçekleştirmek için yardım teklif etti.

Bugün Janet'in şirketi bütçe planlama, okul finansman başvurularının tamamlanması, işe alım danışmanlığı ve yeni ve mevcut okul personelinin eğitimi gibi hizmetler sunuyor. Artık eğitimlerinden muhasebesinden daha yüksek bir nakit akışı ve kâr elde ediyor ve kendisine yardımcı olacak daha büyük bir personel ve uzman ekibine sahip. Kârı son on yılda elde ettiğinin kat kat üzerinde. Bunu, sadece akışı takip ederek nasıl daha fazla değer ve iş yapma yöntemi sunabileceğini fark ederek başardı. Janet şu anda Sarı Seviye'de ve Yeşil Seviye'ye doğru ilerliyor.

Clark Kent Zamanına Karşı Süpermen Zamanı

Çoğu zaman, Kırmızı Seviye'deyken, başarılı olmak için kendi başımıza sebat etmemiz ve ilerlemek için her şeyi riske atmamız gerektiğini söyleyen kitaplar okur ya da reality şovlar izleriz. Oysa kendinizi kapana kısılmış hissettiğiniz bir işte çalışıyorsanız yapabileceğiniz en kötü şey işi *bırakmaktır*.

Elbette, bu iş iyi para vermeyebilir, hoşunuza gitmeyebilir ve bilinmeyene atlamak heyecan verici gelebilir. Ancak bir kitap ya da uzman size bunu söylediği için işinizden ayrıldığınız anda - maaşınızın yerine geçecek herhangi bir nakit akışı olmadan - hemen Kızılötesi'ne geçersiniz. Kullanmayı beklediğiniz birikimlere dokunuyor olsanız bile, çoğumuzun çok geç fark ettiği bir hata yapmış olursunuz.

İşten kaçmanızı ya da işinizi bırakmanızı istemiyorum. Senden bulmanı ve Dehanıza ve bugün bulunduğunuz yere en uygun şekilde sevdiğiniz işi takip edin.

Bunu söylediğimi duyunca hâlâ şaşırıyor olabilirsiniz. İzlediğim yol nedeniyle girişimci olmayı ve bir iş yürütmeyi bir iş sahibi olmaktan daha iyi gördüğümü düşünebilirsiniz. Bir iş yürütmenin "zenginlik merdiveninde" bir iş sahibi olmaktan daha değerli olduğunu söyleyen kitaplara katıldığıma ikna olabilirsiniz. Ben katılmıyorum. Bir iş sahibi olmanın bir iş sahibi olmaktan daha iyi olduğunu söylemek, bir otobüs sahibi olmanın bir araba sahibi olmaktan daha iyi olduğunu söylemek gibidir. Öyle olup olmadığı, arayışınızın amacına ve nereye gitmek istediğinize bağlıdır.

Bazen yapabileceğimiz en iyi şey başkaları için çalışmaktır; yeter ki çalıştığımız insanlar hayattaki doğal yolumuzla uyumlu olsun ve işimiz Kızıl'dan çıkış basamaklarını tırmanmamıza yardımcı olsun. Çünkü tüm bu hikayelerden öğrendiğiniz gerçek şu: Milyonerler ve milyarderler de *dahil olmak üzere herkes bir başkası için çalışır*. Aradaki fark, eğer doğal yolunuzdaysanız, çalışmanın size iş gibi gelmemesidir.

Kırmızı Seviye'de çok fazla insan, öğrenmek ve başkalarıyla bağlantı kurmak için ihtiyaç duyduğunuz saatleri satın almak yerine, Süpermen olmak ve Clark Kent işinden vazgeçmek istiyormuş gibi kendi işlerine atlıyor. Dünyadaki en başarılı servet yaratıcıları, Süpermen'in bile bazı zamanlar Clark Kent olması gerektiğini anlıyor.

Dünyanın en zengin adamlarından biri ve bir Tempo Dehası olan Warren Buffett, yatırım kariyerine değer yatırımcısı Benjamin Graham için çalışarak başladı. Kendi parasını borsaya yatırıp en iyisini ummakla yetinmedi. Yeterince şey öğrendiğinde, güven ve sicil oluşturduğunda -Grace Lai'nin yaptığı gibi kendi başına başarılı olmak için finansman ve destek buldu.

Unutmayın, Süpermen dünyayı kurtarmak için para almıyor. Esnek takım elbisesi ve pelerininin parasını ödemek için zaman zaman Clark Kent gazete muhabirliği işine ihtiyacı var. Kırmızı Seviye'de şunu sormanız gerekir: *Her hafta Clark Kent Zamanı'nda geçirmem gereken minimum zaman nedir ve bana Gelecek Vizyonumun peşinden gitmem için Süpermen Zamanı'nda geri kalan zamanı kazandırır mı?*

Red Level'dayken işime ayırdığım zamanı haftada iki güne indirmenin yollarını buldum ve böylece üç günümü yeni fırsatlarla bağlantı kurmaya ayırarak konferans işime başladım. Grace, dünyanın dört bir yanındaki konferanslara katılmak için cerrahi çalışmalarıyla kendine zaman kazandırdı. Bir ay Clark Kent Zamanı ve bir ay Süpermen (ya da Wonder Woman)

Zamanı. Hem Lucio hem de Janet, Clark Kent Zamanlarını haftada sadece bir güne indirmeyi başardılar ve geri kalanı yeni yollarını takip etti.

Bunu yaptığımızda hepimiz hala Clark Kent işlerimizdeydik, bu yüzden Kızılötesine geri dönmedik.

Bu yüzden kimsenin size işlerin kaybedenler için olduğunu söylemesine izin vermeyin, özellikle de işiniz zekanızın doğal gücüne uygunsa. Ve nefret etseniz bile, sırf daha büyük dolar işaretleri gördüğünüz için işi bırakıp size doğal olarak uygun olmayan bir işe başlamaktan daha iyi bir seçenektir. Eğer işinizde Kırmızı Seviye'de olacak kadar kazanıyorsanız, Süpermen Zamanınızı gücünüze uygun ve işinizi yaparken sizi akışa sokacak bir şey yaratmak için kullanın. İşsiz kalıp paniğe kapılmaktan ve Kızılötesi'nin stres ve kaygısına geri dönmekten çok daha tatmin edici bir hayatınız olacak.

Süpermen Zamanınızdan elde ettiğiniz gelir Clark Kent Zamanınızın yerini alacak kadar yükseldiğinde, Clark Kent Zamanınızın bir kısmını üstlenmesi için birini işe alabilirsiniz. Ya da işinizi bırakıp tam zamanlı olarak kendi işinizi kurabilirsiniz. Gelecek Vizyonunuzda ve Uçuş Yolunuzda, nakit akışı hedeflerinize bağlı olarak, bu noktanın ne zaman olacağını zaten görebiliyor olabilirsiniz. Belki de bundan üç ay ya da altı ay sonradır. Anlayışlı işverenleriniz varsa, vizyonunuzu onlarla paylaştığınızda, size esnek saatler veya sözleşmeli iş vererek zamanınızı boşaltacaklarını ve onlar için çalıştığınız zamanlarda daha motive ve üretken olmanızı sağlayacaklarını da görebilirsiniz.

Bunu etkili bir şekilde yapmak için akış dilini anlamanız gerekir.

Akış Dilini Öğrenin: Talepler ve Fırsatlar Arasındaki Fark

Daha önce ne dediğimi hatırlayın: Kırmızı Seviye'nin üçüncü basamağı

Akış," değil "Akışını Takip Et."

Bir nehre gider ve yeni bir çıkış kazarsanız, o nehirden yeni bir akış yaratmış olursunuz. Aslında su akmaya başladıktan sonra, sizin daha fazla kazmanıza gerek kalmadan kanalınızdan aşağıya doğru kendi nehrini yaratır. Sorun şu ki, pek çok insan bu *kazma* eylemini akış yaratmak için yapmaları gereken şey olarak görüyor. Ancak önemli olan eylem değildir:

Nereyi kazdığınızdır. Eğer başlarsanız Çölde kazı yaparken nehir kazmazsınız; çukur kazarsınız.

Önce anlamadan ve sonra akışın olduğu yere gitmeden bir işe başlamak, çölde çukur kazmaya benzer: Sakın yapmayın!

İşinizi bırakmanızı istemiyorum ve gidip ikinci bir iş bulmanızı da istemiyorum. Çoğu insanın iş piyasasında iş bulmaya çalışırken karşılaştığı zorluk, iş piyasasının iş *bulmanın en zor olduğu yer olmasıdır*. İş piyasasında, iş arayan diğer herkesle rekabet halindesinizdir ve yalnızca başkalarının zaten ihtiyaç duydukları işleri görürsünüz.

Tüm Kırmızı Seviye hikayelerindeki insanlar çalışmak istedikleri kişileri seçtiler ya da onlarla birlikte iş yarattılar. İş piyasasına katılmadılar. Zenginlik yaratmak için iş *aramak* istemezsiniz; iş *yaratmak istersiniz*: Zenginlik yaratmak iş yaratmakla ilgilidir - kendinizden başlayarak! Para kazandıran para değildir; para kazandıran insanlardır. Dolayısıyla, paranızı kazanmanıza yardımcı olacak kişiler başkaları olacaktır.

Bunu yapmak için farklı bir dil kullanmanız gerekir: *zenginliğin dili*. **Zenginliğin dili fırsattır - okulda öğrendiğimiz dilin tam tersi.**

Richard Tan'a gittiğimde "İşe ihtiyacım var" ya da "Daha fazla paraya ihtiyacım var" demedim. Ona, "Tom Hopkins'i görmeleri için daha fazla insan getirsem sana yardımcı olur mu?" diye sordum. Bu, taleplerle konuşmak (*işte ihtiyacım olan şey*) ile fırsatlarla konuşmak (*işte sunabileceğim şey*) arasındaki farktır.

Okulda öğrendiğimiz dil, rica diliydi. Tuvalete gitmemiz gerektiğinde elimizi kaldırır ve gitmek istediğimizi söyledik. Eğer bir cevabı anlamadıysak, öğretmenlerimizden lütfen açıklamalarını isterdik. Hayatımızın ilerleyen dönemlerinde paramız yoksa bankaya gider ve kredi talep ederiz. Aynı şekilde, bir işe ihtiyacımız olduğunda da "Bir iş bulabilir miyim?" diye sorarız.

Bunların hepsi taleptir; sahip olmadığımız ve ihtiyaç duymadığımız bir şeyi istiyoruz. Sonuç olarak, geleceğimizi biz değil, istekte bulunduğumuz kişiler belirler. Talepler sahip olmadığımız şeylere dayanır ve her talepte bulunduğunuzda, kendinize (ve başkalarına) sahip olmadığınız şeyleri hatırlatır ve değişimi gerçekleştirme gücünüzden vazgeçersiniz.

Yüksek düzeyde zenginlik yaratan insanlar, güçlerinin en büyük ihtiyaçlarını bir başkasının en büyük fırsatı haline getirmekten geldiğini fark ederler. Sahip olduğunuz *her* ihtiyaç bir başkasının fırsattır. Parası olan birine gidip "Paraya ihtiyacım var" diyebilirsiniz ya da "Bir fırsatım var" diyebilirsiniz.

Yatırımınızdan yüksek bir getiri elde etmeniz için. İlgileniyor musunuz?" "Bir işe ihtiyacım var" demek yerine, Janet'in yaptığını söyleyebilirsiniz: "Karşılaştığınız ve çözmenize yardımcı olabileceğim en büyük sorun nedir?"

İçiniz rahat olsun: Her kişi ve şirketin üstesinden gelmek istediği zorluklar vardır ve kendilerine yardımcı olacak çözüm sağlayıcıları (sorun

yaratıcıları değil) ararlar. Daha fazla ürün mü satmak istiyorlar? Daha verimli mi olmak istiyorlar? Daha iyi hizmet mi sunmak istiyorlar? Daha fazla satış mı yapmak istiyorlar? Daha fazla kâr mı elde etmek istiyorlar?

Zamanı olan ama parası olmayan her insan için, parası olan ama zamanı olmayan biri vardır. Zaman sizin en büyük varlığınızdır ve herkesle aynı yirmi dört saate sahipsiniz. Bunun farkında olun ve kendi ihtiyaçlarınız yerine birlikte çalışmak istediğiniz insanların ihtiyaçlarına odaklanarak zamanınızı iyi değerlendirin. Bu ihtiyacı karşılamaya yönelik katkınızı onlar için bir fırsata dönüştürerek, dehanızı onların akışına bağlayan yeni bir iş yaratabilirsiniz.

Tüm taleplerinizi fırsatlara dönüştürdüğünüzde, kendinize Enterprise Prism'e bir bilet kazanırsınız. Çünkü tüm şirketler fırsatlara konuşur. Size "Kıramızı ödemek için ürünlerimiz ve hizmetlerimiz için paranıza ihtiyacımız var" demezler. İhtiyaçlarınızı veya arzularınızı ürün ve hizmetler şeklinde karşılamak için fırsatlar sunarlar. "Yardımaınıza ihtiyacımız var" demezler. İş fırsatları sunarlar.

Ayrıca, taleplerin hoşuna gitmeyen fırsatların bir dalgalanma etkisi de vardır. İhtiyacınızı paylaştığınızda, bu nadiren aktarılır. Harika bir fırsatı paylaştığınızda, insanlar bundan faydalanacak tanıdıkları insanlarla paylaşır. İnsanlar iyi haberleri (ve iyi insanları) tanıdıkları diğer insanlara aktarmayı severler.

İsteklerden fırsatlara geçtiğinizde, yokluk dünyasından bolluk dünyasına geçersiniz. Alabileceklerinizin bir sınırı vardır ama verebileceklerinizin sınırı yoktur.

Yükselmeye hazır mısınız? Şimdi hareket özgürlüğünüzün size sunduğu fırsatlardan yararlanmanın ve akışı takip etmenin tam zamanı. Aşağıdaki Eylem Maddesinde yer alan adımlar, şu anda ihtiyacınız olan şeyi birlikte çalışmak istediğiniz insanlar için bir fırsata dönüştürmenize yardımcı olacaktır: iş *bulmak* değil, iş *yaratmak*.

Uçuş Öncesi Kontrol Listesi: Turuncu Seviye

www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda, aşağıdaki kontrol listesi noktalarının her biri için değerlendirmeler ve Oyun Kitapları da dahil olmak üzere tamamlayıcı kılavuzlar ve videolar bulunmaktadır. Bu bölümün sonuna Çalışma Kitabındaki alıştırmalardan birini ekledim: Akışı Takip Etmek için Beş Adım aracılığıyla kendi işinizi yaratmak.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM ÖZETİ

- Kırmızı Seviye'nin hiçbir şeye sahip olmayacak kadar parası var.
- Bir Milyona Giden On Adımı Anlayın: Her ay 100 \$ net nakit akışını bir kenara koyduğunuzda, her yıl 1 milyon \$ ekstra nakit akışına ulaşmadan önce bunu yalnızca on kez ikiye katlamanız gerekir. Bu, deniz fenerine çıkan merdivendir. Kırmızı Hayatta Kalan'dan Turuncu İşçi'ye geçmek için tutkunuzu ve yeteneklerinizi piyasaların akışına bağlayan üç adım vardır. Her dehanın farklı bir yolu, kazanma formülü ve kaybetme formülü vardır: Tutkunuzu Belirleyin Standartlarınızı Belirleyin Akışı Takip Edin

Zamanınızı Clark Kent ve Süpermen Zamanı arasında bölün: Zamanınızı satın alacak parayı kazanmak ve Turuncu Seviyeye geçmek için yaptıklarınızı, piyasaya ve gelecekteki akışınıza bağlanmak için yaptıklarınızdan ayırın.

Akış dilini öğrenin ve fırsatlar yaratın: Sizin ihtiyacınız başkasının fırsatıdır. İhtiyacınızı bir fırsata dönüştürdüğünüzde, bir iş bulmaya ihtiyaç duymak yerine bir iş yaratabilirsiniz.

Kırmızı Seviyeden çıkmak için atılacak bu adımlar hayatta kalmak ve kendi kişisel akışınızı ve standartlarınızı sürekli olarak yükseltmenizi sağlamak içindir. Servet yaratma ve katkıda bulunma konusunda çoğu zaman bir platoya ulaşırız. Bu adımlar bunu yapmamanızı sağlayacaktır! Kontrol listesini şimdi tamamlayın: Evet ya da hayır seçeneğini işaretleyin. Nasıl değerlendiriyorsunuz? Dokuz seçeneğin hepsi evet olarak işaretlendiğinde, kişisel tutku ve amacınızı Uçuş Yolunuza bağlamış olacaksınız.

Tutkunuzu Belirleyin

kendim için seçtiğim standartların aynısı. ☐

3. Hayatımı profilime ve güçlü yönlerime uygun olarak tasarladığımdan emin oluyorum böylece akışımda kalırım. Evet Hayır ☐

☐

1. Faaliyetler, insanlar ve şeylerden oluşan bir Tutku Kuruluna sahibim. ☐ Evet ☐ Hayır Uçuş ☐
- Yolumu ve günlük hayatımı heyecanlandırıyor ve ilham veriyor.
2. Bağlantı kurduğum şirketlerin ve kişilerin bir listesi var.
- akışta ve benimle aynı tutkuları paylaşıyor. ☐ Evet ☐ Hayır
3. Ritmimi tasarladığımdan ve seçtiğim kişileri seçtiğimden emin oluyorum. beni
- tutkum ve amacımla aynı hizada tutmak için birlikte çalışıyorum. ☐ Evet ☐ Hayır

Standartlarınızı Belirleyin

1. Belirlediğim yeni yüksek standartlar için bir Standartlar Sayfam var ve

artık eski standartlarla yetinmeyeceğim. ☐

Evet

Hayır

2. Kendimi en iyi şekilde yaşayan insanlarla çevreliyorum.

☐

Evet

☐

Hayır

Akış içinde olduğum şirketler ve insanlarla bağlantı kurdum

pozitif nakit akışı kazanıyorum, öğrendikçe kazanıyorum.

2. Zamanımı insanlarla bağlantı kurmak için harcıyorum ve

Evet ☐

Hayır

akışımı büyütmek için seçtiğim sektördeki fırsatlar.

3. Bilgi birikimimdeki ve ağımdaki büyümeyi ölçüyorum ve değerimi sunmak için net yollara sahibim.

Evet

☐

Hayır ☐

Hayır

Evet

☐

Akışı Takip Edin 1.

EYLEM NOKTASI

Akışı Takip Etmek İçin Beş Adım

Hayatınız boyunca bir işte çalıştıysanız ya da insanların neye ihtiyaç duyduğunu ve onlara karlı bir şekilde hizmet etmek için dehanızı nasıl

kullanabileceğinizi anlama konusunda çok az deneyiminiz **olduysa**, birinin sorununu tanımlamaya ve çözmeye yardımcı olmaya ihtiyaç duymadan sadece talimatları izlemeye alışmış olabilirsiniz. İşte bu şekilde bir işte kapana kısıılır ya da işsiz kalıp birinin size can simidi atmasını beklersiniz.

Tüm başarılı işletme sahipleri veya yatırımcılar, işleri başarısız olursa her şeye yeniden başlayabilir, çünkü insanların neye ihtiyaç duyduğunu bulma ve ardından bunu karşılama becerisini geliştirmişlerdir. Bu beceri setinin bugün herkesin sahip olabileceği en iyi iş güvencesi olduğunu bilirler.

Bu kitapta okuduğunuz herkes bu beş soruyu sordu ve cevaplarını zaten akışta olanlarla bağlantı kurmak için kullandı.

Soru 1-Oluşturacağınız iş için kriterler nelerdir?

Gelecek Vizyonunuzu ve Uçuş Yolunuzu belirlediniz, dolayısıyla sizi Turuncu Seviyeye taşımak için ne kadar ekstra para kazanmak istediğinizi biliyorsunuz. Her hafta bu hedefe ayırabileceğiniz Süpermen Zamanının miktarını belirleyin. Bu süre içinde elde etmek istediğiniz belirli para miktarını belirleyin.

Şimdi dehalarınıza ve mevcut beceri setlerinize ve deneyiminize bakın var: Yaratacağınız işin karşılamasını isteyeceğiniz, yaklaşacağınız insanlara değer katabileceğinizden emin olabileceğiniz kriterlerin bir listesini yazın. Yaparken enerji alacağınız ve kendinize güveneceğiniz faaliyetler nelerdir? İşte başlamanız için bazı fikirler:

Dinamo Dehalar, mevcut müşterilerin istediği yeni bir ürün veya hizmet sunarak, bir pazarlama ortağı olarak, mevcut ürünler için yeni müşteriler getirerek, daha fazla üretmek için en iyi gelir üreticilerini serbest bırakmak için bazı planlama veya strateji faaliyetlerini üstlenerek veya mutlu müşterilerin ağlarını tavsiye etmelerini sağlamak için yaratıcı bir pazarlama kampanyasıyla yeni bir promosyon yürüterek bir işletmeye gelir eklemekte doğaldır.

Blaze Genius'lar, pazarlama ortağı veya satış ortağı olarak ve mevcut ürünlerle ağlarına giderek, etkinliklerde veya konferanslarda mesajı paylaşarak ve yeni müşterilerle tanışarak, neye ihtiyaç duyduklarını ve ne satın almak istediklerini öğrenmek için telefona çıkıp mevcut müşterilerle konuşarak ve ağları veya ürünleri aracılığıyla değer katabilecek diğer kişilerle ortaklıklar kurarak bir işletmeye gelir ekleme konusunda doğaldırlar.

Tempo Dehaları, en iyi üreticileri daha üretken olacak şekilde organize ederek, işletmenin harcama biçiminde tasarruflar bularak, müşterilerin gerçekten ne kadar ödemeye istekli olduklarını görmek için fiyatlandırma denemeleri yaparak ve mevcut müşterilere daha iyi bir hizmet düzeyi sunmaya yardımcı olarak bir işletmeye kar katma konusunda doğaldırlar, böylece daha az iptal veya daha fazla takip satın alma ve yönlendirme olur.

Çelik Dehalar, rakamları analiz ederek ve maliyetlerden tasarruf etmenin yollarını bularak, nakit tahsilatlarını iyileştirmek için sistemleri değiştirerek, maliyetli faaliyetleri daha verimli ve uygun maliyetli hale getirmek için otomatikleştirerek, kendilerini en yüksek değerli faaliyetlere ve müşterilere yönlendirebilmeleri için en iyi üreticilere analiz ve veri sağlayarak ve çevrimiçi satış, yenileme, hizmet ve iletişim için sistemler oluşturarak bir işletmeye kar katma konusunda doğaldırlar.

Soru 2-Bu yolda en çok kiminle çalışmak istersiniz?

Gelecek Vizyonunuzda hangi insanları tanımış olacaksınız? En tutkulu olduğunuz sektör veya hizmet vermeyi en çok istediğiniz pazar hangisi? Bu sektörde birlikte çalışmak ve bir şeyler öğrenmek isteyeceğiniz liderler kimler? En az on kişi ve şirketten oluşan bir liste yapın. Araştırma yapın. Etrafınıza sorun. Konuştuğunuz her kişi, sizin bilmediğiniz başkalarını tanıyacaktır. Her şeyi zaten bildiğinizi varsaymayın; taze bir merakla dışarı çıkın.

Unutmayın: Sadece en iyisini aramıyorsunuz. Güvenilir bir bağ kurduğunuz kişileri arıyorsunuz. Ya sizi tanıdıkları için ya da sizin tanıdığınız birini tanıdıkları için. Listelediğiniz her kişi veya şirketin akış halinde olduğundan ve daha fazla kazanma fırsatı ile para kazandığından emin olun. Listenizi oluşturduktan sonra, ilk üçe kadar daraltın ve onlara odaklanın. Çıkmaz sokak gibi gelmeye başlayanları değiştirmeye hazır olun, ancak işinizi yaratmanın bunlardan biriyle gerçekleşeceğinden emin olun. Bu,

gerçekleşip gerçekleşmeyeceği meselesi değildir. Bu sadece *ne zaman olacağı meselesidir*.

Soru 3-Onların sizin karşılayabileceğiniz ihtiyacı nedir?

İlk üçünüzden her birinin halihazırda ne gibi fırsatlar sunduğuna bir göz atın. Halihazırda ortaklık fırsatları olabilir veya başkalarıyla iyi çalışıyor olabilirler. En büyük sorunlarının ve fırsatlarının neler olduğunu öğrenin. Neye ihtiyaç duyduklarını ve bunun belirlediğiniz kriterlerle nasıl bağlantılı olduğunu öğrenin.

Karar vericilerle (kurucular veya CEO'lar olması gerekmeyen, gelir veya kârın artırılmasından sorumlu kişiler) zaten bağlantınız varsa harika. Bu kişilerle bir araya gelin ve onlara yaptıkları işi sevdiğinizi, onları desteklemek için değerli olmaya kararlı olduğunuzu ve kendinizi kanıtlamaya istekli olduğunuzu söyleyin. Mükemmel bir dünyada nelerin farklı olmasını isterlerdi? En büyük zorlukları nelerdir? Bundan bir yıl sonra kendilerini nerede görüyorlar?

Henüz bu zorluklara çözüm önermeye çalışmayın; sadece dinleyin. Ardından şirketteki diğer kişilerle -ortaklarla, karar vericinin kapı bekçisiyle (genellikle bir asistan veya proje lideri)- bağlantı kurun ve onlara yardımcı olabileceğinize inandığınız en az üç şeyin bir listesini yazın. Bunun onlar için ekstra gelir veya kâr olarak ne anlama geleceğini hesaplayın.

Soru 4- Dehanızla onların akışını büyütmek için nasıl değer sunabilirsiniz?

Artık bir işletmeyi etkilemek için nasıl gerçek bir değer yaratabileceğinizi belirlediniz. Bu bir gecede gerçekleşmez, ancak ekibinizin desteğiyle bu konu üzerinde çalışırsanız, bu noktaya gelmenin haftalar almadığını göreceksiniz. Planınızı uygulamaya koyma ve bir deneme yapma zamanı geldi.

Aldığınız yanıtlara göre, tek bir şirketle çalışma kararınızı daraltacak ve denemeniz için tüm çabalarınızı onlara odaklayacaksınız. Kendinizi kanıtlamak için önce bedavaya çalışmaya hazır olun, bunu yapabilirsiniz kendi işinizi seçebileceğinizi bilin.

Bir aylık deneme iyi bir başlangıçtır ve Süpermen Zamanınızı kullanır. Bir aylık deneme süresinde neler başarabilirsiniz? Ne kadar gelir veya kâr elde etmelerine yardımcı olmayı hedefleyeceksiniz? Başka hangi ölçütleri dahil edersiniz? Karar verici için serbest bırakılan zaman? Yeni bir sistemin devreye sokulması?

İlk adım, insanların onlara hizmet etmeye kararlı olduğunuzu bilmelerini sağlamaktır. İkinci adım ise onlara projenizi önermektir. Karşılığında bir şey

istemeden önce kendinizi kanıtlamak istediğinizi, ancak istediğiniz ekstra nakit akışını sağlamaya da kararlı oldu ğ unuzu aç ı kça belirtin. Başarınıza dayanarak, kazanmanız gereken parayı kazanmak için ne düzeyde sonuçlar elde etmeniz gerekir? Sizin onlara yardım etmeniz sayesinde onlar da sizin bunu başarmanıza yardımcı olacaktır.

Çoğu zaman, bu sürece kendini adayan kişiler, haftalar olmasa da birkaç ay içinde En İyi 10 listelerindeki biriyle çalışmaya başlamakla kalmaz, aynı zamanda genellikle şirket bir rol bulmaya ve onlara ödeme yapmaya karar verir.

Soru 5-Ortaklığınızdan onlar ve siz nasıl kazanç sağlayacaksınız?

Her şirket, kendilerine yeni iş getirebilecek ya da gelirlerini veya karlarını artıracak bir ortağa veya yükleniciye bir şeyler ödemeye isteklidir. Bunun tam olarak ne kadar olacağı işin türüne bağlıdır. Elektronik ürünleri olan çevrimiçi işletmeler, gelirlerinin yüzde 70'ini, gelirlerini artırmalarına yardımcı olabilecek bağlı kuruluşlara verecektir. Hizmet işletmeleri yüzde 50'ye kadarını; ürün işletmeleri yüzde 5 ila 20'sini; emlak gibi varlık temelli işletmeler ise varlık maliyeti çok daha fazla olduğu için çok daha azını verecektir.

Konuşmalar ve araştırmalar yoluyla, bir ortaklık kurduğunda veya yardım getirdiğinde şirketteki paranın normalde nasıl paylaşıldığını öğrenin.

Temel konularda anlaşın: Ne yapacaksınız? Onlara ne fayda sağlayacaksınız? Başarılı olursanız ne olacak? (Ücretinizi alacak mısınız ve uzun vadeli bir ortaklık ya da rol başlayacak mı?)

Ne bekliyorsun Süpermen? Clark Kent Zamanınızla kendinizi pozitif tutun ve bu beş soruyu yanıtlayarak sizi içeriye çekecek işi yaratın.

Bölüm 5

TURUNCUDAN YELLOM'A: MORKER'DEN OYUNCUYA

Odaklanmaya ihtiyaç var:

Kimlik ve bağımsızlık **Buraya**

nasıl Eğitim; zihniyet; şartlanma **geldim?**

Nasıl hareket ederim Kimliğinizi Tanımlayın; Pazarınızda Ustalaşın; Anınızdan Para Kazanın
Yukarı mı?

Melcome to Orange Level. Burada hava çok daha berrak: Kırmızı Seviye'de "geçinmekten" daha fazlası olduğunu görebilirsiniz. Pozitif nakit akışı içindesiniz. Bir yön duygusu hissediyorsunuz. Sevmediğiniz iyi maaşlı bir işte çalışıyor olsanız bile, en azından ilerliyorsunuz ve yükselmek için istifa edip Kırmızı veya Kızılötesi seviyeye gerileyenlerden daha iyi bir konumdasınız. Daha derin bir öz-değer duygusuna sahipsiniz, özellikle de başkaları yaptığınız iyi işleri sık sık kabul ettiği için.

Ama geçinmek için hâlâ o "diğerlerine" bağımlısiniz. Belki de Bir işiniz var ve henüz piyasada kendi kimliğinizi bulamadınız. Belki de bir işiniz var, ancak başkalarını cezbedecek bir kimlik yaratamadınız, bu yüzden hala para peşinde koşmanız gerekiyor. Negatif giden mülkler veya varlıklarla kendinizi aşırı genişletmiş olabilirsiniz, bu da sizi geçinmek için bir işte veya işinizde çalışmaya bağımlı bırakır. Ya da Kırmızı Seviye'den buraya yeni tırmanmış olabilirsiniz (eğer öyleyse tebrikler!) ve şimdi pazarınızda nasıl ustalaşacağınızı, gelirinizi nasıl katlayacağınızı ve zenginlik akışını nasıl kendinize çekeceğinizi öğrenmek istiyor olabilirsiniz.

Durumunuz ne olursa olsun, Turuncu Seviye'de yaşamak için çok çalışıyorsunuz. Bir yandan, sürekli olarak ekstra para geliyor, bu nedenle Kırmızı Seviye ile aynı düzeyde endişe duymuyorsunuz; diğer yandan, sürekli iş kovalıyorsunuz ve haftanın sonu bir rahatlama olarak geliyor.

Eskiden Turuncu İşçi olmak iyi bir hayat yaşamak için yeterliydi. Büyükanne ve büyükbabalarımızın ya da ebeveynlerimizin nesilleri çok çalışabilir, iş günlerinin çoğunda tek bir şirkette kalabilir ve işlerini bıraktıklarında emekli olacak paraya sahip olabilirlerdi. Bugün dünya çok daha az güvenli. Gerçek güvenlik ancak kendi yolunuzu tasarlayarak ve Turuncu Seviye'deki bağımlılıktan Sarı Seviye'deki bağımsızlığa geçerek sağlanır; burada her an batabilecek bir teknede yolcu olmak yerine kendi teknenize sahip olur ve onu istediğiniz yere götürürsünüz.

Sarı Seviye Turuncu Seviyeden çok farklı bir duygudur çünkü zamanınızı takas etmek yerine fırsatlarınızdan, ortaklıklarınızdan, ürünlerinizden ve hizmetlerinizden para kazanırsınız. Artık akışı kovalamıyorsunuz; bir nişe ve insanlara (müşteriler, ortaklar ve personel) odaklanıyorsunuz. İş sizin için ortaya çıkar. Pazardaki konumunuz nedeniyle fırsatlar sizi çeker. Çok daha

kolay para kazanırsınız ve piyasalara gerçek bir katılım duygusuna sahip olursunuz.

Bunu nasıl yapacaksınız? Dehanızın yolunu Turuncu'dan üç adımda izlemeden önce, Turuncu Seviye'ye ulaştığınızda anlayabileceğiniz bir sır vermeme izin verin: Her sistemdeki tüm akış sadece iki şeyden oluşur. **Kişisel mali durumunuzdan çok büyük şirketlerin mali durumlarına ve tüm ekonomilere kadar her şey *proje ve süreçlerden oluşur.***

Projeler ve Süreçler

Projeler, yeni yollar gibi akışa katkıda bulunan şeylerdir. Dinamo ve Blaze Dehaları projeleri ve akışa yeni ürünler ve ilişkiler eklemeyi severler. Sorun şu ki, çoğumuz yeni projeler başlatmaya çalışıyoruz -ekstra gelir yaratmak, yeni bir iş bulmak ya da bir iş kurmak- ve bunların sahip olmadığımız zaman ve paraya mal olduğunu görüyoruz. Ya da trafik sıkışıklığı yaratan veya hiçbir yere gitmeyen bir yol yaratan bir projeye başlıyoruz. Çok zaman alan ama proje tamamlandığında herhangi bir akış yaratmalarına veya para kazanmalarına yardımcı olmayan kitaplar yazan veya web siteleri kuran insanlar gördüm.

Süreçler, diğer yollara bağlanan bir yol gibi akışı sağlayan şeylerdir. Herhangi bir tıkanıklık veya kesinti, trafik sıkışıklığı gibi yolda bir soruna yol açar. Benzer şekilde, finansal akışımızdaki herhangi bir engel veya kesinti de finansal bir soruna yol açar. Tempo ve Çelik Dehaları bu akışı yeniden tesis etme, sürdürme ve iyileştirme süreçlerini severler. Sorun şu ki, çoğumuz süreçlerimizin ortasında sıkışıp kalmış durumdayız ve akışı dış kaynak kullanarak ya da otomatikleştirerek yoldan çekilip sistemimizi geliştirmeye ve genişletmeye geri dönmek yerine trafiği yönlendiriyoruz.

Vakıf Prizması'nda hepimiz başkalarının projelerine ve süreçlerine katılıyoruz; tüketici veya işçi olarak onların tesisat sistemine giren bizim paramız veya zamanımız.

Kurumsal Prizma'da, yaratıcılar ve işverenler olarak küresel tesisat sistemine katkıda bulunduğumuz veya bu sistemi sürdürdüğümüz için ödüllendiriliyoruz.

Sarı Seviyeye ve Kurumsal Prizmaya geçmek için hangi süreçlere zaman harcadığınıza bakmanız ve neleri dış kaynak olarak kullanabileceğinizi veya otomatikleştirebileceğinizi görmemiz gerekir. O zaman işin püf noktası, projelerinizi kârlı projelere dönüştürmektir.

Ben bu kârlı projelere promosyon diyorum. Diğer servet yaratıcıları bunlara kampanya diyebilir, ancak terimler aynı anlama gelir: yeni akış

yaratan, yeni öğrenmeyi mümkün kılan ve para kazandıran projeler. Geçmiş deneyimlere ve en iyi tahminlere dayanarak, bir yol, bir başlangıç ve bir son ve yol boyunca kilometre taşları belirlersiniz, böylece hangi değeri sunmak istediğinizi ve bunu ne zaman sunmak istediğinizi bilirsiniz. Seviyenize bağlı olarak, yeni nakit akışında 100 \$, 1.000 \$ veya daha fazlasını yaratmak bir terfi olabilir. Daha sonra bunu istediğiniz işi almak, doğru işi kurmak, doğru yatırımı yapmak, yeni bir ortaklık kurmak ve daha fazlası için kullanırsınız. Henüz *Kim?* ve *Nasıl?* sorularının tüm yanıtlarına sahip olmanıza gerek yok. Sadece şu soruları yanıtlamanız gerekiyor: *Hedeflerim neler?* ve *Ulaşmak istediğim kilometre taşları neler ve bunlara ne zaman ulaşacağım?* (Bu bölümün sonundaki Eylem Noktası, hedeflerinizi bulmanıza yardımcı olacaktır.

ve www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda, sizi daha da ileriye taşıyacak ayrıntılı bir Tanıtım Kılavuzu'na bağlantılar bulunmaktadır).

Bir promosyonun anatomisinin farkına vardığınızda, perakende, yayıncılık, seyahat, konuşma, eğitim, teknoloji girişimleri, çevrimiçi pazarlama, ağ pazarlaması, emlak, finansal piyasalar, finansal hizmetler ve benzeri her sektördeki servet yaratıcılarının kazanmak ve öğrenmek için sektörleri için en etkili promosyon modellerini takip ettiklerini göreceksiniz. Varsayımlarını test edip ölçüyorlar ve ardından en iyi uygulamaları birbirleriyle paylaşıyorlar. Başarısız liderler ise sadece dükkân açar, işe koyulur, işin peşine düşer ve en iyisini umarlar.

Dehanızı bir promosyon yaratmak için nasıl kullanacağınızı anlamak, aylık nakit akışınızı sadece zamanın izin verdiğinden çok daha yükseğe çıkarmanızı sağlar. İlk yayınam, ilk etkinliğim, ilk mülk alımım ve satışı, ilk iş lansmanım ve satışı... bunların her biri istediğim parayı kazanmamı, ihtiyaç duyduğum kaynakları ve ortaklıkları çekmemi ve sonuçları test edip ölçmemi sağlayan bir promosyondur.

En önemlisi, promosyonlarımızın sonuçlarını tahmin etme ve tekrarlama konusunda daha iyi hale geldikçe, Sarı Oyuncu'dan Yeşil Oyuncu'ya ve Mavi Kondüktör'e tırmanmak için ihtiyaç duyduğumuz daha yüksek kaliteli ortakları kendimize çekeriz. Bu tırmanışa başlamadan önce Sıfırın Gücü ve Zenginlik Denklemine promosyonlarınız ve son bölümde ele aldığımız Milyona Giden On Adım ile nasıl bir ilişki içinde olduğunu anladığınızdan emin olmanız çok önemlidir.

Sıfırın Gücü

Her ay 1.600 \$ net nakit akışından 3.200 \$, 6.400 \$ ve ötesine geçerek On Adımda Bir Milyona nasıl ulaştım ve siz nasıl ulaşacaksınız? *Sıfırın Gücü* sayesinde. Şu anda size neyin çok gibi geldiğini düşünün. Yirmi iki yaşındayken akıl hocam bana her ay fazladan 100 dolar kazanmam için meydan okuduğunda, bunun kolay olduğunu düşünmüştüm. Fazladan bir dolar kazanabileceğimi söylediğinde

Her ay 100.000 dolar, deli olduğunu düşünmüştüm. Peki bu sıfırlar açısından size ne çok para gibi geliyor? 10 dolar mı, 100 dolar mı, 1.000 dolar mı, 10.000 dolar mı, yoksa daha fazla mı?

Ortadan kaybolsa gerçekten fark edeceğiniz para miktarı nedir? yarın banka hesabından mı?

Yedi yaşındayken her hafta 50 sent harçlık alıyordum. *Eğer harçlığımı biriktirirsem, arkadaşım Paul'un doğum gününde aldığı gibi bir bisiklet alabilirim diye* düşündüm. Kaç ay ya da yıl biriktirmem gerektiğini hesaplamak için zaman ayırmadım. Sadece biriktirdiğimi ve bir ay sonra iki dolarım olduğunu hatırlıyorum. Beş ay sonra on dolarım olmuştu. Sonra yeni bir eve taşındık ve taşınma sırasında kumbaramı kaybettim. Kumbaramdaki tüm parayı gerçekten kaybettim! Yürek parçalayıcıydı. O zamanlar on dolar benim için bir milyon dolar gibiydi.

On yıldan uzun bir süre sonra, Cambridge'de öğrenciyken ilk küçük işimi kurduğumda, Kırmızı Seviye'deydim; 10 dolar artık benim için çok fazla değildi. Ama 100 dolar öyleydi. Red Level'a geldiğimde 10 doları özlemeyecektim ama

100 dolar gerçek bir satın alma kararıydı. O andan itibaren, deniz fenerinde her bir seviyeye tırmandığımda, çok para olarak gördüğüm şeyin üzerine bir sıfır ekledim. Turuncu seviyeye geldiğimde 100 doları kaçırmıyordum çünkü daha fazla para akıyordu ama 1.000 dolar bir risk haline gelmişti. Sarı Seviye'ye geçtiğimde, 10.000 \$ çok fazla değildi (ekibin günlük işlerinde bunun hızla hareket ettiğini görmeye alışmıştım), ancak 100.000 \$ riske atmak veya kaybetmek için bir esnemeydi.

Basitçe söylemek gerekirse, bir alt seviyeye doğal ve otomatik olarak ulaşarak bir sonraki seviyede daha fazla sıfırla oynama hakkını kazandım. Terfilerimde rahatça kaybetmeye razı olduğum şeylere bir sıfır (ve kazanabildiğim şeylere bir sıfır) eklemek, bir üst seviyede net bir şekilde dinlemek ve akıcı bir şekilde konuşmak için hepimizin ihtiyaç duyduğu yeni bir kodun -yeni bir dilin- kilidini açtı.

Deniz fenerinde yükseldikçe para kazandıran bir projeyi tamamlama sürem de değişti. Kırmızı Seviye'den başlayarak Turuncu Seviye'ye yükseldiğimde yeni bir projeye başladıktan sonra bir hafta içinde sonuç alabiliyordum. Sarı Seviye'de yeni bir promosyonu tamamlama süresi bir ila üç aya kadar uzuyordu (yayınlarım ve etkinliklerim gibi). Yeşil Seviye'de bu süre bir yıldır. Ve bugün Mavi Seviye'de, iş, mülk veya diğer varlıkları inşa etmek ve satmak da dahil olmak üzere üç ila beş yıl süren promosyonlarım var.

Terfilerinizin doğru boyutuna ve hızına odaklanarak, her seferinde bir basamak yükseldikçe, çok gibi gelen şeyleri, yapmanın çok daha kolay olduğunu bildiğiniz bir şeye dönüştürebilirsiniz. Bunu *doğru hızda* da yapabilirsiniz. Çok fazla insan henüz 1.000\$'lık p r o m o s y o n l a r d a ustalaşmamışken 10.000\$'lık promosyonları hedefliyor; bu da onların boyunu aşıyor.

başladıkları an.

Temel Prizma'daki terfiler büyük ölçüde zamanınızı ve dehanızı başkalarının akışına bağlanmak için kullanmaya dayanırken, Sarı Seviye terfiler daha büyüktür çünkü artık yeni akış kaynakları tasarlıyorsunuz -Yeni bir ürün piyasaya sürmek, yeni bir ortaklık başlatmak veya yeni bir pazara girmek. Ancak her bir dâhinin bunu nasıl yaptığını görmeden önce, ilk terfimde öğrendiğim Enterprise Prism'de ustalaşmak için alet kutunuzda ihtiyacınız olan son bir araç var: Zenginlik Denklemi.

Zenginlik Denklemi: Servet = Değer × Kaldıraç

On sekiz yaşındaydım ve üniversitedeki ilk yılımı bitiriyordum. Arkadaşlarımdan hepsi Yunanistan'a bir gezi planlıyordu ve benim onlara katılmak için ihtiyacım olan 800 dolarım yoktu. Eğitim direktörüm de mimarlık portföyüme daha fazla iş eklemediğim takdirde sınıfta kalma tehlikesiyle karşı karşıya olduğumu söylemişti. Bunun da ötesinde, dönem sonunda gerçekleşecek olan kürek kampına katılmayı çok istiyordum. Bir yerde çalışmakla meşgulken portföyüme nasıl ekleme yapabilirdim? Aynı zamanda kürek kampına katılırsam bir işte para kazanmak için nasıl zaman bulabilirdim?

Sonra bir akşam, meşhur ampul kafamın üzerinde yandı: Tüm bu soruları ayrı ayrı sormak ve sadece birbiriyle çelişen zorluklar görmek yerine, bunları tek bir soruda birleştirdim: *Portföyüme ekleme yaparken, kürek kampına katılmak için yeterli zaman bırakarak nasıl 800 dolar kazanabilirim?*

Bu soruyu yanıtlamak için bir plan yaptım ve ilerlememi ölçmek için kendime 400 dolar kazanmak üzere bir hafta süre verdim. Arkadaşlarım Londra'daki yaz işlerinde bu kadar para kazanıyorlardı. Eğer bunu yapabilirsem, kendim bir iş bulmama gerek kalmayacaktı.

Her sabah kürek kampına gittim, ancak ilk üç gün hemen ardından Cambridge'deki farklı bir turistik bölgeye gittim: King's College Chapel, Trinity Gate ve St. John's Street. Her birinin siyah beyaz resimlerini çizdim, iyi bir kağıda kopyalattım, süpermarkete gidip dondurucu poşetleri aldım ve baskıları her bir poşete koydum. Dördüncü gün, turistlerin geçtiği işlek bir nokta seçtim ve elimde bir çanta ve üzerinde şöyle yazan bir tabela ile hazırlandım: MİMARLIK ÖĞRENCİSİNDEN SINIRLI CAMBRIDGE BASKISI. BİR BASKI 6 DOLAR. İKİ BASKI 10 DOLAR. Başladım baskılarımı satmayı beklerken dördüncü bir resim çizdim.

Başlangıçta yavaş ilerliyordu; öğle yemeğine kadar sadece 40 dolarım vardı. Ben de denemeler yapmaya başladım. Zamanımı on beş dakikalık bloklara böldüm ve ne zaman baskı satıp satmadığımı takip ettim. Bir grup durduğunda herkesin durduğu ve satın aldığı, ancak kimse durmadığında hiçbir şey satmadığım ortaya çıktı. Bu yüzden çok meşgul olmayan insanları aramaya ve sohbet etmeye başladım. Onlar durdu, kalabalık durdu ve satışlarım iki katına çıktı.

İlk günün sonunda, bir çocuğa beni çizerken izlemek isteyip istemediğini sorduğumda, bütün bir ailenin duracağını ve iki kat daha uzun süre kalacaklarını anlamıştım. Yine, saatlik satışlarım iki katına çıktı. İlk günün sonunda 230 dolardan fazla param vardı. Ertesi gün de aynı işlemi tekrarladım ve iki günlük satışın sonunda portföyüm için beş yeni resim ve cebimde 400 doların üzerinde para vardı - o haftaki hedefim!

İkinci haftanın da birincinin tekrarı olup olmayacağını çok merak ediyordum. Ancak ikinci haftanın ortasında günde 200 doların biraz üzerinde bir gelir elde ettim. Bu yine de Yunanistan seyahati için ihtiyacım olan tüm parayı bir hafta içinde kazandığım anlamına geliyordu ve Londra'daki arkadaşlarımdan çok daha fazla kazandığımı fark ettim. Ama beni daha çok heyecanlandıran şey, sadece insanlarla etkileşime girerek akışın nasıl hareket ettiğini ve zaman içinde nasıl değiştiğini izlemek ve öğrenmekti. Aynı çabayla kazandığım parayı ikiye katlamanın hala yolları olup olmadığını merak ettim.

Öyle olduğu ortaya çıktı. Sonuçlarınızı bir hedefe göre test ettiğiniz ve ölçtüğünüz tüm promosyonlarda olduğu gibi, büyük kırılmalar genellikle tesadüfen gelir. İkinci haftanın sabahı saat on bir civarıydı ve yeni bir sokak köşesinde otururken yeni bir resim çizmeye başlamıştım. Amerikalı bir turist ve eşi durdu ve sohbet etmeye başladık. Baskılarımdan satın almak isteyip

istemediğini sordum. Yeni çizmeye başladığım resme baktı ve "Hayır ama bunu satın almak isterim" dedi.

Benim orijinalim! Güldüm, "Hayır, bunu satamam. Daha sonra bunun baskılarını yapıp satacağım, bu yüzden bende kalmalı." "Her şeyin bir bedeli vardır," dedi. "Ne kadar?"

Bunu düşündüm. Satacağım tüm baskıları hesaplarsam orijinalin değerinin binlerce dolar olduğuna karar verebilirdim ya da bunun sadece bir saatlik zamanım olduğuna karar verebilir ve bu fiyata satabilirdim. Sonra aklıma geldi, eğer 200 dolara satarsam günün geri kalanında izin alabilirdim.

"200 dolar tutacak," dedim.

"Tamamdır," diye yanıtladı, "Ama imzalayabilir misiniz?"

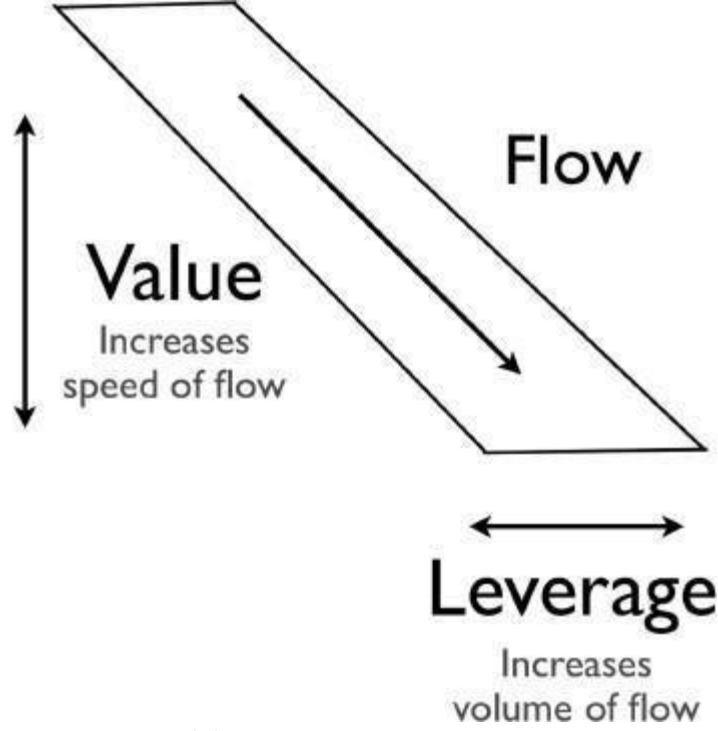
Ben de altına "Bitmemiş Orijinal" yazdım ve imzamı attım. Bana 200 dolar ödedi ve sonra karısıyla birlikte çekip gitti. Sessizce oturup paraya baktım. Saate baktım. Saat 11:15'ti.

Önümde koca bir gün vardı. İstedğim her şeyi yapabiliirdim! Ne yapacaktım ki? Boş karalama defterime baktım. Az önce çizdiğim sahneye baktım. Boş bir kâğıt çıkardım ve aynı sahneyi baştan çizmeye başladım. Günün sonunda, başka bir gelir akışı başlatmak için bitmiş resmim vardı, 200 dolar daha kazanmıştım ve Amerikalı turistten gelen 200 dolarla birlikte kazancımı ikiye katlayarak günde 400 dolara çıkarmıştım.

Ondan sonraki her gün, ilk saatimi bitmemiş bir orijinal yaratarak, imzalayarak, satışa sunarak ve yeniden başlayarak geçirdim. Yunanistan'a gittiğimde hayal edebileceğimden çok daha fazlasını kazanmıştım. Sırt çantamda onca parayla ortaya çıktığımda arkadaşlarım bana tuhaf tuhaf baktı.

Hikayemin sadece sanatsal beceri ve biraz yaratıcılık değil, birçok şans ve şanslı zamanlama gerektirdiğini söyleyebilirsiniz. Turistik bir kasabada olmam gerekiyordu. İnsanların satın almak isteyeceği kadar ilginç resimleri nasıl çizeceğimi bilmem gerekiyordu. Ancak son otuz yıldır parçası olduğum her promosyonda, her zaman biraz şans vardı. Bir promosyon planladığınızda, tüm eylemlerinizi belirli sonuçlara yönlendirirsiniz ve sihrin gerçekleşmesi ve şansın ortaya çıkması için kapıyı açık bırakırsınız.

Bu küçük terfi, girişimcilik böceğine yakalandığım ve geleceğim için tohum ektiğim yerdi. Nihayetinde gerçek başarımla neyle başladığım değil, süreç boyunca öğrendiklerim ve ayarladıklarım, özellikle de ilk kez zenginliğe giden denklemi anlamam oldu. Bu denklem, tesisatçılar gibi dehamızı kullanarak akışı nasıl etkili bir şekilde yönlendirebileceğimizi açıklıyor ve Sarı Seviye'ye yükselmenin önemli bir parçası.



$$\text{Zenginlik} = \text{Değer} \times \text{Kaldıraç}$$

Bir nehir düşünün: Su, yükseklik farkının olduğu yerde akar. Benzer şekilde para da değer farkının olduğu yerde, değer değişimine dayalı olarak akar. İnsanlar baskılarımı 6 dolara satın aldıklarında, baskılarıma benim belirlediğim fiyata eşit veya daha fazla değer verdikleri anlamına geliyordu. Sonunda onların parasını alırım ve sonunda benim parmak izlerime ulaşıyorlar. Her gün trilyonlarca dolar para bu şekilde doğal olarak akıyor.

Değer, para akışının hızını kontrol eder. Nehrin eğimidir. Kaldıraç ise genişliktir ve para akışının hacmini kontrol eder. Çizimlerimin kopyalarını yaparak değerden yararlanıyordum, böylece aynı resmi çizmek için aynı çabayı göstererek ama çok daha büyük bir potansiyel getiri ile iki kez veya yüz kez satabiliyordum. Kaldıraç. Turist bitmemiş orijinal resmimi satın aldığımda, bir saatlik çalışmamda, kaldıraç gücümün bir günlük çalışmam için bana verdiğiinden daha büyük bir değer gördü. Ancak bu kadar çok baskımı satmıyor olsaydım bu kadar çok ödemeyebilirdi. Kaldıraç gücüm yeni bir değer yarattı.

Değer ve kaldıraç arasında tüm büyük servet yaratıcıları akışı kontrol eder ve büyütür. Değer yaratırlar ve bu değerden yararlanırlar. Daha fazla değer sunmak, ayağınızı gaza basarak bir arabayı hızlandırdığınızda hissettiğiniz şeydir. Değerinizden yararlanmak ise vites yükselttiğinizde hissettiğiniz şeydir ve her an yeni bir değer yaratarak veya yeni bir kaldıraç ekleyerek nakit akışınızı artırabilirsiniz.

Bundan sonraki tüm vaka çalışmaları bu denklemin anlaşılmasını içermektedir. Zamandan yararlanmadan ürünlerden yararlanmaya geçmenin ilk adımlarını atıyorlar ya da ortaklıklar kurabilir, bu da sonunda Enterprise Prism'de başkalarının ve tüm ekiplerin uzmanlığından yararlanmaya yol açar. İşte bu noktada, yararlanabileceğiniz değerlere sahip mülklere, pazarlara ve işletmelere girersiniz.

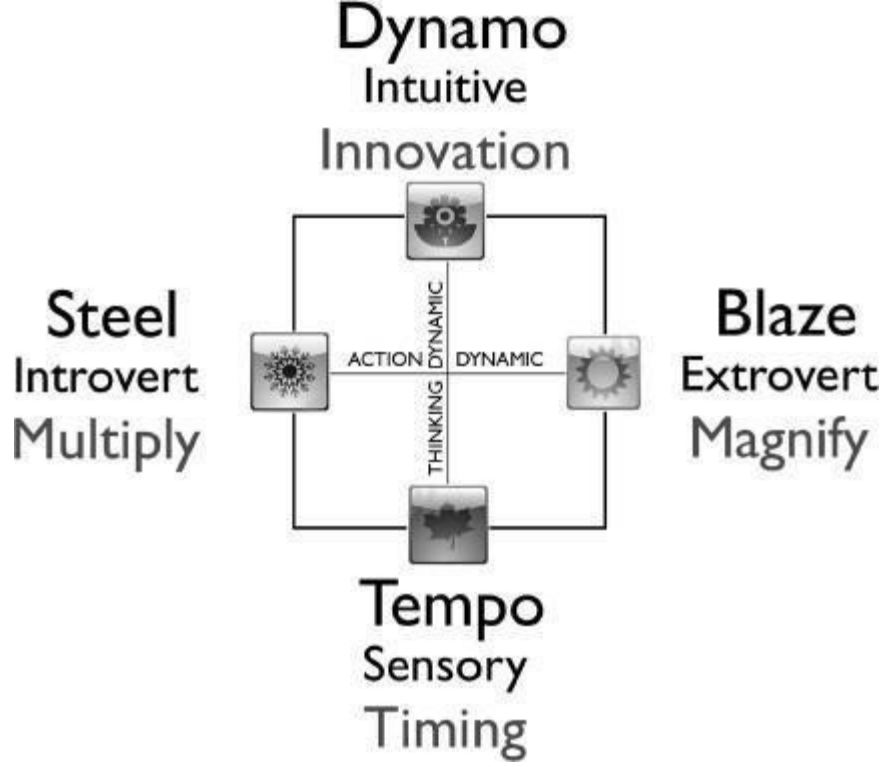
Şu anda yeterince kazanamıyor musunuz? Daha fazla değer sunmanın yolları vardır; bu yollar genellikle değeri kime sunduğunuzu ya da kimin değeriyle birleştirdiğinizi değiştirmekten geçer. Yeterli zamanınız mı yok? Değerinizden yararlanarak daha az zamanda daha fazla kazanmanızı sağlayacak yollar vardır, genellikle büyük servet yaratıcılarının yaptığı gibi: Birbirinizin değerinden yararlanmak için başkalarıyla birlikte çalışın. Bu kadar basit mi? Hayır, pek sayılmaz.

Değerin iki zıttı ve kaldıracın iki zıttı vardır. Çoğu zaman kendi doğal dehamızın tam tersi bir strateji izleriz. Bu karşıtlıkları anlamak, dehamızı piyasalarımıza değer katmak ve etkili bir şekilde kaldıraç sağlamak için nasıl kullanabileceğimizi görmemizi sağlar:

Değer, fikirlerimizden ve duyularımızdan, yani düşünce dinamiğimizden yaratılır. Bunun iki karşıtı Yenilik (Dinamo Dehası) ve Zamanlamadır (Tempo Dehası):

- Dinamo Dehalar "sezgisel" bir düşünme dinamiğine sahiptir ve en iyi inovasyon yoluyla değer yaratırlar. Dinamolar geleceği görür ve işleri ileriye taşır. Servet Deniz Feneri'nin her seviyesinde, Dinamo Dehalar akış için yaratıcı rotayı kullanırlar.

Tempo Dehaları "duyusal" bir düşünme dinamiğine sahiptir ve zamanlama yoluyla değer yaratırlar. Tempo Dehaları ne zaman satın alacaklarını, ne zaman satacaklarını, ne zaman harekete geçeceklerini ve ne zaman elde tutacaklarını bilirler. Servet Deniz Feneri'nin her seviyesinde, Tempo Dehaları akışa giden duyusal yolu izler.



Değer, iç ve dış eylemlerimiz - eylem dinamiğimiz - aracılığıyla kaldıraçlanır. Kaldıraçın iki karşıtı Çarpma (Çelik Deha) ve Büyütmedir (Alev Deha):

Çelik Dahiler "içe dönük" bir eylem dinamiğine sahiptir ve "*Bunu bensiz nasıl yapabilirim?*" sorusunu sorarak çoğaltma yoluyla kaldıraç yaratırlar.

Çelik Dahiler, ayrıntılara odaklanarak ve akışlarını oluşturmak için sistemler yaratarak Zenginlik Feneri'ne yükselirler.

Blaze Dehaları "dışa dönük" bir eylem dinamiğine sahiptir ve "*Bu sadece benimle nasıl yapılabilir?*" sorusunu sorarak büyütme yoluyla kaldıraç yaratırlar. Blaze Dehaları ilişkilerini geliştirerek Servet Feneri'ne yükselirler.

Doğal dehanız doğrultusunda değeri nasıl paketleyeceğinizi, fiyatlandıracağınızı, tanıtacağınızı ve sunacağınızı bildiğinizde, kendinize kendi akışınızı açma gücü verirsiniz. Bu, akışta ustalaşmanın ilk adımıdır: değeri paketleyerek ve yeni gelir akışlarıyla takas ederek onu nasıl kontrol edeceğinizi ve yönlendireceğinizi bilmek. Bu, kendi ürünleriniz veya hizmetleriniz, bir anlaşma veya bir

Ticaret. Bunu gerçekleştirmek için para gerekmez. Mevcut bilgi, fırsat ve akış akışlarıyla bağlantı kurmanız ve benzersiz kimliğinizle değer katarken meraklı ve becerikli olmaya kendinizi adanmanız gerekir.

Enterprise Prism'in getirisi, para için çalışmayı bırakmanız ve paranın sizin için çalışmaya başlamasıdır.

Turuncudan Sarıya Geçmek İçin Üç Adım

Üç ay içinde kişisel banka hesabınıza fazladan 10.000 \$ koyacak kesin eylemleri şu anda yapabileceğinizi biliyor musunuz? Eğer bilmiyorsanız, bunun nedeni Sarı Seviye'ye ulaşmak için aşağıdaki üç adımda ustalaşmamış olmanızdır. Pazarınızla, hangi değeri sunabileceğinizi, bu değeri nasıl fiyatlandıracağınızı ve oyuncuları çekecek kadar cazip bir promosyonla pazarınıza nasıl yaklaşacağınızı bilecek kadar yakın bir bağlantınız yok.

Orange Level'da, nakit akışı yaratmak için değerden nasıl yararlanıldığı anlayışını işvereninize bırakırsınız. Siz sadece değer zincirinin bir halkasıdır. Sarı Seviyeye ulaşmak için, zinciri anlamanız ve sadece bu zincirde hangi rolü oynadığınızı değil, aynı zamanda sürdürülebilir nakit akışı yaratmanızı sağlamak için diğer parçaları nasıl bir araya getirdiğinizi de bilmeniz gerekir.

İşte Turuncu'dan Sarı'ya geçmek için üç adım:

- 1. Kimliğinizi Tanımlayın:** Küresel para tesisatı sistemi içinde bir yere sahip olmak için, öncelikle özel konumunuzu seçmeniz gerekir: Hangi konuda bir numara olacaksınız? Nişiniz ne olacak? (Aşağıdaki yolları okuyun ve ayrıca pazar kimliğinizi belirlemek için www.millionairemasterplan.com adresindeki değerlendirmelere ve Oyun Kitaplarına göz atın).
- 2. Pazarınızda Ustalaşın:** Kimliğinizi tanımlamak pazar konumunuzu tanımlar; bu da artık uzmanlaşmanız gereken bir pazara bağlandığınızı anlamına gelir. Bu pazarda lider bir oyuncu olmak için, oyuncuların kim ve nerede olduğunu, pazar büyüklüğünü ve bu pazardaki son gelişmeleri öğrenmelisiniz. Mükemmel müşterinizin profili nedir? İhtiyaçları ve hayalleri nelerdir? Günümüzün hızlı hareket eden ekonomilerinde bu ustalık çok önemlidir.
- 3. Anınızdan Para Kazanın:** Değerinizi pazarınıza aktaran ve cebinize para koyan promosyonlar planlayın ve uygulayın. Belirli bir ürün veya hizmetle ilgili cazip bir teklife ve sonuçların planlarına uyup uymadığına günlük olarak odaklanmaya, her gün test etmeye ve ölçmeye ihtiyacınız var.

Tıpkı Kızılötesi ve Kırmızı'dan çıkmanın üç adımı gibi, her dâhinin farklı bir kazanma ve kaybetme formülü veya bu adımlar boyunca izlediği bir yol vardır. Devam edin ve önce kendi dahinizi okuyun, ancak kazanma ve kaybetme formülünüzün diğerleriyle nasıl bağlantılı ve farklı olduğunu anlamak için diğer üçünü daha sonra *okumalısınız*.

Her sektör, iş fırsatı ve meslek, gelişmek için bir deha karışımına sahiptir ve buna ihtiyaç duyar. Turuncu Seviye'de tutkunuza dayalı olarak sektörünüzü veya fırsatınızı seçebilir ve ardından dehanızdan en iyi şekilde yararlanacak şekilde değerli olabilirsiniz. Ancak Sarı Seviye'ye ve Kurumsal Prizma'ya geldiğinizde, sizi Yeşil Seviye'ye taşımak için bir ekibe veya halihazırda akışta olan insanlarla ortaklıklara ihtiyacınız olacaktır.

Turuncudan Çıkan Çelik Deha Yolu

Hattie Hasan, İngiltere'nin kuzeyinde, Orange Level'da sıkışıp kalmış bir tesisatçıydı. Bir kadın tesisatçı olarak, gün içinde yalnız olan ve evde bir erkek tesisatçı istemeyen kadınlardan iş alıyordu. Ancak onunla tanıştığımda bana işi kovalamak için çok çalıştığını söyledi. Yeni müşteriler bulmak zordu ve mükemmeliyetçi biri olarak kendisine yardımcı olması için başka bir kişiyi işe alma fikriyle de mücadele ediyordu.

Bir Çelik Dehası olan Hattie, Orange'dan çıkış yolunun çoğalmak olduğunu hissediyordu, bu da lisanslama ve franchising anlamına geliyordu. Ancak bunu yapmak için işlerin daha verimli yürümesini sağlayacak ve onu en hızlı şekilde akışa sokacak bir ekibe ihtiyacı vardı. İşleri yaratıcı bir şekilde ilerletmek için bir Dinamo Deha ve pazarla bağlantı kurmak için bir Alev Deha ile ortaklık kurması gerekiyordu. İşte Hattie'nin bunu yapmak ve Turuncu'dan Sarı'ya ve ardından Yeşil'e geçmek için attığı üç adım.

Birinci Adım: Kimliğinizi Tanımlayın

Daha fazla verimlilik ve daha yüksek satışlara giden yolu analiz etmeye çalışarak küçük ayrıntılara ve metriklere takılıp *kalmayın*.

Benzersiz bir şekilde neyi temsil ettiğinize ve ne ile tanınmak istediğinize odaklanın ve insanların mesajı iletmesini sağlayacak kadar ilgi çekici hale getirin.

Hattie, Çelik Dehası'nı kullanarak aldığı işlerin maliyetlerini düşük tutmaya odaklanıyor, işi yapmanın ve müşterilerini desteklemeye devam etmenin daha akıllıca ve daha iyi yollarını bulmaya çalışıyordu. Ancak acımasız bir sektörde, ne kadar verimli olmaya ve sektördeki en iyi fiyatlandırmaya sahip olmaya çalışsa da, birileri her zaman daha düşüktü.

Çelik Dehalar ayrıntılara ve piyasa verilerine takılıp kalırlar. Ama bu noktada mesele bu değil. Asıl soru şu: *Kim olmak istiyorsunuz?* Hattie bana tesisatçı olmasının nedeninin, her tamir gerektiğinde erkek esnafın evini işgal etmesinden hoşlanmaması olduğunu söyledi. Kadın tesisatçıların da en az

erkekler kadar iyi olduğuna inanıyordu. Neden onlar da bu meslekte çalışma fırsatına sahip olmasınlardı?

Benim gibi bir Dynamo Genius ile konuşmak, *nasıl yapabileceğinden* ziyade *ne yapabileceğini* düşnmesini sağladı. Yapmayı sevdiği şeyi ve bir şirket olarak kadınları tesisatçı olarak eğitmeyi ve eğitildikten sonra bir iş sahibi olmayı nasıl hedef haline getirebileceğini düşnd. Hattie daha sonra sadece kadınlara özel başka sıhhi tesisat işletmeleri olup olmadığını araştırmaya başladı. Yoktu ve işinin odak noktasının bu olacağına karar verdi. Bu benzersiz kimliğe sahip çıkabilirse, işini piyasadaki en düşk fiyattan başka bir şeye dayandırabilirdi, bu da onu ikinci adıma götürdü.

İkinci Adım: Pazarınızda Ustalaşın

Kendinizi çok geniş bir pazara yaymaya çalışarak, hizmet verdiğiniz insanlardan uzak ve temassız kalarak aşırıya *kaçmayın*.

Belirli bir alanı analiz etmek için elik Dehanızı kullanın ve müşterileriniz ve ortaklarınızla bağlantı kurmak için Blaze Dehalarıyla birlikte çalışarak neye ihtiyaç duyduklarını ve çözümlerinizi için hangi fiyatı ödemeye hazır olduklarını bildiğinizden emin *olun*.

Bir pazarda uzmanlaşmak, o pazarda başkalarının ne yaptığını ve sizin özel müşterilerinizin gerçekten ne istediğini anlamakla ilgilidir. Hattie, Steel Genius'ını kullanarak bir dizi anket yaptı ve kadınlardan sadece kadınlara yönelik bir sıhhi tesisat işi için gerçek bir talep olduğunu keşfetti. Bu süreç sayesinde tesisatçı olmaya ilgi duyan kadınların da ilgisini çekti - özellikle de tüm müşterilerinin sadece kadın olduğunu biliyorlarsa. Artık ne ile tanınmak istediğini biliyordu: İngiltere'de tamamı kadınlardan oluşan ilk sıhhi tesisat şirketinin kurucusu.

Hattie daha sonra iki parçayı birbirine bağlayan ve dehasına mükemmel bir şekilde uyan bir iş modeli kurmaya karar verdi: Kadın tesisatçıları kendi mükemmeliyetçi standartlarına göre eğitebilir ve daha sonra kadınlara pazarlanan markası altında kendi tesisat işlerini kurabilirdi.

Sorun, birinci adımı tekrar gözden geçirmesi ve bu yeni işletmeye bir kimlik kazandırması gerektiğiydi. Başlangıçta bir kimlik bulmakta zorlandı ancak daha sonra istediği etkiyi hemen yaratacak bir marka ismi buldu: Bir İngiliz sıhhi tesisat cihazı ve erkek anatomisi için argo: Stopcocks.

nc Adım: Anınızdan Para Kazanın

Tünelin ucunda ışık olmadan günlük faaliyetlere kendinizi kaptırmayın.

Değerinizi katlayacak bir sistem geliştirirken nakit akışı yaratmak için net kilometre taşlarıyla kârlı bir promosyon oluşturmak üzere süreç ustalığınızı kullanmaya odaklanın.

Bir kimlik ve doğru pazarı bulmayı başardıklarında bile, Turuncu Seviyedeki Çelik Dâhiler genellikle terfilerini ayarlamakta başarısız olurlar. Bu noktada bir Blaze veya Dinamo Deha fırsatları kovalarken kaybolurken ve Tempolar faaliyet içinde kaybolurken, Çelik Dehalar riski en aza indirme eğilimlerine geri dönerler.

Hattie'nin çözümü, kendi faaliyetlerinin sistem ve süreçlerini tüm lisans sahiplerinin izleyeceği bir model olarak kurmak amacıyla Steel Genius'a ve ekibine uygun bir promosyon oluşturmaktı. Kendisini destekleyecek ekibi kurdu, vizyonundan ve markasından ilham alan harika yetenekleri kendine çekti. Her şeyi test edip ölçtükçe ve tüm kadın tesisatçıları hayal ettikçe işi daha kolay ve anlamlı hale geldi.

Gelecekte onun çalışmalarından yararlanacak müşteriler. Marka ve lisans modelinin uygulanmaya başlamasıyla birlikte cazibe ve akış artmaya devam etti.

Bugün Stopcocks, İngiltere'nin her yerinde kadın tesisatçıları olan ulusal bir şirket. Hattie, sunduğu hizmeti genişletmesine ve artık her zaman istediği işe ve bu vizyonu büyötmeye devam etmek için her zamankinden daha fazla zamana sahip olmasına rağmen, kendi alanından asla sapmadı.

Turuncudan Çıkan Blaze Dahi Yolu

Çelik Dâhiler Sarı Seviyeye yükselmek için yapı ve netliğe odaklanırken, Alev Dâhileri tamamen insanlarla ilgilidir. Bea Benkova ile tanıştığımnda, Londra'da kadın liderlere koçluk yapıyordu, şehirde iş kovalayan ve çoğunlukla ağızdan ağıza ve tavsiyelere dayanan birçok liderlik koçundan biriydi. Kadınlarla çalışmak istediğini biliyordu, ancak bunun dışında neyi temsil ettiğinden ve işinin onu gitmek istediği yere götürmesini sağlamak için nasıl tasarlayacağından emin değildi.

Bu yüzden biraz daha uzağa baktık: "Kendinizi beş yıl sonra hayal edin," dedim. "Başarınız hakkında bin kişiye konuşmak üzere sahneye davet ediliyorsunuz. Tek paragraflık bir biyografi ile tanıtılıyorsunuz. Kim olduğunuzu, neyi savunduğunuzu ve neleri başardığınızı içeriyor. Bundan beş yıl sonra biyografinizin nasıl okunmasını isterdiniz? Gelecekteki benliğinizin kimliği ne olacak?"

Bea gelecekteki kimliği hakkındaki sorumu yanıtladığında, kendisini lider kadınlarla birlikte gerçekleşen küresel hareketin bir parçası olarak görüyordu. Ona karşılaştığı zorluğun, kim olmak istediği ve sunduğu hizmetlerin

hepsinin bir arada olması olduğunu söyledim; bu da kişisel markasını şirket markasıyla karıştırdığı anlamına geliyordu ve bir ürün markası bile yoktu. Kimliğinden başlayarak çok net bir hedef belirlemesi ve gelen insanların onunla birlikte bu hedefe gitmek istediklerinden emin olması gerekiyordu.

Birinci Adım: Kimliğinizi Tanımlayın

Herkes için her şey olmaya çalışmayın, her iş olasılığına evet demeyin ve tanıştığınız her kişiye hizmet etmeye çalışmayın.

Kim olduğunuz ve kim olmadığınız konusunda net bir duruş sergileyin. İnsanlar sizinle çalışmak için geldiklerinde, onları götürmek istediğiniz yere zaten gitmek istiyorlar; ve insanlar sizi başkalarına tavsiye ettiğinde, bu belirli bir niş içindir.

Orange Level'da herkes için her şey olmaya çalışan bir Blaze Genius, hiçbir şeyle tanınmadan her şeyi sunan bir restoran gibidir. Müşteriler içeri girip neyin iyi olduğunu sorar ve siz de "Ne yemek istersiniz?" dersiniz. Onlar için her şeyi yaparsınız. Pizza mı? Tabii. Hint yemeği? Elbette yapabiliriz. İnsanlar başlangıçta gelebilir, ancak hiç kimse restoranınızın ne hakkında olduğundan emin olmadığı için insanların sizi tavsiye etmesi zor olacaktır.

Tüm insanlar için her şey olmak - hiçbir şey için ayakta durmak ve her şey için düşmek - gitmenin yolu değildir. İnsanların tam olarak ne yaptığınızı tavsiye etmesini istiyorsanız odaklanmanız gerekir. Bea, pek çok kişinin birbiriyle yarıştığı Londra'da değil, öne çıkabileceği kendi ülkesi Çek Cumhuriyeti'nde kadın liderliğinin sesi olacağına karar vererek kendine net bir kimlik yarattı. Bir organizasyon, Küresel Olağanüstü Kadınlar Enstitüsü ve "Femina Fusion" Sertifika Programı ile başlayan bir sertifika paketi yarattı.

İkinci Adım: Pazarınızda Ustalaşın

Sizin (ve onların) ulaşması gereken net kilometre taşları olmadan başkalarının gündemleri ve ihtiyaçlarıyla dikkatinizi dağıtarak etrafınızdaki işlerin peşinden *koşmayın*.

Müşterilerinizin ve ortaklarınızın kim olduğunu ve onların ihtiyaçlarına nasıl bir numaralı çözüm olabileceğinizi anlayarak pazarınızı stratejik olarak bölümlere *ayırın*.

Alevler kimliklerini belirledikten sonra, ulaşabildikleri herkese ulaşmak isterler ve kaçınılmaz olarak "tüm insanlar için her şey olma" tuzağına düşerler. Alevler ve onların ateş enerjisi, ateşlerini birçok farklı yerde yakmaya çalışmak için her zaman etrafta koşuşturmaya meyillidir, bu da asla

tek bir noktaya odaklanıp ateşi orada yakmak kadar işe yaramaz. Bunun yerine, aşağıdakilere hizmet edecek belirli ürünlerin oluşturulmasına, test edilmesine ve ölçülmesine yardımcı olacak ekipler kurmanız gerekir müşterileriniz ve ortaklarınız. Siz dışarıda geri bildirim alırken, ekibiniz ürünleri ve sistemleri bir araya getirebilir ve siz de teslim edilenlerin kalitesini değerlendirebilirsiniz.

Bea, pazarında üç seviyede müşteri olduğunu öğrendi: işlerine veya kariyerlerine başlamak için ilham ve bağlantı arayan kadınlar, anlamlı bir şekilde birleşmek isteyen başarılı kadınlar ve kendi misyonlarını büyütmek için ortaklıklar arayan kendi ağlarına sahip kadın liderler. Pazarını tanımak, enstitüsünü başlatmak için ilk promosyonlarına karar vermesine yardımcı oldu.

Üçüncü Adım: Anınızdan Para Kazanın

Hem sizin hem de müşterilerinizin takip edebileceği net bir tanıtım planı olmadan çok çalışmaya ve bir sonraki müşteriye kovalamaya odaklanmayın.

Çabanızın her anının sizi ileriye taşıyacak kârlı faaliyetlere yönlendirilmesini sağlayacak bir plan dahilinde eylemlerinizi önceliklendirin.

Tüm insani becerilerine rağmen Blazeler, iş ortaklara sunum yapmaya geldiğinde güçlü değildir, çünkü tam olarak ne istediklerinden veya neye ihtiyaç duyduklarından emin değildirler. Tam olarak neyi başarmak istediklerine dair net bir resme sahip olmaları ve potansiyel ortaklara ve ekip üyelerine, tanıtım ortaklıkları oluşturmak için onlarla nasıl çalışabileceklerini görmenin çok net bir yolunu vermeleri gerekir. Başka bir deyişle, "*Ne yapmalıyım?*" sorusuna cevap bulmaya çalışırken kendinizi kaptırmayın. Bunun yerine kendinize şu soruyu sorun: *Kimde doğru ne var? Ateşe dönüştürebileceğim odun kimde var?* Alevler, zamanlama konusunda onları destekleyecek bir Tempo Dehasına ve ayrıntılarla ilgilenecek bir Çelik Dehasına ihtiyaç duyar. Ekip olarak yön ve kilometre taşları üzerinde mutabık kaldığınızdan emin olun, aksi takdirde bir projeden diğerine atlayarak hızla odaklanamazsınız.

Yeni vizyonuyla Bea, Küresel Enstitüsünü desteklemek için ilk günlerde gönüllü olarak zaman ayırmaya istekli bir ekip oluşturdu. Finansal Uçuş Yolu'nu belirledi ve özellikle on iki aylık bir kurucular çemberine katılacak, mentorluk ve ağ oluşturma hizmetlerinden yararlanacak ve enstitünün ilk başarı hikayeleri olacak bir düzine kadına yönelik bir promosyonla kendisini ve enstitüyü destekleyecek parayı yaratabileceğini gördü. Bu yeni promosyon

için tek gereken, birkaç gün boyunca, enstitünün kurucuları arasında yer alan kişilerle telefon görüşmeleri yapmaktı.

onu zaten tanıyor ve güveniyordu ve danışmanlık çemberini doldurmuştu.

Değerini büyüterek finansman 1 n 1 sağladı ve değerini katlamak için ikinci promosyonunu hazırladı: hikayesini anlatan ve enstitüye ışık tutacak bir kitap. Blazeler kendilerini tanıtmakta zorlanırlar ama inandıkları bir davayı tanıtmakta zorlanmazlar. Enstitü Bea'nın davası haline geldi ve altı ay sonra elinde kitap, televizyona ve ulusal medyaya çıkararak ülke çapında basın yarattı ve bu da daha fazla röportaj yapılmasını sağladı. Üç ay sonra Bea kendini ulusal televizyonda başbakanla bir açık oturumda buldu.

Bea, Küresel Olağanüstü Kadınlar Enstitüsü'nü bir terfiden diğerine büyötmeye devam etti ve şimdi Çek Cumhuriyeti'nde tutuşturduğu ateşi dünyanın dört bir yanına taşıyor. Lansmandan sadece on iki ay sonra Bea, Avustralyalı bir kadın liderlik grubuyla ortaklaşa Bali'de otuz günlük bir kadın inzivası da dahil olmak üzere hayalini kurduğu uluslararası ortaklıkları kurmaya başladı.

Turuncudan Çıkan Tempo Dehası Yolu

Birçok umut vaat eden servet yaratıcısı girişimcilik yoluna, emlak veya sigorta acentesi olmak, Hattie's Stopcocks Kadın Tesisatçılar gibi bir franchise veya lisans ağına katılmak veya bir ağ pazarlama organizasyonunun parçası olmak gibi serbest meslek ağı aracılığıyla başlar. Tüm bu durumlarda başarı ağda yatmaz (her biri ağ içinde büyük gelir elde eden başarılı üyelere işaret edebilir). Başarı, Turuncu Seviyede faaliyet gösterip işi kovalamanızda ya da Sarı Seviyede faaliyet gösterip öne çıkan ve sizi pazarınız için bir numaralı tercih haline getiren net bir kişisel kimlik ve net promosyonlarla işi kendinize çekmenizde yatmaktadır.

Kevin ve Tamsine Harris'in ağ pazarlama işi Network 21, yirmi binden fazla distribütörüyle Güney Afrika'nın en büyüklerinden biri. Ancak ağ pazarlamasında pek çok kişinin aşına olduğu bir zorlukla karşılaştılar: Distribütörlerinin çoğu aynı işin peşindeydi.

Kevin ve Tamsine bu noktada Sarı Seviye'deydi, ancak Yeşil Seviye'ye ulaşabilmeleri için liderlerinin de ekiplerini Sarı Seviye'ye çıkarması gerekiyordu. Eğer bu liderler tüm zamanlarını ticaret yapmak için kendi kimliklerini yaratmak yerine işi kovalıyor ve birbirleriyle rekabet ediyorlardı. Aynı zamanda, bazı insanlar doğal olarak iş çekerken ve ağları hızla büyürken, diğerleri işi itiyor ve uzaklaştırıyordu. Başarılı Turuncudan Sarıya Seviye düşüncesi tüm ağları için nasıl paketlenebilirdi?

Kevin bir Blaze Genius ve Tamsine bir Tempo Genius. Milyoner Ana Planını ağlarına getirmek için birlikte neler yapabileceğimizi görmek için

bana başvurdular. Sonuç Network Dynamics oldu: Cape Town ve Johannesburg'daki ağlarına aşağıdaki üç adım ve sonuçlarla sunduğumuz bir promosyon.

Birinci Adım: Kimliğinizi Tanımlayın

Başkalarının hizmetinde kaybolmayın, birleşik bir plan oluşturacak bir ekip olmadan önünüzdeki tüm faaliyetleri yönetmeye çalışmayın.

Neyi savunduğunuz ve başkalarının güven ve akış oluşturmaları için yarattığınız alan konusunda netleşin.

Kadın liderliği Bea'nın dehasına uygundu çünkü yaz aşamasındaydı (kadın liderler ve ağlar zaten oluşmuştu ve şimdi bağlantı kuruyorlardı), ağ pazarlaması ise sonbahar aşamasındaydı (insanlar zaten bağlantı kurmuşlardı ve harekete geçmeden önce daha fazla güven ve kanıt arıyorlardı). Bu da Tamsine'in Tempo Genius ile liderliği ele alması gerektiği anlamına geliyordu ki bu da yaptıkları işten 180 derece farklıydı: Kevin, Blaze Genius'ı ile liderlik ediyor, Tamsine'in peşinden koştuğu bir sonraki fırsatın peşinden koşuyordu.

İlişkilerindeki bu dönüşümü ağlarının izleyeceği model olarak aldık. Tamsine Tempo Dehasını kullanarak ağın temelini oluşturan yeni bir ton ve kültür belirledi, Kevin ise buna ışık tuttu. Blaze Dehaları *olacak olana* odaklanma eğilimindeyken, Tempo Dehaları *şu anda olana* daha fazla odaklanıyor: gelecekte tatmin olmak değil, şu anda, bugün tatmin edici bir günün tadını çıkarmak. Bu, yeni kültürlerinin kimliği haline geldi ve liderlerini bir araya getirerek birleşik bir program ve ritimle işleri ileriye götürm e n i n yeni bir yolunu planladılar. *İkinci Adım: Pazarınızda*

Ustalaşın

Piyananın küçük ayrıntılarına veya sizi doğrudan kârlı olmayan günlük faaliyetlere sokan bir piyasa modeline *kapılmayın*.

Pazarınızın kim olduğunu ve işlem düzeyinde nasıl kârlı bir şekilde üstün bir hizmet sunduğ unuzu net bir şekilde görün.

Tamsine ve Kevin ağlarını inceleyerek en iyi liderlerini belirlediler ve gelecek vizyonunu paylaşmak üzere onları bir oturumda bir araya getirdiler. Hikayelerini anlattılar ve bunları vizyonlarını paylaşılması kolay bir şekilde ortaya koyan "Ağ Etkisi" başlıklı bir belgenin parçası olarak kaydettiler. Daha sonra Network Dynamics için bir pilot program başlatmak üzere Güney Afrika'daki en büyük ağlarının nerede olduğuna baktılar ve Cape Town'da on haftalık bir mücadelede karar kıldılar.

Yarışmada sekiz kişilik ekipler yer alacak ve her bir kişi on hafta içinde hayatlarının nasıl olmasını istediklerine dair beş alanda on haftalık hedefler belirleyecektir: Sağlık, Mükemmellik, İlişkiler ve Çevre. Stratejileri öğrenmek ve başarıları paylaşmak için her hafta bir kez Kevin tarafından yönetilen haftalık bir oturumda hep birlikte bir ekip olarak buluştular.

Bir plan hazırlayan Tamsine'in dehası, ekibin bu ritmi takip etmesini sağladı. Her hafta başarıları ve zorlukları topladı, birbirine yardım edebilecek insanları birbirine bağladı ve ekiplerin büyümesini takip etti. Program yüzden fazla kişiyle başladı ve düzenli ritim tüm ağda yüksek enerji ve motivasyona yol açtığı için her hafta büyüdü.

Ağlarının bir parçası olmanın somut faydalarına, bireysel dönüşüme ve kolektif işbirliğine odaklanan distribütörleri, kendilerini programa katılmak isteyen arkadaşlarını çekerken ve karşılığında ağa katılırken buldular.

Üçüncü Adım: Anınızdan Para Kazanın

Aktivitenin ve şu anda yaptığınız şeyin içinde kaybolmayın. İşleri beklediğiniz satışlara göre ölçmeye başlayın.

Tamsine gibi tempoların her zaman yapacakları ve yakalanacakları bir listesi vardır.

o kadar. Günün sonunda, tüm listeyi gözden geçirdiler ama yine de hiç para kazanamadılar. Tamsine için yaşadığı anı paraya çevirmek, yapılacaklar listesinden uzaklaşmak ve her şeyi tanıtımına göre ölçmek anlamına geliyordu: Promosyon istediği geliri ve beklenen sonucu elde etti mi yoksa yaptıklarına ince ayar yapması mı gerekiyordu? En iyi sonuçları alıyor muydu yoksa daha iyi bir sonuç almak için işleri tasarlama şeklini değiştirmesi mi gerekiyordu?

On haftalık pilot projelerinde, Tamsine'in ağında ölçtüğü üç şey vardı: katılım düzeyi (geri bildirim ve başarı hikayeleri aracılığıyla), yeni eklemeler (yeni kayıtlar aracılığıyla) ve genel satış hacmi (ürün satın alımları aracılığıyla). Tamsine ölçüm yapmaya başlayana kadar, her ay ne elde ettikleri üzerinde çok fazla kontrole sahip olduklarını düşünmüyorlardı. Sadece meşgul oluyorlar ve her ay bir komisyon çeki alıyorlardı. Artık kendi ölçümlemlerini ve kilometre taşlarını kontrol ediyorlardı ve liderleri gibi kendileri de çok daha motive olmuşlardı.

Programın devam ettiği on hafta boyunca, herkesin dehalarını işlerinde kullanabilecekleri üç yolu öğrendiklerinden emin oldular: kendilerini yönetmek, müşterilerini anlamak ve ekip liderliği stratejilerini tasarlamak. Bir ağ etkisi (insanların insanlara anlattığı ve ağınızın doğal ve hızlı bir

şekilde büyüdüğü) yaratmak için dört dehayaya uyan dört farklı stratejiyi video ile paylaşmamı istediler ve ekip yanıt verdi.

Blaze Geniuses o kadar eğlenceli haftalık toplantılar yarattı ki, tüm ağ arkadaşlarını davet etti ve onlar da bu etkinliklerdeki deneyimlerine dayanarak kendi ağlarına katıldılar. Steel Geniuses ise tam tersini yaptı ve distribütörlerin her gün bire bir toplantılarla takip edebilecekleri bir sistem yarattı. Dinamo Dahi liderleri ekipleri için yaratıcı içerik ve materyaller eklemeye dayalı benzersiz derecede farklı bir ağ geliştirirken, Tempo Dahi liderleri "kafası bulutlarda" olmayan ve daha çok "kulağı yerde" olan, yeni inovasyonlar yerine başarı hikayelerine ve ağızdan ağıza yayılan sözlere odaklanan çok farklı bir ağ geliştirdiler.

Tamsine'in Tempo Genius'ı ölçümleri zahmetsizce hallederken, Network 21 satışların ve yeni kayıtların iki kattan fazla arttığını ve katılım seviyelerinin beklenenin çok ötesinde yükseldiğini gördü (yüzde 80'den fazlası programı tekrar almak istedi). Ekipteki herkes ölçülebilir kazanımlar elde etti ve odak noktalarını Turuncu Seviye'nin "satışları kapatma" zihniyetinden Sarı Seviye'nin "fırsatları açma" zihniyetine kaydırды.

Turuncudan Çıkan Dinamo Deha Yolu

Ya Orange Level'da çalışan bir Dinamo'ysanız ve yükselmek istiyorsanız? Heather Yelland'la 2011 yılında tanıştığımda durumu buydu. Avustralya'da tanınmış bir uluslararası konuşmacıyla sözleşmeli olarak çalışıyordu ve şirketlerde liderlere mentorluk yapıyordu. Ama artık kendine ait bir şey yaratmaya hazırdı. Bunun kendi uzmanlık alanında (kurumsal danışmanlık) bir şey olması gerektiğini düşünüyordu ama tam olarak ne olacağını bilmiyordu. Mentorluğumuzun başında ona, "Artık hiçbir şeyi para için yapmıyor olsayd ı n ne yapmak isterdin?" diye sordum. "Her zaman çocuklarla çalışmak istemişimdir" diyerek ikimizi de şaşırttı.

Heather çocuklara eğitimlerinde yardımcı olmayı hayal ediyordu. Ancak bunu zaman alacak ve odaklanılması gereken bir şey olarak görüyordu, bu yüzden bu fikri hayatının ilerleyen dönemleri için zihninde saklıyordu. Ona, birlikte çalıştığı işletmelerin *yani sıra* çocukların hayatlarını *da* dönüştürüyor olsaydı nasıl hissedeceğini sordum. Gülümsedi ve resmi hem şirket liderlerine hem de dünyanın gelecekteki liderlerine, *yani çocuklarımıza dönüşümsel* mentorluk yapmayı içerecek şekilde genişlettik. Artık kişisel bir kimliğe ihtiyacı vardı: Dışarı çıkıp yeni müşteriler kovalamak yerine, durup kim olduğu etrafında bir marka oluşturma ve onları kendisine çekmesi gerekiyordu.

Birinci Adım: Kimliğinizi Tanımlayın

Bir sonraki en iyi fikrinize veya her bir kişinin ne istediğine verdiğiniz yaratıcı yanıtı göre hizmet veya ürün yaratmaya devam *etmeyin*.

Kendiniz için tüm işlerinizin, ortaklıklarınızın ve promosyonlarınızın sizin etrafınızda dönmesini sağlayacak net bir kimlik *oluşturun*.

Beş yıl gelecekte olduğunuzu hayal edin. Başarınızı elde ettiniz ve birisi Wikipedia'ya girişinizi yazdı. İlk paragrafta ne yazmasını isterdiniz? Tüm başarılı liderlerin ve girişimcilerin kim olduklarına ve neyi s a v u n d u k l a r ı n a d a i r tek paragraflık özetleri vardır ve bu özeti onlar tanınmadan çok önce kendileri de biliyordu. Neyi savunduğunuzu bilmek, futbolda sahadaki pozisyonunuzu belirlemek gibidir: O pozisyonu seçer ve oynarsınız, o pozisyonda kalırsınız ve insanların size pas vermek istemesini sağlarsınız. *Akış için açıklık haline gelirsiniz* istediğiniz yere koşmak yerine.

Başka bir deyişle, bir şeyi iyi yapmaya başlamayı seçtiğimizde kazanan formülümüzü açarız. Heather, kurumsal müşterileriyle birlikte onlara istedikleri sonuçları getirmek için sezgisel olarak ne yaptığını anlattı. Henüz bunun için bir ürün markası yoktu, ancak onu her girişimin kalbine götüren adım adım izlediği bir süreci olduğu açıktı. Kültürlerinin personelde, ortaklarda ve müşterilerde yarattığı duygular (düşünceler değil) nelerdi? Bunları parçalara ayırıyor ve kalpten tekrar inşa ediyordu. Bunun için bir marka ismi bulduk: Duygusal İşletme.

İkinci Adım: Pazarınızda Ustalaşın

İşin peşinden *koşmayın*, sürekli yeni şeyler başlatmayın ve birilerinin sunduğunuz şeyi satın almasını umarak kapıları çalmayın.

Öğrenebileceğiniz ve kazanabileceğiniz modellere sahip kişiler ve ortaklarla bağlantı kurun ve kimin müşteriniz olup olmadığı konusunda çok net *olun*.

Pazarınızda uzmanlaşmak, halihazırda ne olduğunu bilmeden yeni bir şey başlatmaya çalışmak değildir. Bu, oyunu zaten sahada olanlarla birlikte oynamakla ilgilidir. İş kovalarken pazarınızda ustalaşmaya çalışmak kelebekleri kovalamaya benzer. Her avlanışınızda bir tane yakalayabilirsiniz ama yarın yine peşlerinden gitmeniz gerekir. Bütün kelebeklerin her gün size geldiği bir bahçe yetiştirmek daha iyidir. Bir Dinamo için anahtar budur: cazibe. Dinamoların doğal yaratıcılıklarını kullanarak *ne* yarattıklarına *değil*, uyandıkları andan itibaren pazarları olan insanların önüne *nasıl çıkabileceklerine* odaklanmaları gerekir.

Heather tam da bu noktada biraz araştırma yapmıştı ve Duygusal Girişim işinde yalnızca üst düzey kurumsal liderlerle çalışmak istediği konusunda netti. Peki ya yardım etmek istediği gençler ne olacaktı? Asya ve Avustralya'da öğrenci zenginleştirme programları henüz emekleme aşamasındayken, Amerika Birleşik Devletleri'nde bu programların uzun süredir uygulandığını gördü. Yirmi yıllık geçmişiyle dünyanın önde gelen yaz zenginleştirme programı haline gelen SuperCamp programında Joe Chapon ve Bobbi Deporter ile çalışma deneyimimi Heather ile paylaştım.

Çoğu zaman, bir sonraki seviyeye geçmek için en iyi öğrendiklerimizin, zaten bir sonraki seviyede olan insanlarla çalışmaktan ve onların modellerinden ve pazar anlayışlarından öğrenmekten geldiğini göreceğiz. Bu, Bobbi ile Heather için de geçerliydi. SuperCamp programları gençlere yaşam becerileri ve hızlandırılmış öğrenme becerilerini içeren yedi ve on günlük kapsamlı bir kamp deneyimi sunuyor. SuperCamp'leri Bali'deki Green School'da yürütmeye başlamıştık, ancak SuperCamp'ler henüz Avustralya'da varlık göstermemişti. Heather, Joe ile temasa geçti ve Joe ile Bobbi'nin tüm dünyada bir milyondan fazla çocukla çalışarak ortaya koydukları tüm araçları ve yapıları kullanarak Avustralya'da bir SuperCamp hareketi yaratmak için bir ortaklık kurdu.

Şimdi Heather'ın Avustralya'daki pazara ulaşmak için kapıları çalmaktan daha iyi bir yola ihtiyacı vardı. Her gün çocukları için en iyisini isteyerek uyanan ve bir Avustralya SuperCamp'e gelmek isteyen insanları düşünmek zorundaydı: Neredeydiler? Bu ebeveynlerle bağlantı kurmak için potansiyel ortakları olabilecek, halihazırda onların önünde olan insanlar kimlerdi? Mesajının onların önünde olmasını sağlamanın en basit ve en kolay yolu ne olabilirdi?

Üçüncü Adım: Anınızdan Para Kazanın

Sadece kapılarınızı açıp paranın içeri girmesini ummayın.

Her gün varsayımlarınızı test *etmek* ve ölçmek için yeterli zaman ayırarak belirli bir zaman diliminde belirli miktarda iş getirmeye odaklanan promosyonlar oluşturun ve kazanma yolunuzu öğrenin.

Dinamo Dahiler her zaman başladığımız işleri bitirmeden yeni şeylere başlamaya meyillidir, bu yüzden ustalaşmamız gereken pazarları bulduğumuzda bile çoğu zaman anlarımızdan para kazanmakta başarısız olabiliriz. Çok spesifik promosyonlara odaklanmak, bunları test edip ölçmek ve bunları yapmanın daha akıllıca ve daha iyi yollarını bulmak yerine koşturup daha fazla şey yaratmayı tercih ederiz. Bunu yaptığımızda, istediğimiz işi alamasak bile, neyin işe yarayıp neyin yaramadığını öğreniriz.

Bir terfi belirlediğimizde, bir hedef belirleriz ve aynı hedefe ulaşmak isteyen insanları çekeriz. İhtiyacımız olan desteği, ödülü almaya istekli pek çok kişiyle bir araya getirir ve kolektif olarak sonuca ulaşırız. İşte bu anı paraya çevirmenin arkasındaki anahtardır: bir ekiple işinizi geliştirmeye ve büyötmeye devam edebileceğiniz ve sonunda yürötebileceğiniz promosyonların boyutu ve birlikte çalışabileceğiniz ortakların boyutu konusunda daha büyük bahisler oynayabileceğiniz noktaya gelmek. Bu, bize pozitif nakit geldiğini bilmekten, işletmelerimiz için pazar akışı oluşturmaya, onları büyötmeye veya başka işlere geçmeye geçtiğimizde gerçekten büyük bir adımdır. Her şeyin birbirine nasıl bağı olduğunu öğrendiğimizde, akışı gerçekten kontrol edebiliriz; bu, ortaya çıkıp işin kapıdan içeri girmesini ummaktan çok farklı bir duygudur.

Heather, ABD SuperCamp ekibinin ve Bali'deki ekibimizin halihazırda yürötmekte olduğı promosyonlardan bir şeyler öğrendi. Ebeveynler ve öğrenciler aracılığıyla viral olarak yayılan bir burs promosyonu yürüttü. Avustralya'da eğitim konusu gündemdeyken, SuperCamp'i hızlandırılmış öğrenme becerileri sağlamaya yönelik bir çözüm olarak tanıttı ve medyanın ilgisini çekti. Bu ilgi de ona etkinliklerde ve konferanslarda SuperCamp hakkında konuşma fırsatı kazandırdı.

Sonuç, Heather'ın sadece ilk kampı için kayıtları değil, aynı zamanda Duygusal Girişim işi için müşterileri de çekmesiydi. Geçmişte düşündüğü gibi, misyonunu takip etmek ve aynı zamanda parayı takip etmek zor olmak yerine, şimdi kendine sadık kalarak ve inandığı şey ve yapmak istediğı fark için bir duruş sergileyerek iş çekmenin aslında daha *kolay olduğunu gördü*.

Eklenen işle birlikte, Heather'ın kurumsal bağlantılarının öğrenci burslarına sponsor olmasıyla kampları büyötmek de daha kolay oldu. Heather ayrıntılara takılıp kalmak istemediğı için SuperCamp modelini Avustralya pazarına uyacak şekilde ayarlayarak sürdürdü. Ne büyüklükte bir ekibe ihtiyacı olduğunu, başa baş noktasının ne olduğunu ve hangi faaliyetlere odaklanıp odaklanmaması gerektiğini öğrendi.

Heather artık tüm dahilerin Turuncu Seviyeden Sarı Seviyeye geçtiklerinde ne yaptıklarını anlıyor: Kimliğinizi belirledikten ve pazarınıza hakim olduktan sonra, muhtemelen başkalarıyla bağlantı kurmanın, onlara değer verebileceğiniz ve her şeyi kendiniz çözmenize gerek kalmadan onlardan öğrenebileceğiniz yollar olduğunu göreceksiniz. Sizin değeriniz bir başkasının kaldıracıdır, dolayısıyla başkalarıyla oynamanın her zaman bir yolu vardır.

Seyirci Oyuncuya Karşı

Bu kitabın adı *Milyoner Ana Planı* olabilir ve gerçekten de hedefiniz milyonlar kazanmak olabilir. Ancak amacınız bu olmayabilir. Belki de sadece kariyerinizde ya da işinizde huzur arıyor, her bir doların peşinden koşma stresi olmadan ailenizin geçimini sağlamak istiyorsunuz. Belki de sadece sahip olduğunuz işe bağımlı olmadığınızı bilmenin güvenliğine sahip olmaktan mutlu olursunuz; onsuz da finansal olarak iyi olursunuz.

Servet Deniz Feneri'nde ilerlemenin amacı budur: Bu, çalışan veya serbest meslek sahibi, mal sahibi veya yatırımcı, fakir veya zengin gibi rollerle ilgili değildir; finansal geleceğiniz üzerinde bu seçim ve kontrole sahip olmakla ilgilidir. Bu, Turuncu Seviyeden Sarı Seviyeye tırmanmayı tırmanışınızda kritik bir nokta haline getirir, çünkü sadece başka bir seviyeye değil, başka bir prizmaya gidiyorsunuz. Temel Prizma bugün çoğumuzun bulunduğu yerdir, ancak Kurumsal Prizma tüm paranın kazanıldığı yerdir. Gerçek aksiyon burada.

Vakıf ve Kurumsal Prizmalar arasındaki - Turuncu İşçi ve Sarı Oyuncu arasındaki - farkı bir futbol maçı gibi büyük bir spor etkinliği olarak düşünün. Oyunu oynayan insan sayısından çok daha fazla seyirci vardır (evet, Amerika'da bile). Seyirci olarak kalanlar Kızılötesi ve Kırmızı Seviyedekiler gibidir - büyük ölçüde anonimdirler ve istedikleri gibi gelip gidebilirler. Oyun onlara bağlı değildir ve orada olmak için çok fazla içmemek ve sahadan uzak durmak dışında pek çok kurala uymaları gerekmez. Seyirciler nadiren yerlerinden kalkarlar ama sesleri son derece yüksek çıkar. Sahadaki oyuncuların başarıları ve başarısızlıkları hakkında güçlü fikirleri vardır ve tavsiyelerini oyunculara, hakeme ve dinleyecek herkese bağırlar.

Turuncu Seviyeye ulaştıysanız, seyirci olmayı bırakıp oyuncularla birlikte sahaya çıkma hakkını kazanmışsınız demektir. Oyuncular genel becerileri ve pozisyonlarını nasıl oynadıklarıyla tanınır ve bilinir. Oyun için antrenman yapmaları, oyunda iyi olmaları ve rekabet etmek için kurallara uymaları beklenir. Başta seyirciler olmak üzere herkesin beklentileri yüksektir ve oyunun sonuçlarından sorumlu tutulurlar.

Turuncu İşçileri tribündeki seyirciler, Sarı Oyuncuları sahadaki oyuncular ve topu da para, fırsat veya kaynaklar olarak düşünürseniz, neden henüz kimsenin size o topu vermediğini anlayabilirsiniz: Sahada oyunu oynayan siz değilsiniz. İşte bu, Türkiye için en büyük zorluktur.

girişimciler ve Turuncu Seviye'deki işlerde çalışan bizler. Oyuna girmek için bir iş kurar ya da bir işte kalırsanız ve sonunda sadece paranın peşine düşerseniz, bu sahada koşan bir seyircinin topu kovalamaya çalışmasına benzer. Kimse sizinle oynamak istemez ve zaten topa asla yetişemezsiniz.

Peki neden dünyada bu kadar çok insan Mealth Deniz Feneri'nde oyuncu değil de seyirci konumunda? Çünkü eğitim sistemimiz Kırmızı'dan Oran4e'ye adım atmaya odaklanmış durumda: Bizi ailemize ya da devlete bağımlı Kırmızı Hayatta Kalanlar'dan, bir işte tutunmak için çok çalışan Turuncu Morkerler'e nasıl dönüştürebiliriz?

Yine de Orange Level'da tanıdığım herkes gelecekte bir gelirleri olmayacağından korkuyor. Orange Level'da işinizle değer ve başarı yaratmanın olumlu duygularının, işinizi kaybederseniz başka bir iş bulmanın zor olacağı endişesiyle karışmasının nedeni budur. Serbest meslek sahibiyseniz de bu endişe vardır: Her zaman bir sonraki sözleşmeyi kovalamaya ve nakit akışınızı sürdürmek için mevcut sözleşmeleri devam ettirmeye bağımlısınız.

Ancak Sarı Seviye'de tanıdığım herkes, ister çalışan ister serbest meslek sahibi, ister işletme sahibi ister yatırımcı olsun, gelirlerini veya işlerini kaybetme korkusu yaşamıyor. Sarı Oyuncular sadece kendi işlerini yaratmanın temel ekstra becerisini öğrendiler, bu yüzden her zaman iş veya istihdam teklifleri alıyorlar. Turuncu Seviyeden üç adımı takip etmiş ve bağımlı olmaktan bağımsız olmaya geçmişlerdir. Sarı Seviyeye geçtiğinizde, istediğiniz zaman bir işten veya sözleşmeden diğerine geçme özgürlüğüne sahip olursunuz. Tribünleri sahadan ayıran duvarı aştınız ve oyunu oynama konusunda ciddisiniz.

Başka bir deyişle, artık sahadayken bile sürekli futbol topunu kovalamak zorunda değilsiniz, çünkü bunu yapacak başka pozisyonlarda bir takımınız var. Sonuç olarak, koşturmak için daha az, oyunun akışına girmek ve en değerli olabileceğiniz yerlere hareket etmek için daha fazla zaman harcarsınız. Bu yerlerde olduğunuzda, topun size daha sık geçmesini sağlarsınız.

Ancak bunu en etkili şekilde yapmak için bir pozisyon seçmeniz, antrenman yapmanız, ortaya çıkmanız ve sadece bir izleyici olarak yaptığınızdan çok farklı bir şekilde hesap verebilir olmanız gerekir. Bir bilete ve koltuğa sahip olmak artık başarılı olmak için yeterli değil; oyundaki rolünüzde ustalaşmanız gerekiyor ve bu da *üç önemli şeyi* gerektiriyor *çoğumuzun okulda öğrendiklerine ters düşen uygulamalar*:

- 1. Öğrenmek eylemden gelir: Bilmek ve yapmamak henüz bilmemektir.** Sarı Seviye'de ustalık kitap okumaktan değil, pratik yapmaktan gelir; öğrenme yapmaktan gelir. Okulda bize kitap akıllısı olmamız öğretilir. Servet yaratıcısı olmak için sokak akıllısı olmanız gerekir. Servet yaratıcılarının bilmek için yapmaları gerekir. Harekete geçin ve sonra bundan bir şeyler öğrenin. *İşte bu yüzden bu kitap bir*

kitaptan daha fazlasıdır: Doğru oyunu doğru kurallara göre oynadığınızdan emin olmak için çevrimiçi olarak erişebileceğiniz ve tamamlayabileceğiniz her düzeyde bir dizi Oyun Kitabına açılan bir kapıdır.

2. **Öğrenmek bir oyundur: Bu da eğlenceli olması ve kuralları bilmeniz gerektiği anlamına gelir.** Oynamak için doğru oyunu ve o oyunda öğrenmek için doğru pozisyonu seçmek bu noktada çok önemlidir: Doğal olarak sizin zekanıza uygun bir oyun olmalı ki keyifle oynayın ve oynamaya devam edin, çünkü ne kadar çok oynarsanız o kadar iyi olursunuz.
3. **Başarı etkili bir şekilde vermektir gelir: Topu alarak gol atmazsınız; pas vererek gol atarsınız.** Birçoğumuz geri gelmeyeceğini düşündüğümüz için fikirleri ya da fırsatları başkalarına aktarmaktan çekiniriz. Topun kalabalığa atıldığı bir beyzbol maçını düşünün: Top asla geri gelmez. Ancak vermeye odaklandığımızda top her zaman oyunda kalır. Seyircilere pas verdiğinizde etkisiz vermiş olursunuz. Etkili vermek ise sahadaki diğer oyunculara pas vermektir. Rakipler ara sıra topu alsa bile top oyunda kalır, bu da verdiğiniz pasın eninde sonunda geri döneceği anlamına gelir.

Sarı Seviye'ye, etkili bağışçılığa geçtiğiniz şu anda anahtar budur: başkalarının *size pas vermesi* ve sizin de *pas* vermeniz için doğru yerde olmak. Bu şekilde, fırsatları, kaynakları ve parayı aktardıkça, sahadaki herkes birçok kez topa vurma şansına sahip olur. Sonunda birlikte kazanıyoruz.

Turuncu'da tutunmak yerine Sarı Seviye'ye ulaşp bıraktığımızda Kurumsal Prizma'da deneyimlediğimiz akışın tatmin edici doğası budur.



BEŞİNCİ BÖLÜM ÖZETİ

Turuncu Seviye son Temel Prizma seviyesidir. Turuncu Seviye'deyken pozitif nakit akışı içindesinizdir ancak hala başkalarına bağımlısınız. Sarı Seviyeye geçmek bağımlılıktan bağımsızlığa geçmektir.

Tüm akış, projeler ve süreçlerden oluşur. Projeler akışı büyütür veya geliştirir. Süreçler akışı korur. Enterprise Prism'deki tüm başarılı servet yaratıcıları, süreçlerini nasıl otomatikleştirecekleri veya dış kaynak kullanacakları konusunda uzmanlaşmıştır, böylece tüm zamanlarını karlı projelere odaklayabilirler: promosyonlar.

Servet Deniz Feneri'ndeki yükselişiniz Sıfırın Gücü'nden gelir. Servet Deniz Feneri'nin her bir seviyesini yükseldikçe, az ve çok para gibi gelen şeyler değişir - genelde on katına çıkar. Henüz 1.000 dolarlık terfilerde ustalaşmadıysanız, kendinizi 10.000 dolarlık bir terfi ile zorlamayın.

Bir Zenginlik Denklemi vardır: Servet = Değer × Kaldıraç. Değer değişimi para akışının hızını yaratır. Değerin kaldırılanması para akışının hacmini artırır. Bu iki değişken arasında servet nehirleri yaratılır.

Sarı Seviye için üç adım vardır:

Kimliğinizi Tanımlayın
Pazarınızda Ustalaşın
Anınızdan Para Kazanın

Turuncu Çalışanlar bir futbol maçındaki seyirciler gibidir. Maçı izlemeyi bırakıp Sarı'ya geçmelerini sağlayan üç önemli uygulama vardır:

1. Öğrenme eylemden gelir.
2. Öğrenmek bir oyundur, bu da eğlenceli olması ve kuralları bilmeniz gerektiği anlamı
3. Başarı etkili bir şekilde vermekten gelir - elinizde tutmaktan değil, aktarmaktan.

gelir.

Uçuş Öncesi Kontrol Listesi: Sarı Seviye

www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda, aşağıdaki kontrol listesi noktalarının her biri için değerlendirmeler ve Çalışma Kitapları da dahil olmak üzere tamamlayıcı kılavuzlar ve videolar bulunmaktadır. Bu bölümün sonuna Çalışma Kitabındaki alıştırmalardan birini ekledim: bir terfinin anatomisi.

Konumunuz ve pazarınızla nasıl bir ilişki içinde olduğunuz konusunda net olmak sizi haritanın üzerine koyar.

Bunlar, zamanınızı paraya dönüştürmek ve piyasaların akışından yararlanmak için atmanız gereken adımlardır. Kontrol listesini şimdi tamamlayın: Evet ya da hayır seçeneğini işaretleyin.

Nasıl değerlendiriyorsunuz? Dokuzu da e v e t o l a r a k işaretlendiğinde, kişisel tutkunuzu ve amacınızı Uçuş Yolunuza bağlamış olacaksınız.

Kimliğinizi Tanımlayın

1. Takip edeceğim rol modelleri ile ideal kimliğime giden açık bir yolum var ve bugün ifade edebileceğim net bir kimliğim var.

☐ Evet

☐ Hayır

2. Kendi alanımda farklı bir lider olarak ün yapmış biriyim.

Evet

Hayır

iş ve fırsatlarda cazibe yaratır.

☐

3. Tüm eylemlerimi, mesajlarımı ve pazarlamamı aşağıdakileri yansıtacak şekilde hizladım pazarıma ve dünyaya kimliğimi açıkça ifade ediyorum.

☐ Evet

☐ Hayır

Pazarınızda Ustalaşın

1. Pazarımı ölçtüm; rakiplerimi ve benim pazarımın ne olduğunu biliyorum. benzersiz pazar konumu ve pazar payı vardır ve olacaktır.

☐ Evet

Hayır

2. Pazarımı bölümlere ayırdım ve zamanımı ve işimi tasarladım

Müşterilerimin farklı ihtiyaçları etrafında.

☐ Evet

☐ Hayır

3. Beni kendime yakın tutan sistemlerim ve bir ritmim var.

müşterilerim, rakiplerim ve pazarı şekillendirenler.

☐ Evet

Hayır

Anınızdan Para Kazanın

1. Tüm iş süreçlerimi dış kaynak kullandım veya otomatikleştirdim, böylece karlı promosyonlara odaklanabilir.

☐ Evet

Hayır

2. Yıllık tanıtım planları programım var ve bu planlar aylık kar-zarar ve nakit akışı tahminleri.

☐ Evet

Hayır

Hayır

3. Ekibimi ve ortaklarımı haftalık şu ritme göre ayarladım sonuçlar, testler ve promosyonlarımıza dayalı ölçümler.

☐ Evet

☐

EYLEM NOKTASI

Harika Bir Promosyonun DNA'sı

Tüm promosyonlar aynı yapıya ve aynı tasarım ilkelerine sahiptir. Yeni perakende veya hizmet şirketlerine yönelik küçük lansman promosyonlarından çevrimiçi promosyonlara ve yeni ürün

promosyonlarından sermaye artırma promosyonlarına ve milyonlarca dolarlık mülk promosyonlarına kadar hepsi aynı temel ilkeyi takip eder: *altın iplik*.

Aşağıdaki adımlar, internette bulabileceğiniz Monetize Your Moment Playbook'tan uyarlanmış bir özetir. Tanıtım planınızı ve altın ipliğinizi oluşturmak için bu adımları kullanın.

Başlamadan önce dört şeyi unutmayın:

1. Bu, Servet Deniz Feneri'nde Sarı Seviyeye giden üçüncü adımdır. Her promosyonun kimliğinizle ve pazarınızla uyumlu olmasını gerektirir.
2. Varsayımlarınız ne olursa olsun, *yanılacaksınız*. İşler *her zaman* düşündüğünüzden daha iyi ya da daha kötü olacaktır. Sürekli olarak haftadan haftaya sapma yaşayacaksınız ve rotanızı düzeltmeniz gerekecek. Ekibinizle birlikte planınızı düzenli olarak kontrol etmeniz koşuluyla, bu basit ayarlamaları yapmak sizi tekrar rayına oturtacaktır.
3. Her promosyonun bir planı, kârı ve zaman çerçevesi vardır ve siz ile pazarınız arasında bir danstır. Sizin yaptığınız her eylem, pazarınız tarafından bir tepkiye yol açar, bu nedenle her adımı ölçmeniz ve aşağıdaki gibi ayarlamanız gerekir gerekli. Tıpkı bir musluğu açar gibi, büyük liderler terfide üretebilecekleri miktarı her seferinde bir sıfır artırmayı öğrenirler.
1.000 ila 10.000 \$ ve 10.000 ila 100.000 \$). Paranın akması için piyasanın neye değer verdiğini öğrenmeleri ve değer her zaman maliyetin önüne geçmesini sağlamaları gerektiğini biliyorlar.
4. Servet Feneri'nde yükseldikçe ortakları ve yatırımcıları cezbetme beceriniz, kilometre taşları belirleme ve tanıtımlarınızda bunları yerine getirme konusundaki geçmiş performansınıza bağlı olacaktır. Pazarınızda bu şekilde güven inşa edersiniz. Ve her şey ilk terfinizle başlar.

Tanıtım Planınız

İsim: Promosyonunuzun adı nedir?

Lider: Bu promosyona kim liderlik edecek ve sorumlu olacak?

Neden: Amaç

Bu promosyon şimdi neden önemli? Yeni bir ürün mü geliştiriliyor?
İşletmeye yeni sistemler mi ekliyorsunuz? Pazarda markanızı mı inşa ediyorsunuz?

Ne: Hedefler

Temel hedeflerinizi üç alanla sınırlayın:

Finansal Hedefler: Spesifik gelir ve kar hedefleri nelerdir?

Geliştirme Hedefleri: Bu terfiden kaynaklanacak devam eden gelir akışları, yeni ürünler, sistemler, pazarlar veya ekipler nelerdir?

Öğrenme Hedefleri: Hangi yeni öğrenme ve uzmanlığı ortaya çıkaracaksınız?

Kim: Ekip Üyeleri

Ekipteki her bir kişiyi ve sorumluluk alanlarını listeleyin.

Ne zaman: Zaman Çerçevesi ve Kilometre Taşları

Başından sonuna kadar basit bir kilometre taşı programı oluşturun: Başlangıç Tarihi, Tamamlanma Tarihi ve Haftalık Ekip İnceleme Tarihi ve Saati.

Tarih	Kilometre Taşları	Gelir
1. Hafta		
2. Hafta		
3. Hafta		

Nasıl: Tanıtım Stratejisi

Karşı konulmaz teklifiniz nedir?

Pazarınız kimlerden oluşuyor?

Yönlendirdiğiniz bütçe nedir? Hangi sorunu çözüyorsunuz?

Sizin çözümünüz neden daha üstün?

Şimdi satın almak için aciliyet nedir?

Kaçırmanın acısı nedir?

Fiyatınız ve promosyonunuz nedir?

Promosyon: Altın İpliğiniz



Tüm büyük promosyonlar, her adımı ölçülebilir ve kontrol edilebilir olan aynı yedi adımı izler:

1. Zorlayıcı Bir Davet: Bu nedir? Kime ulaşacak? Ne zaman ve nasıl?
2. Basit Kayıt: Otomatik, ölçülebilir, izlenebilir
3. Kesin Bir Teyit: Bağlılık oluşturma, anında ödeme
4. Düşünceli Hazırlık: Beklenti oluşturma, beklentileri belirleme
5. Yüksek Etkili Teslimat: Beklentileri aşın, yeni bir davet yapın
6. Kolay Geri Bildirim: Dürüst yansıma, ölçülebilir iyileştirme
7. İçten Bir Teşekkür: Terfinin tamamlanması, büyüğü bir son

Tanıtımınızdaki her adımı pazarlama materyalleriniz, e-postalarınız, sunum materyalleriniz ve gelecekte başvurabileceğiniz her türlü belgeyle kaydedin. Sizin ve ekibinizin her adımda nasıl performans gösterdiğinizi en iyi uygulamalarla ve sektörünüzdeki metriklerle karşılaştırın. Etkileşiminizin kalitesini ve akışını her düzeyde iyileştirerek, altın ipliğin her adımındaki etkiyi ölçebilirsiniz:

- Kayıt Oranı (kayıt olan davet edilenlerin yüzdesi)
- Dönüşüm Oranı (satın alan kayıtlıların yüzdesi) Katılım
- Oranı (onaylayan veya hazırlayanların yüzdesi)
- Teslimat Oranı (ürün veya hizmetin tamamını satın alanların yüzdesi)

Memnuniyet Oran (yüzde . müşteriler kim ver olumlu geri bildirim)

Geri Alım Oran (yüzde . müşteriler kim yapmak başka bir satın alma)

KURUMSAL PRİZMA VE ÖTESİ

Seviye 4-Sarı Seviye: Oyuncu

Seviye 5-Yeşil Seviye: İcracı

Seviye 6-Mavi Seviye: Orkestra Şefi

Bu seviyelerde ustalaşmak, piyasalarımızdan akan zenginlikle bağlantı kurmamızı sağlar: işletmeler ve varlıklar aracılığıyla değer katma ve başkalarının değerinden yararlanma becerimiz.

Para kazandıran şey para değildir. Para kazandıran insanlardır. Ve paranızı kazanmanıza yardımcı olacak olanlar da diğer insanlardır.

Bölüm 6

YELLOM'DAN GREEN'E:

OYUNCUDAN PERFORMANŞCIYA

Ölçün: Pazarınıza hakim olmanın getirdiği pozitif nakit akışı
Duygular: Kendine güven; cazibe; sınırlama
Kalmanın maliyeti Sınırlı büyüme; sınırlı etki; izolasyon **Burada:**
Odaklanma gerekli: Ritim ve ustalık
Buraya nasıl Beceriklilik; esneklik; inatçılık **geldim?**

Tüm paranın kazanıldığı Kurumsal Prizma'ya hoş **geldiniz**. Temel Prizma'da ustalaştınız. İster bir işte çalışıyor olun, ister serbest meslek sahibi olun ya da bir işte çalışın, kendinizi talep gören biri olarak buluyorsunuz. Para geliyor ve her yerde fırsatlar var. Siz artık bir Oyuncusunuz. Yaptığınız işi seviyor ve kendi akışınızı yaratıyorsunuz. Sonuç olarak, hayatınızı bu seviyede mutlu bir şekilde yaşayabilirsiniz, ancak dehanızın inisiyatif almasına ve daha da parlak bir şekilde parlamasına izin verme hakkını da kazandınız.

Yine de dikkatli olun: Sarı Seviye bir hayal kırıklığı girdabına dönüşebilir. Kolayca takılıp kalabilir ve gerçek potansiyelinizin yalnızca bir kısmına ulaşabilirsiniz. Pek çok kişi kazanma formülünü "pedala basarak" bulur. Kendilerini ne kadar çok zorlarsa o kadar çok şey başarabileceklerine inanırlar. Sonuç, hepsi hareket halinde olan ancak hiçbirisi olması gerektiği kadar iyi çalışmayan birden fazla proje veya iştir. *Bunun nedeni hepsinin aynı şeye bağlı olmasıdır: size. Ve eğer siz durursanız, para da durur.*

Buna Ahtapot Etkisi denir: Yüzeyde siz ya da işiniz başarılı gibi görünür çünkü gelen paranız ve devam eden çok şeyiniz vardır; yüzeyin altında ise küçük bir beyne dayanan birçok dokunaç vardır ve her şey berbatır.

Ahtapot Etkisinin Üstesinden Gelmek

Bu ahtapot benzeri Sarı Oyuncu Seviyesinden (bir kişinin her şeyi yaptığı) Yeşil Performansçı Seviyesine (tüm insanların tek bir şeyi yaptığı) geçiş, ayağınızı gaza basarak gerçekleşmez. Bunun yerine, ayağınızı gaz pedalından çeker, debriyaja koyar ve vites değiştirirsiniz.

Bu, sizi Sarı Seviyeye getiren kazanan formülün tersini yapmak anlamına gelir. Yeşil Seviye'nin Sarı Seviye'deki biri için mantığa aykırı olmasının nedeni budur, çünkü özgürlüğünüzden vazgeçiyor gibi görünürsünüz. Ancak bu özgürlükten ziyade sizden daha büyük bir şeye karşı sorumluluk duymakla ilgilidir. Bu nedenle daha fazla zenginlik yaratmak için işinizi bırakıp kendi işinizi kurmanız (Vaughn Clair'in Çelik Deha hikayesine bakınız) veya tüm

gecelelerinizi ve hafta sonlarınızı emlak veya hisse senetlerine yatırım yapmaya çalışarak geçirmeniz gerektiği bir efsanedir.

Eğer bir işte çalışıyor ama kendi yolunuzu çizmek istiyorsanız, işinizi aradığınız finansal büyümenin önünde bir sınır olarak görmeyin; onu para kazandığınız bir eğitim olarak görün. Tüm büyük kuruluşlar ve şirketler Yeşil Seviyededir ve tek bir kişiye bağlı değildir. Bir ekip içinde nasıl çalışacağınıza dair öğrendiğiniz beceriler, kendi organizasyonunuzu kurduğunuzda çok değerlidir. Böylece başkalarıyla birlikte çalışarak, dehanızı takip ederek ve Ahtapot'tan kaçınarak Turuncu'dan Sarı'ya ve Yeşil Seviye'ye geçebilirsiniz.

Aslında, kendi ekibimde bundan emin olmaya çalışıyorum ve ekip üyelerini üst kademelere taşımanın avantajlarını bilen birçok kişi de bunu yapıyor.

Wealth Lighthouse. Örneğin, Suraj Naik üniversiteden mezun olur olmaz benimle çalışmaya başladı ve Turuncu Seviye'den Sarı Seviye'ye, Yeşil Seviye'ye geçti ve şu anda bulunduğu yerde Girişimciler Enstitüsü online platformu GeniusU'nun geliştirilmesine liderlik ediyor.

Kendisi bir Blaze Genius olarak onlara liderlik ederken işin tüm yönlerini yöneten bir ekibi var. Ancak onun için kilit an, Sarı Seviye'de yavaşlamayı ve işi kendi başına yürütmeye daha az odaklanmayı ve ekibindeki herkesin kendi işini yapmak için yetkilendirildiği ve sorumlu olduğu bir model ve ritim oluşturmak için düşünce ve eylemleri bölmeye daha fazla odaklanmayı öğrendiği andı. Bu, bir Yeşil Performansçı için önemli bir adımdır.

Sonuç olarak, 2013'te yılın en yoğun döneminde, tüm yeni sistemlerimizi uygulamaya koyarken, Suraj yine de arkadaşlarıyla uzun zamandır planladığı Avrupa seyahatine çıkabildi, uçaklardan atladı ve hayallerinden birini gerçekleştirmiş olarak geri döndü: paraşütle atlama yeterliliği. Eğer bir ahtapot gibi çalışıyor olsaydı, her şeyi kendi başına yönetmeye çalışsaydı, daha fazla endişesi ve daha az zamanı olacaktı ve bu da "berbat" olacaktı.

Aslında Suraj'ın başkası için çalışırken Yeşil Seviye'ye ulaşma örneği, insanları Sarı Seviye'nin ötesine geçmekten alıkoyan beş zenginlik mitinden yalnızca birinin altını kısmen çiziyor.

Beş Modern Sağlık Miti

Zenginlik yaratmak isteyen bu kadar çok insan neden yanlış yapıyor, önce gerekli becerilerde ustalaşmadan "çözümlere" koşuyor? ***Çünkü son birkaç on yıldır zenginlik hakkında bize doğru olmayan ya da artık doğru olmayan şeyler anlatılıyor.*** Dünyanın dört bir yanındaki ülkelerde binlerce zenginlik

yaratıcısına yaptığım tüm mentorluklarda, çoğu için ilk zorluk, Zenginlik Feneri'nde daha da yükselmek için en büyük beş zenginlik mitini öğrenmektir:

1. Zenginlik Pasif Gelirden Gelir

Efsane: Size pasif gelir sağlarken varlıkları satın almak için borca girerek zengin olabilirsiniz, böylece artık yaşamak için çalışmak zorunda kalmazsınız.

Gerçek: Sadece bir çukur kazdınız, nehir değil. Tüm gelirlerin yönetilmesi gerekir, bu da bir ekibi nasıl yöneteceğinizi bilmeniz gerektiği anlamına gelir.

varlık portföyünüzü yönetebilecek uzmanlar.

Evet, nakit akışı yaratan varlıklar inşa etmek, servetinizi oluşturma'nın kritik bir parçasıdır. Ancak pek çok insan, sürekli pasif gelir getireceği umuduyla kaynaklarını mülk veya başka varlıklar satın almak için harcadıktan sonra varlıklarının değerinin düştüğünü, nakit akışlarının negatife döndüğünü ve kredi notlarının mahvolduğunu görerek yanmıştır. Bu neden en zengin insanların başına gelmedi? En zengin insanlar, ister mülk ister iş olsun, tüm varlıklarının iyi yönetilmesi gerektiğini bilirler. Bunun pasif bir yanı yoktur.

Elma ağaçları ona elma vermeye devam ettiği için elma çiftçisinin "pasif geliri" varmış gibi görünebilir, ancak bu ağaçları beslemek hala zaman ve uzmanlık gerektirir. Varlıklarınız için de aynı şey geçerlidir: Varlıklarınızı büyük bir özenle seçin ve varlıklarınızı seçmenin, yönetmenin ve satmanın gerçek maliyetini getirinize dahil edin.

Pasif gelir efsanesini, varlıklarınızın her birinin bir ekip tarafından yönetilen bir portföyün parçası olduğu portföy geliri gerçeği ile değiştirin. Portföyünüzü ve size sağladığı getiriye izleyin ve koruyun.

2. Zenginlik Çoklu Gelir Akışlarından Gelir

Efsane: Ne kadar çok gelir akışı başlatabilirsanız o kadar zengin olursunuz.

Gerçek: Birçok akışı aynı anda başlatmak, birçok topu aynı anda bir tepeye itmeye çalışmak gibidir: Başlayabilirsiniz ama sonunda odağınızı ve zamanınızı kaybedersiniz. Başarı, akışları değil ekipleri büyütme'nden gelir: birden fazla gelir *ekibi*.

Bu mit belki de Temel Prizma'daki en yıkıcı mittir ama her seviyede tehlikelidir. Etrafınızdaki herkes ana odağınızın ne olduğunu pozisyonunuzun ne olduğunu ve sahada nerede durduğunuzu- bilmiyorsa, topun size atılması yerine sürekli peşinden koşarsınız.

İnsanların Sarı Seviye'de öğrenmesi ve Yeşil Seviye'ye taşınması gereken şey, paranın para kazandırmadığıdır; *insanlar* para kazandırır. Yönetecekleri varlıklara yatırım yapmadan önce doğru insanlara yatırım yapın, yoksa tüm hokkabazlığı yapan siz olursunuz ve bu sadece bir zaman meselesi olur. topu düşürmek.

3. Zenginlik Çıkış Stratejinizden Gelir

Efsane: Zenginlik sattığınızda gelir: Şimdi çok çalışıp parayı daha sonra kazanabileceğiniz bir çıkış stratejisi planlayın.

Gerçek: Çalışmaya devam edin, çünkü yaptığınız işi seviyorsunuz. Satabilmek için turta pişirmeye çalışmayın; fırının sahibi olun ki istediğiniz kadar turta pişirebilesiniz, bazılarını satabilesiniz ve kalanı sizde kalsın.

Her şeye degecek bir çıkış için bekleyen çok fazla insanla tanıştım. Yaptıkları işten zevk almıyorlar. Kendilerini sırtmaya ve "*X dolar kazanana kadar ya da şirketi X miktara satana kadar*" dayanmaya ikna etmişler. Elbette, işletmelerinden ya da varlıklarından büyük getiriler elde eden insanların hikayelerini duyuyoruz, ancak bu hikayeler nadiren yaptıkları işe tutkuyla bağlı olmayan insanları içeriyor.

Çıkış stratejisi (oyundan ayrılma) mitini *başarı* stratejisiyle (oyunda kalma) değiştirin. Dünyanın en zengin insanları hala yaptıkları işi yapıyorlar çünkü dehalarını takip etmek ve sevdikleri işi yapmak zor bir iş gibi gelmiyor. Mavi Seviye'ye yükseldikçe, çıkış stratejileri sizin için değil; proje ortaklarınız ve yatırımcılarınız içindir.

4. Zenginlik Kendi Patronunuz Olmaktan Gelir

Efsane: Zenginliğe giden yol, kendi işinizin patronu olmakla ve ne yapacağınızı ve ne zaman yapacağınızı seçmekle başlar.

Gerçek: Zenginlik kendi kendinizin patronu olmanızdan değil, patronunuzun kim olacağını seçmenizden gelir.

Gerçek şu ki, ister müşterilerimiz, ister hissedarlarımız ya da ekiplerimiz olsun, hepimiz birilerine karşı sorumluyuz. Kendi işinizin patronu olmak, sizi en az sorumlu tutabilecek kişiyi, yani *kendinizi* sorumlu tuttuğunuz anlamına gelir. Bu yalnız bir yoldur.

Başlattığım her plana, projeye ve işe liderlik etmesi için her zaman doğru kişiyi seçerim. Bu da, her zaman bağlı olduğum birinin olduğu anlamına gelir. hesap verebilirim. Dahil olmak istediğim her şey için patronumun kim olacağını seçme özgürlüğüne sahibim. Sadece nasıl olduklarını ve onları desteklemek için ne yapmam gerektiğini kontrol etmek için bir ritim oluşturduğumdan emin oluyorum, bu da onlara hizmet etmeye, hesap verebilir ve bağlı kalmamı sağlıyor.

5. Zenginlik Her Şeyi Riske Atmaktan Gelir

Efsane: Kahramanın yolculuğu girişimciliğin doğasında vardır ve büyük fikriniz için her şeyinizi ortaya koymanızdan kaynaklanır. Büyük riskler büyük ödüller getirir.

Gerçek: Everest Dağı'na tırmanmaktan Ay'a gitmeye kadar, en kahramanca yolculuklar riski en aza indirenlerdir; başarıya giden yolda kalmak için atmadan önce her adımı test ederek ve ölçerek bilinçli bir şekilde ilerlediğiniz yolculuklardır.

İki tür başarısızlık vardır: sizi yönlendirenler ve batıranlar. Servet Feneri'ne tırmanmanın riskleri vardır: Ne kadar yükseğe tırmanırsanız, o kadar uzağa düşmek zorunda kalırsınız. Yani ne kadar yükseğe tırmanırsanız, o kadar çok hazırlanmanız gerekir. Her şeyi *riske atma* efsanesini, her şeyi *deneyimlemek için riskinizi en aza indirme* gerçeğiyle değiştirin.

Beş efsane birlikte ele alındığında, servet hakkında mekanik bir düşünme biçimidir ve hepimizi her şeyi kendi başımıza yapmaya çalıştığımız yollara ayırır. Gerçekler ise varlık oluşturma'nın yerini, hepimizin birbirimize ve piyasaya bağlı olduğu, büyüyen akışa bıraktığı daha doğal bir yoldur. Akışta her şey birbirine bağlıdır ve çevrenizdeki akışı beslemek, geliştirmek ve genişletmekteki rolünüz, parayı nasıl kazanacağınızı ve oyundan nasıl çıkacağınızı çözmeye çalışmaktan daha önemlidir.

Hala bunların efsane olduğundan şüpheleniyor musunuz? Herhangi bir "En Zengin İnsanlar" listesini elinize alın ve kendinize listedeki her başarılı



servet yaratıcısını sorun: Gelirleri pasif mi yoksa çok aktif mi?

Birden fazla akış oluşturmaya mı çalışıyorlar yoksa akışları oluşturan birden fazla ekipleri mi var?

- ♦ Bir çıkış stratejisi mi yoksa bir başarı stratejisi mi izliyorlar?
 - ♦ Sadece kendilerine mi yoksa çevrelerindekiyle karşı mı sorumlular?
- Her şeyi riske mi atıyorlar yoksa test etmek ve ölçmek için ölçülü riskler mi alıyorlar?

Zihninizi bu mitlerden arındırdığınızda, Kurumsal Prizma'dan geçmeye hazırınız demektir. Bu, Sarı'dan yukarı çıkmak için üç adımı atmakla başlar.

Sarıdan Yeşile Üç Adım

Bu adımları uygularken iki gerçeği aklınızda tutun. Birincisi, bir üst kademeye geçmek için gerekli cazibeyi, geliri ve güvenceyi yaratmak için *kendi işinizi yürütmeniz gerekmez*. Bunu işinizi yükselterek de yapabilirsiniz. İkincisi, eğer serbest meslek *sahibiyseniz, mevcut işinizde üç adımı izleyerek* Yeşil Seviyeye geçebilirsiniz. Birçok insan Sarı Seviye işlerinin yanında yeni bir Yeşil Seviye iş tasarlamayı çok daha kolay buluyor, ancak Clark Kent

Zamanınızla Sarı'da nakit akışını sürdürürken Süpermen Zamanınızı kendi işinizde Yeşil Seviye bir ekip kurmak için kullanabilirsiniz!

Aşağıdaki öykülerde bu seçimlerin örnekleri yer almaktadır. Ama unutmayın: Bu artık bir seçim. Sarı Seviye'de olabilirsiniz ve istediğiniz zaman istediğinizi yapma özgürlüğüne sahip küçük bir işletmeyi yönetmekten oldukça mutlu olabilirsiniz. Bu sorun değil! Ancak siz olmadan çalışan bir şirkete sahip olmayı ve nihayetinde birden fazla gelir akışınızı yöneten ekiplere sahip olmayı daha çekici buluyorsanız, Yeşil Seviye için bu üç adımı izlemeniz gerekecektir.

- 1. Girişiminizi Kurun:** Sarı Oyuncular, dehaları etrafında dönen işletmeler yaratarak kimliklerini belirlerler. Yeşil Oyuncular ise onlar olmadan da çalışabilecek işletmeler yaratarak girişimlerini kurarlar. İşletmeleriniz güçlü liderlik ekiplerini karşılayabilecek farklı finansal modellere sahip olmalıdır. Sizi içermesi gerekmeyen kendi misyonları ve modelleri olmalı, ekiplerinizin yönetebileceği çoklu terfi programları olmalıdır.
- 2. Ritminizi İyileştirin:** Sarı Seviyede istediğiniz zaman istediğinizi yapma özgürlüğünüz, Yeşil Seviyede herkesin takip edebileceği önceden organize edilmiş bir ritme dönüşür. Başka bir deyişle, baş gitardan davulcuya geçersiniz; burada daha az doğaçlama yaparsınız ve bunun yerine ekip için ritmi belirler ve her yüksek performanslı ekibin ihtiyaç duyduğu bir güven ve iletişim düzeyi yaratırsınız. Bu da şu anlama geliyor
yıl önceden belirlenir: Gözden geçirmek ve yenilemek için kilometre taşları, ölçütler ve toplantılar belirlenir. (Genel stratejinizden promosyonlarınıza, politikalarınıza ve operasyonlarınıza kadar her şeyi nasıl gözden geçirip yenileyeceğinizin bir ritmi vardır; bu bölümün sonunda özetlenmiş ve www.millionairemasterplan.com adresindeki Ritminizi İyileştirin Oyun Kitabında ayrıntılı olarak açıklanmıştır).
- 3. Adımlarınızı Senkronize Edin:** Sarı Oyuncular ilerledikçe uydurabilirler. Yeşil Oyuncular önceden plan yapmalıdır: bir kişinin her şeyi yapması yerine herkesin tek bir şeyi yapması. Ekibin attığı adımları, yenilenmeye doğru ilerlemeden önce her şeyin değiştiği ve yavaşladığı ilkbaharın büyümesinden kışa doğru gitmesi gereken "mevsimlerle" senkronize edersiniz.

Her dahi bu adımlar aracılığıyla değer yaratmanın ve başkalarının değerinden yararlanmanın farklı bir yoluna sahiptir. Önce Scott Picken'in

Blaze yolunu okuyun; burada her dahinin Yeşil Seviyeye yükselmesini engelleyen üç büyük bahaneyi ele alıyor ve üç adımın bu bahanelerin üstesinden nasıl geldiğini daha ayrıntılı olarak anlatıyorum. Sonra devam edin ve kendi dahi yolunuzu okuyun, ancak kurduğunuz ekiplerdeki diğer dahilerin nasıl düşünmesi gerektiğini anlamak için diğerlerini de inceleyin.

Sarıdan Yeşile Uzanan Blaze Yolu

Scott Picken Cape Town'da yaşayan Güney Afrikalı bir girişimcidir. Tony Robbins ve Chet Holmes'un Business Breakthroughs programının Güney Afrika temsilciliğini yapmış ve Avustralya'da emlak yatırımı yaparak uluslararası bir emlak işi kurmuştur. Scott ile birkaç yıl önce tanıştığımda Servet Spektrumu testine girmiş ve Sarı Seviye'de çıkmıştı.

"Kendim yapmaktan bıktım artık," dedi. "Bana Yeşil Seviyeye nasıl geçeceğimi göster." Scott'ın akıl hocası oldum, ancak üç basamak yukarı çıkmasına yardımcı olmadan önce, onun ve *her Sarı Seviye Oyuncunun* Servet Feneri'nde daha ileriye tırmanmalarını engelleyen bahaneleriyle yüzleşmem gerekiyordu.

Bunu benim gibi yapabilecek insanlar bulamıyorum. Yellow Level tarafından kullanılmıştır

Yeni liderlerin başarılı olmasını sağlamak için zaman ayırmadıklarından, işi sadece kendilerinin yapabileceğine kendilerini inandıran liderler.

İyi insanlara param yetmiyor. Sarı Seviye girişimciler iyi bir liderliği karşılayabilecekleri bir finansal model oluşturmak için zaman ayırmadıklarında kullanılır. İyi insanlar bulabilseler bile, onları işe almaya güçleri yetmez.

Doğru insanları bulmak ve eğitmek için çok meşgulüm. Zamanı olmayan Sarı Seviye oyuncular tarafından kullanılır çünkü kendi önemleri etrafında dönen bir dünya tasarlamışlardır; değişmeyen tek şey meşguliyettir.

Scott'a bu üç bahaneyi verdim ve hangisinin kendisi için geçerli olduğunu sordum. Scott güldü ve "Üçü de" dedi.

Daha önce de söylediğim gibi, her seviyede kalırsınız çünkü yükselmek için bırakmaya hazır olmadığınız bir şey vardır. Scott'a kendisini Sarı Seviye'ye getiren ve en çok değer verdiği şeyden vazgeçmeye hazır olup olmadığını sordum. Scott bunun ne olduğunu sordu ve ben de "Özgürlük" diye yanıtladım.

Yellow Level'da, fikirlerimizi değiştirmekte ve istediğimizi istediğimiz zaman yapmakta özgür olmayı seviyoruz. Yellow Level tamamen ilgi odağı olmanız ve önemli olmanızla ilgilidir. İşinize daha disiplinli bir şekilde rapor vermek ve bir plan ve programa bağlı kalmak zorunda olma fikri, geriye doğru atılmış bir adım gibi geliyor. Ancak bir ekibin uyum ve yüksek performansa ulaşmasını sağlayan bir ritim olmadan, ekibi asla başarıya hazırlayamazsınız.

Yeşil Seviye, ekibinizi önemli olmaları için desteklemenizle ilgilidir. Bu, başkalarını işiniz hakkında sizden daha fazla endişelenmeleri için güçlendirmekle ilgilidir. Kurumsal Prizma'da (birden fazla ekibinizin ve birden fazla akışımızın olduğu Mavi Seviye) daha yüksek bir özgürlük seviyesine hak kazandıktan sonra, özgürlüğünüzü çok daha yüksek bir akış seviyesiyle birlikte geri alacaksınız. Scott beni dinledi ve tüm mazeretleriyle yüzleşme taahhüdünde bulundu.

İlk mazereti, işini, başkasının üstlenebileceği net, belgelenmiş roller, beklentiler veya önlemler olmadan, kendi etrafında çalışacak şekilde tasarlamış olmasıydı. Başka birinin gelip onun rolünü devralması imkansızdı. Bu engeli aşmak için onun rolünü, kendisinden daha iyi yapacak insanlar bulabileceği bir dizi işe ayırdık. Daha sonra, insanları kendi işine çekmek yerine onun işine çekecek yeni bir niş yarattık.

ki bunu birazdan anlatacağım.

İkinci mazereti ise kendisine geçimini sağlayan ancak liderlik için marjı ve bütçesi olmayan bir maliyet modeli tasarlamış olmasıydı. İş modelini yeniden tasarladık, böylece iyi insanlara ödeme yapmak için yeterli para vardı.

Üçüncü mazereti ise zamanını, istese bile başkalarını eğitemeyecek şekilde tasarlamış olmasıydı. Programını yeniden tasarladık, böylece işini büyütürken ailesiyle vakit geçirebilecek ve seyahat edebilecekti.

Scott, on iki ay içinde kötü yönetilen üç işe boğuşurken iyi yönetilen milyonlarca dolarlık bir işe sahip oldu. Değişmesi gerektiğini biliyordu ve bunu da Blaze Genius yolunu izleyerek Sarı Seviye'den Yeşil Seviye'ye geçerek yaptı.

Birinci Adım: İşletmenizi Kurun

İşi yönetebilecek tek kişinin kendiniz olduğu bahanesini sürdürmeyin ve sadece sizin uygulayabileceğiniz stratejiler üretmeye devam edin.

Dehanızı ekibinizin başarısına ışık tutmak için kullanarak önden liderlik ederken, genel stratejiyi, standartları, politikaları, süreçleri ve finansal

- yönetimi geliştiren diğerk üç dehanın güçlü liderleriyle bir ekip etrafında
- dönen girişiminizi kurun.

- Yeşil Seviye'deki Blazeler için ilk adım, girişimlerine kendilerinden
- daha güçlü bir kimlik kazandırmak ve bundan üç yıl sonra ne büyüklükte
- bir akış görmeyi planladıkları konusunda netleşmektir:

• Hangi pazar konumu? Kaç müşteri var? Ne kadar gelir ve kâr?

Müşterilere ne değersunacak? Şirket hangi piyasa değeri nesahip olacak? Ne büyüklükte ve kalitede bir ekip?

Hangi finansal sistemlere ihtiyacınız var? Hangi kültür, hizmet, eğitim, ortaklıklar ve iletişim?

Bir sonraki adım, bu akışı desteklemek için projeleri ayarlamaktır. Sarı Seviye'de bu kulağa bunaltıcı geliyor - her şeyi kendiniz çözmeye alışkınsınız. Ancak Yeşil Seviye'de cevaplarla ilgilenecek bir ekibiniz var.

Scott için işe tüm pazarını yeniden düşünerek başladık. Blaze Dehaları, karşılarına çıkan yeni fırsatlar ve ilişkiler karşısında dikkatleri dağılma eğilimindedir. Scott, Green'e geçmek için bu Blaze enerjisini öncelikle en iyi müşterilerine, ekibine ve bir plana odaklanmak üzere kendi içinde yeniden yönlendirdi.

İşe, yatırım yapmak için en cazip ülkenin hangisi olduğunu değerlendirerek başladı. Avustralya emlak piyasası durgunlaştığında Scott'ın müşterilerinin çoğu onunla yatırım yapmayı bırakmıştı. Scott, müşterilerinin ilk yüzde 5'ine geri döndü ve onlara kendisiyle yeniden yatırım yapmaları için kriterlerinin ne olacağını sordu. Bunu dünyanın dört bir yanındaki farklı emlak piyasalarıyla karşılaştırdı ve ABD piyasasına odaklanmaya karar verdi.

Scott daha sonra bir liderlik ekibine, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki mülk ortaklarına ve Güney Afrika'daki bir satış ekibine ödeme yapmasını sağlayacak bir iş modeli tasarladı. *İlk günden itibaren, kendisi olmadan da çalışabilecek bir modele sahip olacaktı.*

İkinci Adım Ritminizi İyileştirin

Kendi zaman çerçeveniz içinde çalışmayın, işinizi ve hayatınızı net bir proaktif tanıtım programı olmadan yürütmeyin.

Ekibi güçlendiren, sizi kontrol altında tutan ve işi yönettiğı kadar sizi de yöneten bir ritim belirleyin.

Scott şirketi için yeni bir yön belirledikten sonra, zamanının ne kadarını Güney Afrika'da ne kadarını Amerika Birleşik Devletleri'nde geçireceğine dair bir plan hazırladı, ekibinde kimlere ihtiyacı olduğunu ve hepsinin başarılarını nasıl ölçeceklerini belirledi.

Amerika Birleşik Devletleri'ne yaptığı ilk ziyarette, müşterilerinden neye yatırım yapmak istediklerine dair yumuşak taahhütler almıştı bile. Bu, orada kendisi için yatırım mülklerini bulabilecek doğru ortakları daraltmasına yardımcı oldu. Bu süreci başlattıktan sadece altı ay sonra, Blaze bağlantı yeteneğini kullanarak ama diğer işleri ekibine bırakarak ilk anlaşmalarını tamamladı.

Ekip daha sonra şirketin yıl için hedeflerini aldı ve bunları Güney Afrika'da bir dizi yatırımcı konferansı ve Amerika Birleşik Devletleri'ne bir dizi yatırımcı gezisi ile tanıtımlara başladı. Scott değil, *ekip*. Çoğu Blaze Genius gibi Scott da insanların neleri başarabileceği konusunda her zaman aşırı iyimser davranır; bu da kısa vadede onlara ilham vermek için harikadır ancak hedefler gerçekçi değilse uzun vadede onları motive etmek için pek de iyi değildir. Scott, Blaze Genius'ını denklemden çıkardığında, ekip hedeflerini Scott'ın başarmalarını istediklerine göre değil, başarmak için güvenle esneyebilecekleri şeylere göre belirledi.

Sonuç ne mi oldu? Ekip, satış hedeflerine ulaşmak için her bir dahinin işine yarayan yeni ve daha yenilikçi yollar buldu ve Scott'ın tek başına üstesinden gelmekte zorlandığı sistem geliştirme ve finansal yönetim rollerini üstlenmek için adım attılar. İşleri kendi hızlarında yürütmek için daha fazla yetkiye sahip olan ekip üyeleri, Scott'ın zamanını en iyi müşterileriyle bağlantı kurarak ve kendi akışında kalarak geçirebilmesi için ona zaman kazandırmanın yollarını bulmak için kendi yollarından çıktılar.

Ekibin artık bir ritmi vardı -yeni bir hız ve netlik- ve bu da üçüncü adıma yol açtı.

Üçüncü Adım: Adımlarınızı Senkronize Edin

Piyasa koşulları veya ekibinizin durumu ne olursa olsun işleri kendi hızınızda zorlamaya devam etmeyin (böylece onları kırılma noktasına *itmeyin*).

Ekibinizi ve planınızı piyasaların ve sektörünüzün ritmiyle uyumlu *hale getirin*; büyümenizi piyasaların, sektörün ve ortaklarınızın faaliyetlerinin akışıyla senkronize olacak şekilde hızlandırın.

Yeni bir odak noktası, yeni bir iş modeli ve motive olmuş bir ekiple Scott, artık başlamış olan akışı yönetmek için liderlik ve satış ekiplerini oluşturmaya

başladı. İşin yıllık döngüsünü piyasalardaki mevsimsel değişimlerle senkronize olacak şekilde tasarladı. İşletmedeki farklı pozisyonlar için kimlere ihtiyaç duyulduğunu ve bu kişilerin hangi güçlü yönleri sahip olması gerektiğini hesapladı. Kendisine en çok ihtiyaç duyulan kritik anlarda işin içinde olabilmek için kendi zamanını tasarladı.

Ekip daha sonra ABD seyahatlerinin zamanlamasını çoğu yatırımcının seyahat etme uygunluğuna denk gelecek şekilde planladı ve konferans programlarını şu şekilde ayarladı katılımı en üst düzeye çıkarmak. Pazarlamalarını ve müşterilerine sundukları emlak yatırımlarının kalitesini desteklemek için Güney Afrika ve Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaklıklar geliştirdiler. Bu sayede doğru müşterileri doğru yatırımlarla eşleştirmenin en etkili yollarını test etmeye ve ölçmeye odaklanabildiler.

Bu arada Scott kendi iş akışında kalmaya devam ederek zamanını en iyi müşterilerine ayırdı ve ekip şirketi yönetirken şirket için daha fazla gelir ve kendisi için daha fazla nakit akışı sağladı.

Çok geçmeden bu akış Scott'ın Avustralya pazarında elde ettiğinin çok ötesine geçti. Tüm mazeretleriyle yüzleştikten bir yıl sonra Scott yeni bir ülkede yeni bir iş kuruyor, kendi satış hedeflerini aşıyor ve Güney Afrika'da sadece kulaktan kulağa hızla büyüyen işlerle tamamen yeni bir yatırımcı tabanına enerji veriyordu. En önemlisi, sonuçların kontrolünün kendisinde olduğunu hissettiği eylemlerde bulunuyordu ve artık işi büyütmek için peşinden koşmasına gerek kalmamıştı.

Sarıdan Yeşile Tempo Yolu

Alev Dehaları işlerinde iletişim ve pazarlama alanlarındaki güçlü yönlerini ortaya çıkaracak roller üstlenmeliyken, Tempo Dehaları hizmet veya ticaret alanlarında rol aldıklarında en hızlı şekilde akışlarına girerler. Bu da, kendileri ayaklarını yere sağlam basarken başkalarının işi yönetmesini istedikleri anlamına gelir. Eşim Renate, nakit akışımızı artırıp Sarı Seviye promosyonlara geçerken işinde tam olarak bunu yaptı.

Hizmetlerimiz için her bir işletmemize fatura kesen bir holding şirketi kurarak pozitif nakit akışını 6.400 \$'dan 12.800 \$'a çıkardık. Bu, komisyonları düzensiz geldiği için serbest çalışan bir emlakçı olan Renate'ye yardımcı oldu. Her ay harcadığı zaman için Expat Rentals'a fatura keserek nakit akışını kişisel bir sorundan iş sorununa dönüştürdü ve genel giderleri karşılamak için satış yapmaya odaklanabildi.

Bizi Yeşil Seviye'ye ulaştırmak için önce yayıncılık ve konferans işlerimde harekete geçtim, şirketlerimi bensiz çalışacak şekilde organize

ettim. Sırada Renate vardı, önce Singapur'daki Expat Rentals ve ardından Bali'deki Vision Villas ile. İşte Renate'nin işini Yeşil Seviye'ye taşımak için bıraktığı ve yapmaya başladığı şeyler Yeşil.

Birinci Adım: İşletmenizi Kurun

Günlük faaliyetlerle o kadar meşgul olmayın ki, ekibi bir araya getirmek ve işletmeniz için daha yüksek bir misyon ve daha güçlü bir model belirlemek için zaman ayıramayın.

İletişim ve pazarlamayı üstlenecek doğru Blaze Genius'ı, stratejiyi oluşturacak bir Dynamo Genius'ı ve işleri dengede tutarak işletmenizin finansal durumunu yönetecek doğru Steel Genius'ı seçmek için duyuşal becerilerinizi kullanın.

Sarı Seviyeden Yeşil Seviyeye geçmek için işletmenizin sizden daha fazla çekiciliğe sahip olması gerekir. Şirketinizin ayrıca bir konuda bir numara olması gerekir ve henüz bir numara olacak kadar büyük değilse, olabileceği kadar nişinizi daraltın. Renate, Expat Rentals için Singapur'daki üst düzey pazar olan 3.000 \$ ve üzeri kiralamalarda bir niş oluşturmaya odaklandı.

Niş pazarındaki cazibesi hem kendisiyle ortak aracılık yapan acenteler hem de yayın şirketimin kardeş yayını *Expat Living* aracılığıyla bizi bulan müşteriler tarafından artan Renate, annesinin ağı aracılığıyla tanıştığı arkadaşlarından çok yetenekli iki yöneticiyi kendine çekti. Tempo Geniuses'ın gücü burada yatıyor: Güçlü ilişkiler kurma konusunda harikadırlar. Deborah Law Expat Rentals'ın genel müdürü, Rebecca Bisset ise *Expat Living* dergisinin editörü ve yayıncısı oldu.

Singapur'dan Bali'ye taşındığımızda hem Rebecca hem de Deborah iki şirketi de kârlı bir şekilde yönetiyordu. Bugün iki şirket Singapur'da büyümeye devam ediyor.

Bu arada, Expat Rentals'ın Sarı Seviye'den Yeşil Seviye'ye geçmesiyle Renate'in güçlü yönlerine uygun başka bir iş kurmak için zamanı oldu. Bali'ye taşındığımızda ve hayalimizdeki tatil köyünü bulduğumuzda, Renate personelin yönetiminde dizginleri eline aldı. İlk olarak, işletmemize "Vision Villas" adında benzersiz bir kimlik kazandırdı. Tesis, Balililere görme yetilerini geri kazandırmak için katarakt ameliyatları yapan John Fawcett Vakfı ile bağlantılı bir sosyal girişim haline gelecekti.

Bir atölye inzivası olarak Vision Villaları, vizyon edinme ve vizyon vermek. Kişisel ve liderlik gelişimine odaklanması, adadaki diğer tatil köyleri arasında öne çıkmasını sağladı. Renate şimdi tesisin bir sonraki adımına odaklandı.

İkinci Adım Ritminizi İyileştirin

Ekibiniz için uzun vadeli bir ritim belirleyemeyecek veya ekibin işi desteklemesine ve büyütmesine olanak tanıyan bir strateji oluşturamayacak kadar günlük rutininize kapılmayın.

İşletmenizdeki konumunuzu oynamanız gereken bir rol olarak değerlendirin: Çok güçlü olmadığınız şeylere hayır derken acımasız olun ve hizmet standartlarını sunmaya, kültürü sürdürmeye ve şirket içindeki dengeyi korumaya evet deyin.

Sarı Oyuncular, benzersiz yetenekleri etrafında dönen karmaşık işletmeler yaratma eğilimindedir. Yeşil Seviyeye geçmek, iş modelini basitleştirmek anlamına gelir, böylece bu modele aşına olan liderlerin onu yönetmesi daha kolay olur.

Bizim tesisimiz için de durum böyleydi ve daha önce de belirttiğim gibi Renate, Londra'daki günlerimizde bir hastanenin Yeşil Seviye ortamında bir ekibin parçası olarak çalıştığı önceki işinden edindiği deneyimi başarıya ulaştırmak için kullandı. Renate hizmetlerimizi nasıl sunacağımıza odaklandıktan sonra, tesisi doldurmak için bir dizi promosyon düzenledik ve açtığımızda nakit akışına sahip olacağımız konusunda kendimizi rahatlattık. Daha sonra ikimizden de çok daha deneyimli, tatil köylerinin nasıl işletileceğini bilen yöneticileri işe aldık; genel müdür Wayan Suarma ile başladık, o da finans müdürünü, operasyon müdürünü ve ön büro müdürünü işe aldı; onlar da diğer personeli işe aldı.

Renate daha sonra ayrıntıları kontrol edebileceği haftalık bir program belirledi -Tempo gücü- ekibin tesisi işletmesine ve büyütmesine izin verirken. Bu da onun üçüncü adımına yol açtı.

Üçüncü Adım: Adımlarınızı Senkronize Edin

Zamanınızın çoğunu etrafınızdaki olaylara tepkisel davranarak ve planlarınızı değiştirerek geçirdiğiniz gündelik hayata kapılmayın.

Her zaman bir adım önde olabilmek ve piyasa trendlerinden en iyi şekilde yararlanabilmek için bir strateji ve hız belirlemek için zaman ayırın.

Adımlarınızı senkronize etmeden, işletmeniz pazarın dalgasıyla sörf yapamaz. Ancak Tempo Dehaları bir işletmenin stratejisine liderlik etmemelidir. Bu onların gücü değildir. Stratejiyi başkalarının belirlemesi ve sizin de bu stratejiyi desteklemeniz, sorgulamanız ve ince ayar yapmanız, dehanız ve tüm ekip için çok daha etkili bir yoldur. Bu, işinizi pazara bağlayan

net bir plana uyum sağlamak için duyuşal keskinliğinizi kullanmanıza olanak tanır.

Renate'in her iki işi de pazar geliştikçe geliştii. Daha fazla gurbetçi Singapur'da mülk satın almaya başladıkça Expat Rentals, Expat Realtor'a dönüştü ve erişim alanını kiralamadan satışa genişletti. Girişimci pazarı büyüdükçe, Vision Villas bir atölye inzivasından girişimciler için bir aylık hızlandırıcı programlar yürüten bir girişimci tesisine dönüştü.

Bunu yapmanın en önemli kısmı Yeşil'in ötesine geçer: Sarı Seviye işletmeler Oyuncuya bağımlı oldukları için kolayca satılamaz; Yeşil Seviye işletmeler sermaye değeri oluşturur, bu da gerektiğinde işletmenin bir kısmını veya tamamını satabileceğiniz anlamına gelir. Bunu anlamak, varlıkların nasıl büyüdüğünü ve nasıl alınıp satıldığını anlamaktır ve sizi Mavi Seviye ve ötesine taşır.

Renate ve ben, piyasanın iniş çıkışlarına duyduğumuz bu ilgiyi, bir ekibi nasıl kuracağımızı ve büyüteceğimizi bilme becerisiyle birleştirerek, işlerimizde adımlarımızı senkronize etmenin önemini birlikte öğrendik. Çoğu zaman ortaklardan biri gelişirken diğeri geride bırakıyordu. Kendi dehalarımızla birlikte büyüyerek, birbirimizin yolculuğunu ve değışiklikleri ve zorlukları birlikte nasıl atlatacağımızı anladık.

Daha önce de söylediğim gibi, spektrumda yükselmek tüm sorunlarınızı çözümüyor. Renate ve benim hala zorluklarımız var. Scott'ın hala zorlukları var. Ancak seviyeleri yükselttikçe, bu daha büyük zorluklar, onları ele almak için daha fazla kaynakla birlikte gelir. Her seviyede yükseldikçe daha fazla kaynak bulursunuz, böylece sahip olmadığınız bir şeyi beklemek zorunda kalmazsınız: Daha *becerikli* hale gelirsiniz. **Sarıdan Yeşile Uzanan Çelik Yol**

Bir noktadan sonra Sarı Oyuncu olmak yeterli değildir, özellikle de içinde bulunduğunuz sektör değışiyorsa. Vaughn Clair ile tanıştığımda işinde yolun sonuna yaklaştı. Hayatını büyük şirketlere karmaşık satış noktası sistemleri kurarak geçirmiş, önce bir işte çalışmış, sonra da sözleşmeli olarak kendi başına çalışmıştı. Onunla 2012 yılında tanıştığımda, Australia Post ile yaptığı son sözleşme de, hayatını adadığı tüm sektör gibi sona ermek üzereydi. Yüksek maaşlı bir danışman olarak başarılı olmuştu ama büyük sözleşmeler geçmişte kalmıştı. Şirketler, buluttan kiralayabilecekleri hizmetler için kendi karmaşık teknolojilerini geliştirmekten uzaklaşıyorlardı. Vaughn'a mentorluk yapmaya başladığımda, işin kendisine geldiği Sarı Seviye'den Turuncu Seviye'ye düşmüştü. Turuncu Seviye'de herkesle aynı işleri kovalayan bir İşçisiniz. Kişisel markanızı ve kimliğinizi kaybettiniz -

insanları benzersiz bir şekilde sunduğunuz şey için sizi aramaya iten markanızı.

Vaughn bir değişiklik yapma zamanının geldiğini biliyordu ve bir cevaba ihtiyacı vardı, ancak bir Çelik Dahi, yenilikçi yeni iş fikirleri bulma konusunda doğal olarak en güçlü değilse nasıl Yeşil Performansçıya dönüşebilirdi? Benim gibi bir Dinamo Dahi olmaya çalışarak değil, aynı üç adımı kendi doğal yöntemiyle takip ederek.

Birinci Adım: İşletmenizi Kurun

Başlamadan önce her şeyin mükemmel olması ihtiyacına kapılmayın. Ve işinizin tüm yönlerini kontrol etmeye çalışarak eskiye tutunup büyümeyi engellemeyin.

Ayrıntılara olan dikkatiniz, analiz ve sistematikleştirme yeteneğiniz sayesinde değer katmanıza olanak tanıyan gelirler ve piyasa akışı yaratan, sizde yankı uyandıran iş modellerini araştırın.

Vaughn'u Gelecek Vizyonu'na götürdüğümde ve ona gelecekteki benliğinin nasıl görüneceğini düşünme şansı verdiğimde, onu en çok heyecanlandıran şey mobil ödemelerdeki yeni dalga oldu. Bu şekilde odaklanana kadar, mobil ödeme dalgasını inşa ettiği uzmanlığa yönelik bir tehdit olarak görmüştü. Bu da heyecan yerine korku duyuyordu. Bu yeni dalgada gerçekten bir lider olabileceği fikri yeni bir fikirdi ve enerjisini değiştirdi.

Vaughn, bir parçası olmak istediği ideal şirketin resmini çizdi: yeni mobil ödeme alanında bir lider. "Girişimini kurdu" ve sonra sadece kendisi başlatmak yerine, böyle bir iş için ideal bir uyum sağlamak üzere kendisini nasıl konumlandıracağını düşündü. Şirkete liderlik eden kişi olmak istemiyordu; şirketin içinde teknoloji ve operasyon uzmanı olmak istiyordu.

Vaughn kendisini mobil ödemeler alanında bir "Lider Öğrenici" olarak konumlandırdı. Geçmişte herkesin bir "Öğretmen Öğretmen" aradığı bir zaman vardı - alanında uzman ve paylaşılabilecek bilgisi olan biri. Bugün, bir Öğretmen Öğretmen artık yeterince iyi değil. Geçmişteki bilgilere güvenmek sizi güncelliğini yitirmiş ve temassız hale getirir. Artık herkes kendi alanlarında öncü olan Lider Öğrenciler arıyor.

Sosyal medya hesapları kurdu ve mobil ödemelerle ilgili en son haberleri içeren bir blog başlattı. İlgilenenlerle paylaştığı bir e-posta bülteni oluşturdu. Vaughn'un haber bültenini ve blogunu ilgi çekici bulan bu alandaki insanlar bunu başkalarına da aktardı.

Bu yeni kimliğiyle öğrendiklerini paylaşması altı haftadan kısa sürdü ve Avustralya'da perakendecilerin aradığı yeni mobil ödeme sistemlerinde lider olan Black Label Solutions ona ulaştı. Vaughn'un bilgilerini ilginç buldular

ve yeni mobil ödeme çözümlerinde kendileri için çalışmasını istediler. Şirket, Vaughn'un bir parçası olmak istediği ideal şirket imajına uyuyordu. Baş teknoloji sorumlusu olarak ekiplerine katıldı. Bu hamle sayesinde, kurmak için onca çaba harcamasına gerek kalmadan kendini bir anda hayalindeki girişimin içinde buldu.

İkinci Adım Ritminizi İyileştirin

Aşırı analize, harekete geçmeden önce tüm cevaplara ihtiyaç duymaya veya yüksek performanslı bir ekibin parçası olmak yerine tek başınıza karar vermeye takılıp *kalmayın*.

Ayrıntılara olan dikkatinizi kullanarak, sizin ve ekibinizin bir ritimle takip edebileceği bir program belirleyin ve siz kontrolünüzü sürdürürken her bir kişinin kendi rolünde yetkilendirildiği işi büyütün. önlemler.

Vaughn işe kendi blogları ve haber bültenlerinden oluşan bir ritimle başlamıştı, ancak CTO rolünü üstlendikten sonra Dynamo Genius CEO'suna işin etkili bir şekilde büyümesini sağlayan ritmi, ölçümleri ve metrikleri belirleyerek destek oldu. Vaughn, işletmenin farklı alanları için politikalar ve süreçler belirledi.

Kendisini Lider Öğrenici olarak konumlandırarak ve CTO olarak bunu sürdürerek, ABD ve Avrupa'daki mobil ödeme şirketlerinin kullandığı en yeni iş modellerinden haberdar oldu. Bu şekilde, işleri sıfırdan yapmak zorunda kalmadı, ancak yeni sektörde zaten var olan en iyi uygulamalardan yararlanabildi. Şirket, Avustralya'nın önde gelen bankalarından birinin perakende müşterilerine mobil ödeme çözümünü sunmak için büyük bir sözleşme kazanmaya devam etti. Bu, güvenilir teslimatın kilit önem taşıdığı ve Steel Geniuses'ın mükemmel olduğu hızlı bir büyüme yolunu açtı.

Üçüncü Adım: Adımlarınızı Senkronize Edin

Tüm zamanınızı kendi ölçütlerinizi ve performansınızı gözden geçirerek geçirdiğiniz çok fazla iç odaklı olmayın.

Zamanınızı dışarıdan bakmak ve işinizin akışını pazarın akışına bağlamak için *kullanın*.

Çelik Dehalar genellikle finansman sağlama konusunda en iyilerdir, çünkü sayıları ve ayrıntıları potansiyel finansörlere inandırıcı bir şekilde sunabilirler. Bu Vaughn için mükemmel bir fırsattı: Yellow Level'dan ayrılışının son adımı ve Black Label Solutions için bir sonraki adım, firmanın hızlı büyümesini sürdürebilmek için gerekli parayı toplamaktı.

Vaughn finansman konusunda öncü rolü üstlendi, ancak mobil ödemeler ve yüksek teknoloji start-up'ları için sermaye artırımını Avustralya'da henüz emekleme aşamasındaydı. Melek yatırım ve risk sermayesi sektörü kış mevsimindeydi - tohum ekmek için en iyi zaman değildi! Finansman için denizaşırı pazarlara baktı. Sektörün bahar mevsiminde olduğu Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde mobil ödeme pazarına yatırım yapan yatırımcılarla bağlantı kurdu. Bu, hem şirketin profilinde hem de Vaughn'un sektördeki konumunda küresel çapta bir artışa yol açtı. sahne.

Vaughn'un da öğrendiği gibi, iletişim ve işbirliğindeki gelişmeler bugün küresel bir iş kurmayı yerel bir iş kurmaktan daha kolay hale getiriyor. Yerel pazarınızın mevsimine sıkışıp kalmanıza gerek yok. Dünyanın herhangi bir yerinde, işinize ve dehânıza uygun mevsimde olan birinden bir şeyler öğrenebilir ve onunla birlikte kazanabilirsiniz.

Vaughn şimdi hızla büyüyen bir sektörde büyük beklentilere sahip ve kendi işini kurmak zorunda kalmadan girişimci bir ekipte çalışıyor. Tüm bunları, odağını hangi fırsatları kovalaması gerektiğinden, tutkulu olduğu çekici bir kimlik oluşturmaya çevirerek yaptı, böylece fırsatlar onu kovalayacaktı.

Sarıdan Yeşile Dinamo Yolu

Matt Riemann, Body Elite Management adlı başarılı bir fizyoterapi, masaj ve fitness işletmesini yönetiyor. Her zaman müşterileriyle meşguldü ve yıllarını "işinde" çalışmak yerine "işinde" çalışmaya çalışarak geçirmişti. Hiçbir şey işe yaramamıştı. Herkes onu görmek için kliniğine geliyordu ve satışları büyük bir düşüş yaşamadan bazı Süpermen Zamanları için günlük işlerden uzaklaşacak zamanı bulamıyordu.

Sarıdan Yeşile nasıl geçebilir? Hareket halindeki bir otobüsün tekerleklerini nasıl değiştirirsiniz? Matt'e danışmanlık yapmaya başladım ve birlikte onun en büyük üç engelini listeledik:

1. Klinik, faturaları ödemek için her saat çalışmasına ihtiyaç duyuyordu, bu yüzden stratejik düşünecek zamanı yoktu.
2. Müşterilerin hepsi onu istiyordu, bu yüzden birden fazla fizyoterapisti ve masaj terapisti olmasına rağmen, her zaman onlardan daha meşguldü.
3. Ekibi yönetim konusunda deneyimli değildi, bu nedenle daha fazlasını üstlenmeleri için onlara ne kadar güvenebileceğinden veya bir genel müdür getirip getirmemesi gerektiğinden emin değildi.

Müşterilerinizden ekibinize ve ortaklarınıza kadar herkes, sizin onlar için belirlediğiniz alışkanlıklara ve beklentilere uyar. Matt, Sarı'nın üç adımını takip ederek işini dönüştürdü. On iki aydan kısa bir süre içinde zamanının çoğunu şirketten uzakta geçirebilirken, iş çok daha kârlı hale geldi.

Birinci Adım: İşletmenizi Kurun

Her şeyin size bağlı olduğu ve herkesi geride bırakarak işleri kendi hızınızda ilerletmek için her zaman ilk harekete geçen olduğunuz bir alanda sıkışıp kalmayın.

Odağı sizden kuruma çevirin; burada kurumunuz sizden daha güçlü bir markaya ve daha fazla çekiciliğe sahiptir ve ekibiniz siz olmadan hareket etme ve işleri ilerletme yetkisine sahiptir.

Matt'in Gelecek Vizyonu ve yaşamak istediği hayatla başladık. Birden fazla iş yapmak, maceraya daha fazla zaman ayırmak ve küresel düzeyde son teknoloji sağlık ve zindelik alanında lider olmak istiyordu. Daha sonra şirketinin benzersiz alanını belirledik: spor fitness alanında bir lider. En büyük müşterilerinin, tüm oyuncularını ona gönderen spor takımları olduğunu gördük. Nişini bilerek, pazarlamasını spor takımlarına nasıl odaklayabilirdi? Bölgedeki *tüm* spor takımlarının bir numaralı tercihi olmak için ürünlerini nasıl paketleyebilirdi? Matt'in müşterilere ne kadar zaman ayıracağına dair kişisel hedeflerini (haftada iki gün) ve şirket için finansal hedefleri belirledik.

Ardından, şirket için Matt'in kendi zamanı için asistan terapistlerinden çok daha yüksek bir ücret talep edeceği bir Yeşil Seviye modeli oluşturduk. Bu şekilde daha az zamanda daha çok kazanabilecek ve terapistleri için onun seviyesine çıktıklarında Matt kadar kazanabileceklerini görebilecekleri bir kariyer yolu belirleyebilecekti. Terapistleri hemen çok daha motive oldular - beceri seviyelerini ve müşteri tabanlarını artırarak nasıl daha fazla kazanabileceklerini görebiliyorlardı. Artık Matt'i başka bir iş için terk etmek yerine, onun rolünden çıkmak için bir teşvikleri vardı.

Matt'in en büyük endişesi, müşterilerinin onun zamanı için daha fazla ödeme yapma konusunda ne düşüneceğiydi. Yeni ücret yapısını açıkladığında, birçoğunun "Zamanı gelmişti" dediğini duyunca şaşırdı. *Zaten çok fazla müşteriyle çok meşgulseniz, müşterileriniz çok az ücret aldığınızı zaten biliyordur.* Üç ay içinde Matt müşterilerle haftada iki gün çalışmaya başladı ve şirket hiç olmadığı kadar yüksek gelir ve kâr elde etti.

Ekstra zaman, Matt'in terapistlerin eğitim alıp ayrılma sorununu bir fırsata dönüştürerek çözmesine de yardımcı oldu: Bir masaj okulu ve fizyoterapi akademisi kurarak yeni terapistlere iş başında kariyer eğitimi verdi ve müşterilerden stajyer ücreti aldı. Bu ona yeni terapist akışı sağladı ve bu da

bir maliyet yerine kâr merkezi haline geldi. Tüm terapistler ayrılrsa bile, yine de kâr edecek ve haftada beş gün çalışmaya geri dönmek zorunda kalmayacaktı.

Anlaşıldığı üzere, kliniğindeki bu yeni kariyer yolu ile terapistler eğitimden sonra kalıcı bir pozisyon istediler ve en iyi performansı gösterenler arasından seçim yapabildi.

İkinci Adım Ritminizi İyileştirin

Yolunuzu yenilemek için yeni fikirler üretmeye, bu fikirleri aklınıza gelmez uygulamaya ve işleri anında değiştirmeye devam *etmeyin*.

Herkesin takip edebileceği bir ritim belirlemek için ekibinizle, özellikle de Tempo ve Çelik Dehalarınızla birlikte çalışın. Stratejiyi, rolleri, terfileri, kilometre taşlarını, ölçümleri ve günlük performansı ne zaman gözden geçirip yenilediğinizi herkesin bildiğinden emin olun.

Artık Matt'in bir ekibi olduğuna göre, yaratıcılığını kullanarak kalan sorunlarını teker teker çözecek ve işin stratejisi üzerinde çalışacak zamanı vardı. Altı ay içinde Matt bir sadakat programı oluşturdu, yeni müşteri hizmetleri süreçleri tasarladı ve ekip için bir vizyon ve kültür yarattı. Yeni stratejileri uygulamaya koyduktan sonra, sıra ekibi güçlendirmeye geldi ve vizyonunu paylaşmak üzere bir ekip toplantısı düzenledi.

Matt işle ilgili stratejisini daha önce ekibiyle hiç paylaşmamıştı. Ne düşüneceklerdi? Bir seviyeden diğerine atılan tüm adımlarda olduğu gibi, en büyük endişelerimiz de çevremizdeki insanların bir üst seviyeye geçerken bizi destekleyip desteklemeyeceğinden emin olmadığımızda ortaya çıkar. *Ya insanlar beni görmek için fazladan para ödemezlerse? Ya ekibim sadece daha az iş yapmaya çalıştığımı düşünürse? Ya işimi çok ciddiye aldığımı düşünürlerse?*

Tahmin edebileceğiniz gibi, ilk toplantı Matt'in deyimiyle "iyi geçmedi". Şirket stratejisini açıklamaya çalıştı, boş bakışlarla karşılaştı ve toplantının yarısında toplantının amacını dostça bir tanışma toplantısına dönüştürdü. Birlikte.

İşte o zaman *nedenin* gücü hakkında uzun bir konuşma yaptık. Matt'in şirketle ilgili hayalini paylaşması ve ekip üyelerini bu hayale çekmesi gerekiyordu: Liderliği *neden* onlarla paylaşmak istediğini ve bunun ekstra sorumluluk açısından ne anlama geldiğini anlatması gerekiyordu. Matt birkaç hafta sonra ekibi tekrar bir araya çağırdı ve kimlerin daha büyük bir oyun oynamaya hazır olduğunu sordu. Ekipteki pek çok kişinin onun vizyonundan ilham aldığını ve bir adım öne çıkmaya hazır olduğunu görünce şaşırıldı.

Önümüzdeki üç ay boyunca *ekip*, kendi rollerini ve şirketin performansını izlemelerine olanak tanıyan bir ritim oluşturdu.

Matt, şimdiye kadarki en başarılı yıllarının ardından geçtiğimiz günlerde tüm ekibiyle birlikte Bali'yi ziyaret etti. Sarı Seviye'nin avantajlarından birini (kendi işinizi yürütmek ve kutlama yapmak için kendinizi cennete götürmek) Yeşil Seviye'deki benzer avantaja (ekibinizin işinizi yürütmesini sağlamak ve kutlama yapmak için *hepsini cennete götürmek*) nasıl yükselttiğini fark ettik.

Üçüncü Adım: Adımlarınızı Senkronize Edin

Olma çok dahili olarak odaklanmış, harcama hepsi senin kendi ölçümlerinizi ve performansınızı gözden geçirmeye zaman ayırın.

Zamanınızı dışarıdan bakmak ve işinizin akışını pazarın akışına bağlamak için *kullanın*.

Her seviyedeki üçüncü adım akışı açar. Sarı Seviyeye ulaşmak için, anınızdan para kazandınız, bir promosyon aracılığıyla nakit akışınızı öngördünüz ve ardından başarıya giden yolunuzu test edip ölçtünüz. Yeşil Seviye'de adımlarınızı senkronize etmek, promosyonlarınızı maksimum etki için zamanlamakla ilgilidir.

Matt'in artık dışarıdan bakmak için zamanı olduğu için, geleceğin tıbbi ve kişiselleştirilmiş sağlık alanında gerçekleşen öncü çalışmalar konusunda daha da heyecanlandığını fark etti. İş artık Yeşil Seviye'de kârlı bir şekilde devam edebildiği için, orada sıkışıp kaldıktan sonraki bir yıl içinde Matt'in artık yeni bir girişimin peşinden gidecek zamanı ve parası vardı, ki Dinamo Dehalar bunu yapmayı severler. En son tıbbi teknoloji ve kişiselleştirilmiş tıp alanlarındaki öncülerle bağlantı kurdu, Geleceğin Tıbbı'nda sunum yapmak da dahil olmak üzere önemli uluslararası konferanslarda tanınan bir varlık haline geldi.

Silikon Vadisi'nde Med ve o zamandan beri BM'de konuşmaya ve ABD ordusuna kişiselleştirilmiş sağlık konusunda danışmanlık yapmaya davet edildi. Şu anda sektörün önde gelen uzmanlarıyla birlikte çığır açan bir mobil DNA ve vücut tipi analiz cihazı üzerinde çalışıyor, tamamen kendi akışında ve ağrısız bir dünya misyonunu sürdürüyor.

Sarıdan Yeşile Oynamak için Üç Yol

Sarı Seviye'den çıkmaya çalışan insanlarda sıklıkla olduğu gibi, az önce tartıştığım insanlardan aldığım en büyük sorular maliyetle ilgiliydi: *En büyük*

maliyet insanlarsa, bir terfinin maliyetini nasıl yönetirsiniz? Şirketinizi yönetmek için doğru seviyede doğru insanları nasıl bulabilirsiniz?

Cevap, ortaklıklarınızı ve anlaşmalarınızı nasıl kurduğunuza bağlı olarak insanlarla üç şekilde çalışabileceğinizdir.

Geçen bölümde tartıştığımız Servet Denklemini hatırlayın: Servet
= Değer × Kaldıraç

Ortaklıklarınızı kurduğunuzda, denklemdeki bu üç değişkenden birine uyacaklardır. Anlaşmalarınızı nasıl düzenlediğiniz, üstesinden gelmeniz gereken farklı bir zorluk yaratır.

MALİYET TABANLI İNSANLAR

Maliyete dayalı çalışanlara sahip olmak, onları işe aldığınız ve onlara ödeme yapmanız gerektiği anlamına gelir. Bu, istihdam hakkındaki geleneksel düşünce biçimimizdir. Denklemde, maliyete dayalı bir kişi, ekibe Değer katacağını düşündüğünüz kişidir, ancak bu, Kaldıraç eklemeniz ve onlara ödeme yapmak için fazladan parayı nasıl kazanacağınızı bulmanız gerektiği anlamına gelir. *Sarı Seviye'de işe başlarken, terfilerinizdeki maliyete dayalı kişileri en aza indirmek istersiniz.* Maliyete dayalı kişiler genellikle Temel Prizma'dadır ve bir faaliyet ya da çıktı aracılığıyla Değer sunmaya dayalı bir sözleşme için ücret ya da ödeme beklerler. Ancak sizin bu Değerden yararlanarak para kazanmak için daha hızlı koşmanız gerekir.

GELİRE DAYALI KİŞİLER

Gelire dayalı çalışanlara sahip olmak, muhtemelen zaten Sarı veya Yeşil Seviyede olan bir kişi veya şirketle ortak olduğunuz anlamına gelir. Bu kişiler gelirden pay alma karşılığında bir promosyon üzerinde çalışmaya isteklidirler. Değerinizden nasıl yararlanacaklarını bilirler ve kendileri ya da promosyon satış getirmediği sürece size hiçbir maliyeti olmaz. Tüm pazarlama ve iştirak ortaklıkları bu şekilde çalışır. Çoğu distribütör ve perakendeci ve tüm "satış veya iade" ortaklıkları bu şekilde çalışır. Scott'ın satış ve pazarlama ortağı olarak gelire dayalı çalışanları vardı, Renate'in ise emlakçıları. Bu sayede genel giderleri artırmadan büyüyebildiler. Buradaki zorluk, onların yararlanabileceği Değeri oluşturduğunuzdan emin olmanız gerektiğidir. Bu, markanızı veya ürününüzü geliştirmek anlamına gelir, böylece pazardaki en iyi oyuncular başkaları yerine sizinle ortaklık yapmayı tercih eder.

Servet Spektrumunda yükseldikçe, ekibinize katılacak kâr odaklı kişiler ararsınız. Bunlar kârlı bir promosyonu nasıl yürüteceklerini, doğru ekibi nasıl işe alacaklarını ve gelir hedeflerine nasıl ulaşacaklarını bilen kişilerdir. Bunlar hem Değer katma hem de bu Değerden Yararlanma konusunda deneyim sahibi olan liderlerdir. Sorun şu ki, bu insanların çoğu ya zaten kendi işlerini yürütüyor ya da onlara sizin karşılayabileceğinizden daha fazla ödeme yapan şirketlerde çalışan Yeşil Performansçılar. Servet Denklemini kullanarak, kâr temelli insanları çekmenin ve elde tutmanın yolu, onlar Değer ve Kaldıraç inşa ederken Servetinizi inşa etmektir.

Unutmayın, zenginlik ne *kadar paranız olduğu değildir; zenginlik tüm paranızı kaybettiğinizde elinizde ne kalacağıdır*. Zenginlik, geçmişiniz, bağlantılarınız, ivmeniz, kaynaklara erişiminiz ve piyasadaki kişisel markanızdır.

Servet Deniz Feneri'nde yükselmenin bu kadar önemli olmasının nedeni budur. İstedığınız kişileri doğru seviyeye çekebilmeniz için önce bu hakkı kazanmanız gerekir. Turuncu Seviye Çalışanlar henüz gelire dayalı oyuncular ve kâra dayalı oyuncular çekme hakkını kazanmamıştır. Sarı Seviye Oyuncular diğer gelir bazlı oyuncular çekme hakkını kazanmışlardır ancak kâr bazlı oyuncular çekemezler. Yeşil Seviye Çalışanlar, birlikte çalışabilecekleri en iyi gelir temelli oyuncular ve maliyet temelli çalışanları çekme hakkını kazanmışlardır ve

Mavi Seviye Kondüktörler, yatırımlarının ve işletmelerinin sağlıklı akışını kendileri için yönetmek üzere kâr amacı güden sanatçıları çekme hakkını kazanmışlardır.

Bu, sürekli finansal özgürlüğün anahtarıdır. Birden fazla akışı yönetmek için birden fazla ekibe ihtiyacınız var.

Peki ya siz? Şu anda maliyet temelli bir kişi olarak mı çalışıyorsunuz? Yoksa riski ve ödülü diğer ortaklarla paylaştığınız promosyonlarla kendinizi gelir bazlı hale mi getirdiniz? Ya da Değerinizi bir Yeşil Performansa veya Mavi Kondüktöre sunarak onlar için kâr elde edebileceğiniz ve ödülü paylaşabileceğiniz kâr temelli bir kişi olarak çalışabiliyor musunuz?

Kim olursanız olun, yolunuzu hatırladığınızdan ve dehanıza uygun bir işte çalıştığınızdan emin olun. *Dört dâhinin her birinin Sarı Seviye'den çıkış yolu farklıdır, ancak aynı zamanda en başarılı oldukları iş türü de farklıdır.*

Dört İşletme Türü

Çok sayıda insan, başkaları için işe yarayan ancak kendileri için doğal olarak işe yaramayacak bir formülü körü körüne takip ettikleri için Sarı Seviye'de sıkışıp kalıyor ve mutsuz oluyor ya da bir işte tamamen başarısız oluyor. Tüm işletmeler ve yatırımlar dört farklı türden birine girer: ürün tabanlı, pazar tabanlı, konum tabanlı ve işlem tabanlı. Bunlar bir endüstri içinde bir ekosistem yaratır ve bu endüstrinin mevsimleri değiştikçe, güç bir iş türünden diğerine geçer.

Her tür işte büyük bir lider olabilirsiniz, ancak bu işlerin her biri dört dehadan biri için en uygun olanıdır. Ne demek istediğimi anlamak için kendi sektörümü düşünün: kişisel ve profesyonel gelişim sektörü, kendi dehamdan başlayarak.

Dinamo İşletmeler Ürün Temellidir

Herhangi bir sektörün "bahar mevsiminde", sürücü koltuğunda yeni ve yenilikçi ürünlere sahip kişi ve şirketler oturur. Bu işletmeler için temel ölçütler, kaç ürün çıkarmayı planladıklarına dayanır.

ve insanların bu ürünleri ne kadar satın alacakları. Kişisel gelişim endüstrisinin başlangıcında, en yüksek ücretleri alan ve pazara liderlik edenler içeriğe sahip olanlardı -ilk olarak Napoleon Hill ve Dale Carnegie ve daha sonra Tony Robbins ve Stephen Covey-. Bunların hepsi ürün bazlı iş yapan Dinamo Dehalar.

Dinamo Dehalar start-up'lara liderlik ederken ve yaratıcı, hızlı değişen girişimlerde canlanırlar. Ürün bazlı bir işteyken *gerçekten* parlarlar. Pazar temelli işletmelerle ortaklık kurduklarında ve diğer iki işletme türüne dış kaynak sağladıklarında (aşağıya bakınız), büyümelerini destekleyecek doğru altyapıya sahip oldukları için işleri daha da hızlı büyür.

Blaze İşletmeleri Pazar Temellidir

Bir sektörün yaz sezonunda güç noktası ürün temelli işletmelerden pazar temelli işletmelere kayar. Piyasada bu kadar çok ürün seçeneği varken, insanlar en yeni ve en iyi ürünleri duyabilecekleri topluluklarda kendileri gibi düşünen insanlarla bir araya gelmeyi tercih eder. Dolayısıyla, pazar temelli bir işletme, temel ölçütleri kaç ürün sattığınıza değil, kaç müşteriniz olduğuna ve her birine sağladığınız tüm ürün ve hizmetlerin yaşam boyu değerine dayanan bir işletmedir. Kişisel ve profesyonel gelişim sektörü yaz sezonuna

girerken, içerik oluşturucuları arasından seçim yapabilecek olanlar girişimci ağları ve etkinlik organizatörleri oldu.

Blaze Genius'lar yaz aylarında başarılı olurlar, çünkü ekipleriyle ve müşterilerle bağlantı kurarken her zaman en iyi hallerindedirler. Müşterilerinin ne istediğini bilmek isterler; sonra da bunu sağlayabilecek ürün bazlı iş ortaklarını ararlar. Ayrıca, ihtiyaç duyduklarında ve kalabalıklar arttığında mekan değiştirebilmeleri için doğru konum tabanlı işletmeleri ararlar.

Eğer bir Blaze Genius iseniz, insanlarla bağlantı kurarken ve onlara liderlik ederken her işletmeye büyük değer katabilirsiniz. Ancak, her bir müşterinin yaşam boyu değerini ve aylık gelirlerini nasıl oluşturacağınıza odaklandığınız kendi pazar tabanlı işinize liderlik ettiğinizde, işte o zaman en parlak şekilde parlayacaksınız.

Tempo İşletmeleri Konum Tabanlıdır

Bir sektörün sonbahar mevsiminde dalga, pazar temelli işletmelerden konum temelli işletmelere doğru hareket eder. Bu, birçok ürünü tüketen birçok topluluğun olduğu ve hepsinin bir yuva aradığı zamandır. Pazar yeri, alışveriş merkezi ya da kişisel gelişim sektörü örneğinde olduğu gibi otel mekanları ve konferans salonları gibi bir yeri desteklemek için yeterli sayıda pazar temelli işletme vardır. Konum tabanlı bir işletme, temel ölçütleri kaç müşteriniz olduğu değil, konum varlıklarınızın hangi kapasitesini kullandığınız olan bir işletmedir. Otelcilik sektöründe bu sizin doluluk oranınızdır. Perakende sektöründe bu, metrekafe veya fit kafe başına veriminizdir. Ne kadar çok pazara dayalı işletmeyi çekebilirseniz, kapasitenizi o kadar artırabilirsiniz. En iyi mekanlara sahip olan insanlar para kazanır.

Kişisel ve profesyonel gelişim sektörünün sonbahara girdiğini gördüğümde, Bali'deki tatil köyümüzü girişimcilik ve liderlik gelişimi için bir mekân olarak kurduk. Diğer etkinlik organizatörlerinin ilgisini çektik ve tesisin sahibi olduğumuz için kendi etkinliklerimizin maliyetini düşürebildik. Şimdi, küresel işletmeler kuran girişimcileri desteklemek için dünya çapında daha fazla girişimci tesisi açmayı planlıyoruz, böylece her yerden çalışabilir ve her yerden öğrenebilirler.

Renate gibi Tempo Dehaları burada mükemmeldir, çünkü sürekli faaliyet halinde olduklarında, hizmet etmek için duyusal farkındalıklarını kullandıklarında en iyi hallerindedirler. İster bir restoranda, ister hastanede, isterse de borsa işlem katında olsun, Tempo Dehaları bulundukları yerde kendilerini akışa bırakırlar. Eğer bir Tempo Dehasıysanız, sektörden bağımsız olarak ekibinizin ayaklarını yere sağlam basmasını sağlarsınız, ancak konum tabanlı bir ortamın merkezinde olduğunuzda gerçekten parlarsınız.

Çelik İşletmeleri İşlem Temellidir

Bir sektörün kışında, dalga konum tabanlı işletmelerden işlem tabanlı işletmelere doğru hareket eder. Bu, herkesin pazarda olduğu zamandır. Ürünleri bilirler, toplulukları vardır, buluşma yerleri vardır ve herkes verimlilik ve daha düşük fiyatlar arar. Bu, dalganın işlem tabanlı işletmelere geçtiği zamandır. verimliliği artırmak, hızı artırmak ve maliyetleri düşürmek için sistemler oluşturmuştur. İster UPS gibi teslimat şirketleri ister Google gibi online firmalar olsun, işlem bazlı işletmeler her işleminden bir yüzde alarak para kazanırlar. Temel ölçütleri, bağladıkları ürünler, şirketler veya konumlardan bağımsız olarak işlem sayısı ve her birinden kazandıkları miktardır.

Müşteriler herhangi bir mesaja doğrudan bir blogdan, YouTube'dan, bir kitaptan veya bir podcast'ten erişebileceklerini bildikleri için kişisel ve profesyonel gelişim sektörü kışa giriyor. Herkes, ihtiyaç duydukları tavsiyelere ihtiyaç duydukları anda erişmenin daha akıllı ve basit yollarını arıyor. Bu kitap ve çevrimiçi öğrenme platformumuz GeniusU, bu değişime ve bugün hepimizin yöne ulaşmak için tüm bilgileri temizleme ihtiyacına hizmet ediyor.

Eğer bir Çelik Dehasıysanız, detaylara verdiğiniz önem sayesinde her ekibe değer katabilirsiniz. Ancak işlem bazlı bir işe adım attığınızda başarıya en hızlı siz ulaşırsınız.

Son olarak, Unutmayın: Ruh Örgütleri Katkı Temellidir

Dört dahinin de en etkili şekilde zenginlik yaratmanın doğal bir yolu olsa da, ruhunuzu ve zenginliğinizi yükselttikçe ve zenginlik yaratma yeteneğinizi büyüttükçe, zenginliğe katkıda bulunma yeteneğinizi de büyütürsünüz.

Hepimiz bugün katkıda bulunmaya başlama gücüne sahibiz.

John D. Rockefeller, kazandığı paranın yüzde 10'unu bağışlayarak işe başladı ve hayatını hayırseverliğe adayınca kadar bu alışkanlığını sürdürdü. Ancak elinize geçen bir kısmını otomatik olarak vermek ve akıntı yönünde bir nehir yaratmak için bir Rockefeller olmanıza gerek yok. Unutmayın: Bu akıntıya ne kadar çok katkıda bulunursanız, karşılığında o kadar çok şey çekersiniz.



ALTINCI BÖLÜM ÖZETİ

- Sarı Seviye, her şeyin size bağlı olduğu ilk Kurumsal Prizma seviyesidir. Sarı Seviye size serbest meslek sahibi olma özgürlüğü verir, ancak para akışını sürdürmek için ortaya çıkmaya devam etmeniz gerekir. Yeşil Seviye'de siz olmadan da çalışabilen işletmeleriniz var.

Bu üç adımı izleyerek Sarı'dan çıkabilirsiniz:

Girişiminizi Kurun Ritminizi

İyileştirin Adımlarınızı

Senkronize Edin

Dâhilerin bu üç adım için farklı bir stratejileri vardır ve bu sayede dehalarını, onları destekleyecek dâhilerden oluşan bir ekiple birlikte kullanabilirler.

Sarıdan Yeşile geçmemizi engelleyen üç bahane vardır: *Benim gibi yapabilecek insanlar bulamıyorum, iyi insanlara param yetmiyor ve doğru insanları bulup eğitmek için çok meşgulüm.*

Hayatınızı Sarı Seviyede geçirebilir ve zaman özgürlüğünüzü koruyabilirsiniz, ancak yükselmeyi seçtiğinizde, ekipleri ve insan türlerini (maliyete dayalı, gelire dayalı ve kâra dayalı) yönetmede ustalaşır ve sonunda birden fazla akış yaratırsınız.

Dört dehaya uyan dört farklı iş türü vardır: ürün bazlı, pazar bazlı, konum bazlı ve işlem bazlı. Tüm sektörler, sektörün mevsimine göre yükselen ve düşen dört iş türünü de içerir.

Uçuş Öncesi Kontrol Listesi: Yeşil Seviye

Sarı Seviyeden Yeşil Seviyeye geçmeye ve zamanınızı geri kazanmaya hazır mısınız? Diğer seviyelerde olduğu gibi, www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda aşağıdaki kontrol listesi noktalarının her biri için değerlendirmeler ve Çalışma Kitapları bulunmaktadır. Burada yer verdiğim alıştırma, Çalışma Kitabından uyarlanmıştır ve işinizin ritmini beş dahi frekansa uyacak şekilde nasıl geliştireceğinizi kapsamaktadır. Tam versiyonu çevrimiçi olarak bulabilirsiniz.

Kontrol listesini şimdi tamamlayın: Evet ya da hayır seçeneğini işaretleyin. Nasıl değerlendiriyorsunuz? Ardından her bir hayır'ı evet'e çevirmek için çalışmaya başlayın.

Hayır

1. Profillerimiz ve güçlü yönlerimiz hakkında bir anlayışa sahibiz ve akışta kalmak için

İşletmenizi Kurun

1. Müşteri ve kaynak çekiciliği yaratan, ilgi çekici ve ☐ benzersiz bir Evet ☐ Hayır

Kurumsal Sözümüz var.

2. Bir liderlik ekibine sahip olan bir iş modelimiz var ve Ekip için net bir

Hayır

Uçuş Yolu ile Ekip Tüzüğü. ☐

Evet ☐

3. Türkiye'ye liderlik edecek bir liderlik ekibi seçtim ve yetkilendirdim.

Hayır

Evet

Net kilometre taşları ve finansal hedefleri olan şirket.

☐

Ritminizi İyileştirin

Hayır

☐ 1. Planımız için yıllık bir gözden geçirme ve yenileme ritmimiz var,

Evet

Hayır

promosyonlar, projeler ve süreçler.

☐

2 . Benim bir ritmim var ve bu ritim beni akışta tutarken takımın da Her

Hayır

Evet

☐ üyeyi akışta tutan haftalık ve günlük ritim. ☐

3. Tüm önlemleri ve kilometre taşlarını içeren bir Uçuş Güvertemiz var ve biz

bizi U çuş Yolumuzda tutacak bir sistemimiz var.

☐ Evet

☐

☐ **Adımlarınızı Senkronize Edin**

pozisyonlarımızı profillerimize uydurun. Evet

Hayır

2. İçinde bulunduğumuz girişim aşamasının farkındayız ve

sahneye uygun bir eylem sıklığına uymak.

☐ Evet

☐

Hayır

3. Sektörümüzün geçirdiği aşamaların farkındayız ve sektörümüzü yönetiyoruz.

sezona göre beklentiler ve promosyonlar.

☐ Evet

☐

EYLEM NOKTASI

Ritminizi Dehanıza Uygun Hale Getirmek

Sarı Seviye'deki insanlar genellikle istediklerini istedikleri zaman yapma özgürlükleriyle gurur duyarlar. Bu yüzden çoğu Sarı Seviye Oyuncusu

kaosa dönüşmeden bir girişim kuramaz. Girişiminiz ancak yönetme ve ölçme, gözden geçirme ve yenileme ritmiyle akışa geçer.

Temel ölçütlerinizi gözden geçirmek için her hafta ne **Zaman toplaniyorsunuz?** Finansal verilerinizi gözden geçirmek

için her ay ne zaman buluşuyorsunuz? Ekibinizi ve projelerinizi gözden geçirmek için her çeyrekte ve stratejinizi yenilemek için her yıl nasıl bağlantı kuruyorsunuz?

Sarı Seviye Oyuncular genellikle stratejiyi çok sık değiştirirken, kurumun kalp atışlarını ritminde tutmak için temel metrikleri yeterince sık gözden geçirmezler.

Beş dâhinin her birini birer element ve elementlerin her birini de beş frekans olarak düşündüğünüzde, tüm işinizin akışa girebileceği bir ritim yaratabilirsiniz.

Enterprise Promise-The *khy*?

Kurumsal Sözünüz sizin gerçek kuzeyinizdir: İşletmedeki her eylem ve her plan buna işaret eder. Tüm frekansların yenilenmesi gereken bir zamanı ve gözden geçirilmesi gereken bir zamanı vardır.

Kurumsal Taahhüt hiçbir zaman yenilenmez ve her yıl gözden geçirilir.



Kurumsal Sözünüz tek bir cümleyle nedir? Bu vaadinizi ne kadar iyi yerine getirdiniz? Önümüzdeki yıl bunu nasıl yerine getireceksiniz? Bu soruları yanıtlamak için bir zaman belirleyin ve her yıl herkesi misyonunuza uyum sağlamak üzere bir araya getirdiğinizde vaadinizi gözden geçirin. (Şirketlerimin liderlerinin Kurumsal Sözümüzü gözden geçirmeleri ve yeniden uyum sağlamaları için bir hafta süren yıllık inzivalar düzenliyorum). Yılın ortasında başkalarının takip edemeyeceği ani değişiklikler yapmayın; bu büyük stratejik kararları yıllık gözden geçirmenize kadar bekletin. Kurumsal Sözünüz şirketinizin DNA'sı gibidir. Bu nedenle, farklı bir Kurumsal Söz ile gelerseniz, yeni bir DNA ile tamamen yeni bir iş kurmak daha iyidir.

Team Charter-The *khat*?

Birçok şirketin beş yıllık planları ya da kimsenin bakmadığı yıllık planları vardır. Gerçek şu ki, dünya eskisinden çok daha hızlı değişiyor ve işletmeyi rotasında en kolay tutabilecek kişiler ön saflarda yer alan kişilerdir. *Amaçlarınızı gerçekleştirmek için nelerin* başarıldığını her üç ayda bir herkese kontrol etme şansı vererek, herkesin bir sonraki çeyrek için rotayı düzeltme şansı olur. Daha az sıklıkta kontrol etmek ve daha sık yön değiştirmek, ekibin ritmiyle uyumsuz, yanlış frekansa yol açar.

Ekip Tüzüğünüz yıllık olarak yenilenir ve üç ayda bir gözden geçirilir.

Önümüzdeki yıl için Ekip Tüzüğünüz nedir? *Kimin* yapacağına karar vermeden önce ekibinizle birlikte *nelerin* başarılabileceğine dair bir plan

belirleyin. Yıllık inzivada planınızı belirledikten sonra, plana göre nasıl ilerlediğinizi gözden geçirmek için ekibin her çeyreğin sonunda bir günlüğüne bir araya geldiği üç aylık gözden geçirmeler belirleyin.

Kişisel Pusula - *Kho*?

Bir şirketteki her terfinin ve her sürecin sahibi vardır. Bu da ekipteki herkesin sorumlu olduğu kilometre taşları ve ölçütler olduğu anlamına gelir. Kullandığımız Kişisel Pusula bir iş tanımı gibidir. Ancak çoğu iş tanımı, işi yapan kişiler tarafından yazılmaz ve onları yolda tutmak için bir pusula olarak kullanılmak yerine yalnızca biri işe alındığında kontrol edilir.

Personelinizin kendi Kişisel Pusulaları ile kendilerini güçlendirmelerini sağlayın. Onlara bir görev ya da işlev için değil, liderlik edebilecekleri bir terfi için sorumluluk verin. (Kişisel Pusulanız için bir şablonu Ritminizi İyileştirin Çalışma Kitabında bulabilirsiniz).

Senin Kişisel Pusula o yenilenmiş üç ayda bir ve aylık olarak gözden geçirilir.

Ekibimizdeki üyelerin yazdıkları bir Kişisel Pusulaları vardır Ekip Tüzüğündeki rollerine ve sorumluluklarına göre kendileri. Bu, her ay kişisel bir gözden geçirme oturumunda gözden geçirilir ve her üç ayda bir üç aylık ekip toplantılarımızda yenilenir. Ekip üyeleri, kilometre taşlarında ve ölçütlerinde ne durumda olduklarına bakarken, kendilerini yolda tutmak ve ekip tüzüğündeki rollerini oynamaya devam etmek için kendi çözümlerini üretirler. Ekip Tüzüğündeki kilometre taşlarının ve önlemlerin değişmesi gerektiğini düşünüyorlarsa, ekiple birlikte değişiklik yapabilirler. Bu ritim herkesin güçlenmesini sağlar ve ekip büyüdükçe tüm kararları alma baskısını üzerinizden alır.

Proje ve Süreç Haritaları-The *khen*?

[Bölüm 5](#)'te tüm akışın nasıl proje ve süreçlerin bir sonucu olduğunu açıkladım: Projeler akışı genişletir veya geliştirir, süreçler ise akışı sürdürür. Projelerin başlangıcı ve sonu olan kilometre taşları vardır, süreçlerin ise ölçütleri vardır ve devam eder. Ekipteki her kişi bir projeye (tüm projelerimizi promosyona dönüştürüyoruz) ve bir veya daha fazla sürece sahiptir.

Proje ve Süreç Haritalarınız aylık olarak yenilenir ve haftalık olarak gözden geçirilir.

İşlerimde her zaman süreçlerimizi otomatikleştirmeye ya da dış kaynak kullanmaya çalışıyorum ama bir yandan da tedbirleri göz önünde bulunduruyorum. Bu da beni, işletmenin akışını genişleten veya geliştiren promosyonlara odaklanmak için serbest bırakıyor. Her proje ve süreç için ekip üyelerinin nelerden sorumlu olduklarını bilmek için kullandıkları basit bir harita var. Bu harita her ay kişisel gözden geçirmelerde yenileniyor ve her hafta ekip toplantısı adını verdiğimiz yarım saatlik ekip toplantısında gözden geçiriliyor.

Uçuş Güverteniz-Nasıl?

Her işletmenin bir Uçuş Güvertesi vardır: İşletmenizdeki temel önlemleri ve her birinin her hafta ne olduğunu gösteren paylaşılan bir belge. hedefler.

Fli4ht Desteniz haftalık olarak gözden geçirilir ve günlük olarak (veya gerçek zamanlı olarak) yenilenir.

Cep telefonumdan ve tabletimden her bir işletme için Uçuş Güverteme erişebildiğimden emin oluyorum, böylece her bir işletme için tüm önemli önlemleri gerçek zamanlı olarak görebiliyorum. Her tedbir, o tedbirden sorumlu kişi tarafından izleniyor ve haftalık toplantılarda her kişi nasıl gittiğini, gidişatı düzeltmek için ne yaptığını ve yardıma ihtiyacı olup olmadığını rapor ediyor. Bu sayede her hafta Uçuş Güvertemize dayanarak başarılarımızı kutlayabilir ve her şeyin frekanslar aracılığıyla işletmenin DNA'sına nasıl bağlandığını görebiliriz. Bu Yeşil Seviye düşüncedir.

Bant genişliğinizi artırabilecek bir sistemle, diğer sanatçıları sizinle oynamaya davet etmek için hangi Yeşil Seviye promosyonu kurabilirsiniz? "Nasıl para kazanırım?" diye sormak yerine, "Başkalarının para kazanmasına nasıl yardımcı olabilirim?" diye sormayı düşünün.

Bölüm 7

YEŞİLDEN MAVİYE: SANATÇIDAN

ORKESTRA ŞEFİNE

Ölçün: Kurumsal ekipler aracılığıyla kârlı nakit akışı
Duygular: Ritim; kültür; ölçüm
Politikada **kalmanın maliyeti**; bakım; özgürlük **Burada:**
Odaklanılması gerekiyor: Yetki ve sermaye
Buraya nasıl Karşılıklı bağımlılık; hazırlık; hırs **geldim?**
Nasıl hareket ederim Yetkinizi Demirleyin; Süreçlerinizi Mükemmelleştirin; Dengenizi Kurun
Yukarı mı?

Tebrikler, Zenginlik Feneri'ni yarıladınız! Yeşil orta seviye olabilir, ancak bu şimdi ne kadar uzağa gitmeniz gerektiğiyle ilgili değil, ne kadar ilerlediğinizle ilgili. Mavi Seviyeyi buradan görebilirsiniz -Milyonerlerin alanı.

Yeşil Sanatçı bir orkestradaki müzisyen gibidir, senfoninin bir parçası olarak bir enstrüman çalar ve Enterprise Prism'deki en üst seviye tam önünüzdedir: Mavi Şef. Bir orkestra şefi herhangi bir enstrüman çalmaz, ancak batonu tutar, ritmi belirler ve herkesi birlikte oynamak.

Sanatçılar seyirciye bakarken, orkestra şeflerinin sırtı seyirciye dönüktür ve yüzleri sanatçılara dönüktür. Bunun zenginlik ve iş açısından anlamı, Yeşil Performansçıların herkesin tek bir şey yaptığı bir işletmede yüksek performanslı ekiplerin bir parçası olarak çalışmasıdır. Mavi Kondüktörler her bir işletmenin küçük ayrıntılarını bu Performans Göstericilere bırakır ve bunun yerine temel finansal konulara, anlaşmalara, kaynaklara ve en iyi insanlara erişim sağlamaya odaklanırlar.

Blue Level'da liderler, yatırım ekipleriyle birlikte tüm portföylerini izlemek için her ay Green Performers ile yapılan toplantılardan ayrı bir toplantı yaparlar. Tüm Blue Level yatırımcılarının, yatırım yaptıkları şirketlerden veya varlıklardan ayrı olarak, kendi kişisel servetleri için danışmanlık ekipleri içinde bir muhasebecileri ve bir avukatları vardır. Basitçe ifade etmek gerekirse, Mavi Seviye'deki finansal skor tablosu, Kurumsal Seviye de dahil olmak üzere daha önce gelen tüm seviyelerden farklıdır. Sarı Seviye'de en çok işletmemizin nakit akışına odaklanırlar. Yeşil Seviye'de kar-zarar tabloları daha önemli hale gelir. Mavi Seviye'de ise en önemli bilanço bilançomuzdur.

Benim gibi finansal konularda zorlanan bir Dinamo Dehası için - sayılardan ziyade görsellerle daha mutluyum - bu farklılıkları kavramanın en

kolay yolunu şu alıntıda buldum: "*Üçlüyü kurun ve sorunun üçte ikisi çözülmüş olsun.*"

Üçgeni Oluşturun

Bir GPS, bir dizi uyduya göre nerede olduğunuzu belirleyebilir ve ardından en yakın metreye kadar tam konumunuzu hesaplayabilir. O halde neden hala bu kadar çok insan kayboluyor? Bunun iki nedeni var.

Bunun ilk nedeni, fiziksel dünyamızın çok net haritalarına sahip olmamıza rağmen, metafiziksel dünyanın haritalarının olmamasıdır. Eski kültürlerde bu haritalar vardı, ancak modern zamanlarda büyük ölçüde göz ardı edildi veya unutuldu. *Milyoner Ana Planı*, zenginlikte yükselmek için takip edebileceğiniz bir GPS veya metafizik harita vererek bu sorunu ele alıyor.

İkinci neden ise çoğumuzun hayatımızda gerçek bir GPS'in bizi takip etmek için kullandığı tekniğı kullanmıyor olmamızdır. üçgenleme.

Üçgenlerin babası Pisagor (Pisagor teoreminin yaratıcısı), "Üçgeni kurun ve sorunun üçte ikisi çözülmüş olsun" demişti. Demek istediğı, çoğu sorunu "biz ve onlar" ya da "o zaman ve şimdi" gibi yalnızca iki noktadan iki noktayı birleştiren düz bir çizgi- ele aldığımızdır. Ancak üçüncü bir nokta eklediğimizde bir üçgen elde ederiz. Artık her nokta diğerk iki nokta ile birlikte görülebilir. Bu bize her durumda hem kopukluk hem de perspektif kazandırır.

Gelecek Vizyonunuzu oluşturduğunuzda, geçmişinizi, bugününüzü ve geleceğinizi birbirine bağlayan bir üçgen yaratmış olursunuz; yolculuğunuzun dışına çıkıp bugünkü yaşamınızı, gelecekteki yaşamınızı ve birini diğerkine bağlayan yolu görebileceğiniz üçüncü bir nokta yaratmış olursunuz. Son bölümdeki Sarı'dan Yeşil'e tüm vaka çalışmaları, sorunlarını çözmek için üçgenler yaratan insanları içeriyordu. Örneğın Scott, emlak müşterilerinin yatırım yapmaktan mutlu olacakları bir dizi kriter yarattığında, müşterileri, tedarikçileri ve birlikte iş yapma kriterleri arasında bir üçgen oluşturdu. Vaughn birlikte çalışmak istediğı şirketin kriterlerini oluşturduğunda, kendisi, aradığı şirket ve karlı bir ortaklık için kriterler arasında bir üçgen oluşturdu.

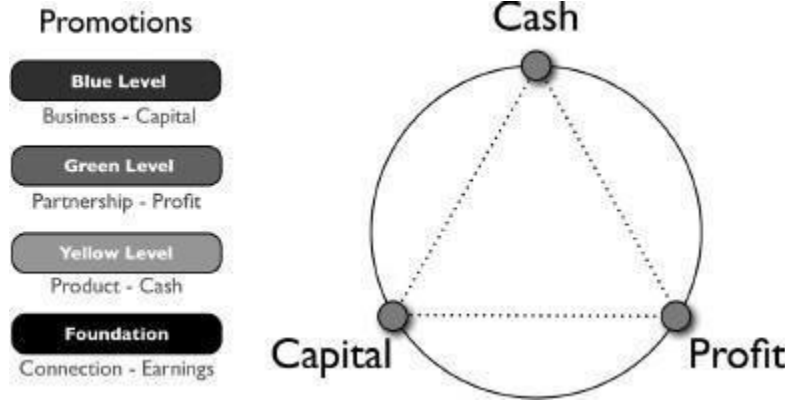
Bu üçüncü noktayı yarattığımızda, akışın gerçekleşmesini sağlayan dinamik bir dizi ilişki yaratmış oluruz. Bu, Servet Deniz Feneri'nin her bir seviyesindeki üç adım arasındaki ve üç prizmanın her birindeki üç seviye arasındaki ilişkidir. Her başarılı servet yaratıcısı da bu şekilde çalışır.

Üçgenlemenin gücü eski olabilir, ancak günümüz muhasebesinin temelidir.

Rönesans'ın büyük bölümünü finanse eden Medici ailesinin servetini yöneten Luca Pacioli- tarafından belgelenen bu sisteme çift girişli

muhasabe denir. Tüm hesaplara nakit akış tablosu, kar-zarar (K Z) tablosu ve bilanço olarak bölünmüş bir üçgen olarak bakar. Bir tabloda bir rakamı değiştirdiğinizde, başka bir tabloda eşit ve zıt bir değişiklik olur. Her işlem hem borç hem de alacak olarak kaydedilir, böylece üçgen her zaman dengeli olur. Bu üçgeni anlamak servetinizi oluşturma anahtarıdır. (Üçünün birbiriyle nasıl ilişkili olduğunu açıklamak için bir video hazırladım

www.millionairemasterplan.com.)



İster nakit, ister kâr, ister sermaye getirisi arıyor olun, üçgenin başka bir noktasında farklı bir şey arayan ve sizinle ticaret yapmaya istekli biri vardır. Üçgeni kurduğunuzda sorun üçte iki oranında çözülmüş olur. Kısacası, para basitçe bir vaattir (şu anda hükümetlerimiz tarafından desteklenmektedir) ve tüm zenginlik vaatlerin akışı yoluyla yaratılır:

Nakit akış tablonuz ödenen vaatlerinizi gösterir.
Kârzarar tablonuz verdiğiniz sözleri gösterir.
Bilançonuz verdiğiniz sözleri gösterir.

Değer sunmayı kabul ettiğinizde, bir söz vermiş olursunuz. Bu değeri teslim ettiğinizde, Kâr-Zarar tablonuzda teslim edilen bir söz (gelir) ve bilançonuzda verilen bir söz ve borç (alacak) olarak görünür. Müşteri ödeme yaptığı anda, nakit akış tablonuzda ödenen bir söz (makbuz) olarak görünür ve bilançonuzdaki alacaklardan verilen ve ödenen bir söz olarak çıkar. Sözlerin akışını nasıl zamanladığınıza bağlı olarak, ihtiyacınız olduğunda ihtiyacınız olan nakit akışını çok daha fazla kontrol edersiniz.

Bunu anladığımda, mali durumumu yönetmek için verdiğim ilk mücadeleler (tek gördüğüm rakamlar ve dolar işaretleriydi) azalmaya başladı. Artık finansal kayıtları sadece vaatlerin akışını takip eden günlükler olarak görüyordum ve tüm banknotlar sadece vaatlerden (senet olarak adlandırılır) ibaretti. İşte o zaman zenginliğim ortaya çıktı.

Örneğin, yayıncılık şirketimde Sarı Seviye'deyken nakit akışına ihtiyacım vardı, bu yüzden ekstra kâr arayan Yeşil Seviye baskı şirketlerine gittim. Bana altı aylık nakit vermeye istekli bir tane buldum.

Baskı için onlara piyasa fiyatının yüzde 5 üzerinde ödeme yapmam karşılığında kredi. Ben fazladan para biriktirdim, onlar da fazladan kâr elde etti. Daha sonra daha öncü Yeşil Seviye reklamverenlere gittim ve altı aylık reklam ücretini peşin ödemeleri halinde yüzde 50 indirim teklif ettim.

Ben nakit aldım, onlar da paralarının iki katını aldılar. Bu şekilde piyasadan para toplamak, banka finansmanı bulmaya çalışmaktan çok daha kolaydı. Müşterilerim ve tedarikçilerim benimle birlikte risk alıyor ve böylece değer verdikleri bir şeyi sunduğuma dair bana güvenoyu veriyorlardı.

Yayıncılık işim Yeşil Seviyeye ulaştığında ve büyümek için risk sermayesi fonu aradığımda, Mavi İletkenlerin aradığı şeyi sağlayabileceğimi kanıtlamam gerekiyordu: yatırım yapabilecekleri ve güvenilir bir yatırım getirisi sağlaması muhtemel işletmeler ve varlıklar.

Mavi Seviyeye ulaştığımda, odak noktam işletmelerden elde ettiğim kârları takip etmekten yatırımlarımın getirilerini takip etmeye dönüştü. Bu da her yıl yatırım kararları almamı sağladı ve böylece Bir Milyon Dolara Giden On Adım'ın geri kalanında kişisel aylık nakit akışımız yükseldi. Akıl hocam haklıydı. Ne kadar yükseğe çıkarsanız, o kadar kolaylaşır.

Mavi Kondüktörler yatırım getirisi karşılığında nakit takas eder. Yeşil Oyuncular, Mavi Kondüktörler ile nakit karşılığında kâr ve sermaye getirisi takası yapar ve Sarı Oyuncular ile daha fazla kâr karşılığında nakit takası yapar. Bu üçü Enterprise Prism'in üçgenini oluşturur. Hepimiz bu ticaretleri ücretsiz olarak yapabiliriz ve bu ticaretlerin ardındaki vaatleri yerine getirme geçmişimizi oluşturmak için yalnızca zamanı (ki bir akışımız var) ve güveni (ki bunu özenle büyütebiliriz) yönetmemiz gerekir. Yeşil Seviye'den Mavi Seviye'ye doğru üç basamağı çıkmaya hazırlanırken bunu aklınızda tutun.

Yeşilden Maviye Üç Adım

Herkesin Mavi Seviye'ye ulaşma fırsatı vardır. Süper zeki, mantıksız derecede çalışkan veya acayip yetenekli olmanıza da gerek yok. Aslında, birçok Mavi Kondüktörün son derece normal olduğunu göreceksiniz; hatta sahip olabilecekleri özel yetenekleri küçümseyerek bunun yerine Yeşil Sanatçılarına güvenirler.

Zenginlik üçgeninin anlaşılmasına ek olarak, insanların Mavi Seviye'nin ortak noktası, pazarlarında oluşturdukları otoritede güvenilir ve tutarlı olarak ekiplerinin, ortaklarının ve finansörlerinin saygı ve

sadakatini kazanmış olmalarıdır. Yeşilden Maviye giden üç adımı ve bu adımlar boyunca izlenen dahiyane yolları bilgilendiren de budur:

1. **Otoritenizi Sağlamlaştırın:** Mavi Kondüktörler, sektörlerinde lider ve etkileyici olarak görüldükleri için Yeşil Performansçıları kendilerine çekerler. Bir şeyleri gerçekleştirmek için gereken kaynakları bir araya getirebileceklerini kanıtlamışlardır. Bir spor takımının koçu gibi, sahada oynamalarına gerek yoktur. Oyun için stratejiyi onlar belirler.
2. **Süreçlerinizi Mükemmelleştirin:** Mavi Kondüktörler, Yeşil Seviye ritimlerini, her şeyin akışta kalmasını sağlayan bir özen ve disiplin seviyesiyle yeni zirvelere taşıdılar - hem nakit ve kaynak akışı hem de bilgi akışı - böylece günlük işleri başkalarına bırakırken zamanlarını en önemli kararlara harcıyorlar. Bu da işletmelerindeki sermaye, yetenek ve kaynak hareketlerini gözlemlemek için zamanları olduğu anlamına gelir.
3. **Dengenizi Kurun:** Mavi Kondüktörler en çok bilançolarına odaklanırlar ve her şeye bir varlık veya yükümlülük olarak bakarlar. Bu, hem finansal bilançolarınız hem de kişisel bilançolarınız anlamına gelir; böylece işler iyi gittiğinde her zaman potansiyel olumsuzlukları göz önünde bulundurursunuz ve işler kötü gittiğinde her zaman olumlu yönleri görürsünüz.

Bu yollarda ilerlemeden önce, bu üç zenginlik ifadesini sağlığınıza açısından değerlendirin.

Hayatınızdaki ve girişiminizdeki nakit akışı vücudunuzdaki kan akışı gibidir. Vücudun amacı kan yaratmak değildir, ancak kan akmazsa vücut ölür. Sarı Oyuncular nakit akışına odaklanır çünkü nakit akışı olmazsa oyun biter. Vücudun büyümesi için, akciğerlerin ritmi sağlığınıza büyütme için kana oksijen ekler. Aynı şekilde, bir işletmedeki kâr, servetinizi büyütme için nakit akışına katkıda bulunur. Yeşil Performans Gösterenler, nakit akışına kâr ekleyerek işletmenin büyümesini sağlayan daha yüksek bir operasyon düzeyindedir.

Doktorlar akciğerlerinizin çalıştığını, kalbinizin pompalandığını ve yaşamsal belirtilerinizin güçlü olduğunu bildiklerinde, bireysel sağlığınıza odaklanabilirler

organlar. Bu sağlığın anahtarı büyük organları büyütme değil, tüm organlarınızın dengede çalışmasını sağlamaktır.

Mavi Kondüktörler bu üç adımı izleyerek ve bütüne katkıda bulunan varlıklara odaklanarak iş dünyasında da aynı şeyi yaparlar. Başarılı bir Mavi

Kondüktör büyüme uğruna büyüme peşinde koşmaz, risk ve ödül, nakit akışı ve sermaye büyümesi, genişleme ve gelişme arasında denge arar.

Yeşilden Maviye Tempo Genius Yolu

Yirmi iki yaşımdayken ilk Milyoner Mentorum Michael Braunstein ile tanıştım ve bana Kırmızı Seviye'de işlediğimiz On Adımda Bir Milyon Dolar'ı öğretti. Michael Columbus, Ohio'da bir emlak yatırımcısıydı ve parasını emlak geliştirme yatırımları yaparak, inşa ederek ve yöneterek kazanan bir Tempo Genius'tı. Mentorluk karşılığında Michael ile bir dizi apartman topluluğunda çalıştım ve ilk haftamda Riverside Apartman kompleksi yöneticisi Melissa'ya yardım ederek zaman geçirdim.

Melissa'ya, kompleksin yenilenme sürecine girdiği ve bunun sonucunda yüz dairenin kiralalarının yüzde 40 oranında arttığı dönemde katıldım. Melissa topluluktaki tüm kiracılarla artış hakkında konuşuyordu. Yenilemeler artışları tamamen haklı çıkarsa ve yaşamı daha iyi hale getirecek olsa da, birçoğu ayrılmaya ve başka bir yerde kiralamaya karar vermişti, birçoğu da yolun aşağısında daha uygun fiyatlı bir topluluğa taşınmayı seçmişti: Shannon Way.

Melissa hayal kırıklığına uğramıştı. "Bu kiracıların birçoğuna yıllardır sahibiz," dedi. "Şimdi ayrıldıklarını görmek utanç verici. Kâr ediyoruz, bu yüzden daha fazla ücret almamıza gerek yok. Umarım Michael ne yaptığını biliyordur." Melissa duruma bir Yeşil Performansçı olarak baktı: Kâr hedeflerine ulaşıyorlardı. Öyleyse zaten işe yarayan bir şeyi neden değiştirsinlerdi?

İlk haftadan sonra Michael'ı yakaladım ve ona doğrudan şunu sordum: "Zaten para kazanıyorsan neden daha fazla para talep ediyorsun? Bankalar sizden daha fazla para istediği için mi? Yoksa sadece daha fazla kâr etmek mi istiyorsun?"

Michael bir kağıt parçası çıkardı ve farklı mülklerini ve her birinin elde ettiği karı çizdi. Daha sonra her birinin yanına çok daha büyük bir sayı. "Bu," dedi büyük rakamı göstererek, "bankaların mülklerimin her birine değer biçmeye istekli olduğu miktar. Bir mülkten kira olarak kazandığım parayı artırdığımda, banka mülkün değerini artırmaya istekli olur. Bir mülkten fazladan 100.000 dolar kira elde edersem, banka mülkü bunun on katına değerlemeye istekli olabilir, bu da mülkün değerinin 1 milyon dolar artması anlamına gelir.

"Yeni bir mülk edinmenin ortasındayım ve bu nedenle yatırım ekibim ve bankacılarımla oturup tüm farklı mülklerimize baktığımda, daha yüksek bir getiri sağlamak için kiralaları artırmama dayalı olarak yeniden değerlemeye

istekli oldukları gelişme Riverside oldu. Daha yüksek bir tutarda kiralayabileceğimizi kanıtlayan bir doluluk yüzdesine ulaştığımız sürece, mülkü yeniden değerlemeye ve yeni gelişimim için ihtiyacım olan finansmanı sağlamaya istekliler."

Bu, her şeyin katlanarak arttığı Blue Level'da hayata nasıl çok farklı baktığınızla ilk tanışmam oldu. Bir kişi için kazanç basitçe daha fazla kâr anlamına gelebilir, ancak sermaye değeri ve yatırım getirisi olarak ölçüldüğünde bu miktarın on katı veya daha fazlası anlamına gelebilir. Bir perakende mağazasında 100 dolarlık bir kâr artışı, elli mağazalık bir zincire yayılırsa hızla katlanabilir ve daha sonra hisse fiyatında ve işletme kârın bir katı olarak değerlendirildiğinde işletmenin değerinde bir artışa dönüşebilir.

Michael'a diğer gelişmelere müşteri kaybetmekten rahatsız olup olmadığını sorduğumda, "Bu yüzden dengeli bir portföyüm olduğundan emin oluyorum" dedi.

Ne demek istediğini anlamadım, o yüzden dedim ki, "Hayır, gerçekten. Müşteri kaybediyorsunuz. Riverside'dan ayrılan insanların çoğu yolun aşağısındaki başka bir apartman topluluğuna gidiyor."

O zaman anlayabileceğim kelimelerle konuşan Michael, "Biliyorum. Shannon Yolu'nun da sahibiyim."

Peki Michael ve Tempo Genius'ın Blue Level'a geçerken bunu anlamak için attıkları adımlar nelerdi?

Birinci Adım: Otoritenizi Sağlamlaştırın

Yönetimin kilit bir parçası olarak işinizde yerleşik kalmayın, günlük operasyonlarla ilgilenmeye devam edin ve ayrıntılara dikkat etmeniz işleri dengede tutmak için gerekli olduğunu düşünün.

İşi yönetmesi için bir Yeşil Performansçı atayın ve yetkilendirin ve kendinizi günlük operasyonlardan uzaklaştırın, sektörünüzde bir otorite olmak için pazar nişinizde sermaye değeri oluşturmak için dehanızı kullanın.

Bir Tempo Dehası olarak piyasalarda Donald Trump (anlaşma yapma), George Soros (ticaret) veya Warren Buffett (yatırım) gibi bir otorite haline gelebilirsiniz. Duyusal yapınız size güçlü bir zamanlama hissi verir. Tüm Tempo Dehaları yenilikten çok değiş tokuşla ilgilenir ve harekete geçmeden önce ihtiyaç duydukları zamanı ayırmaları gerekir. Bu nedenle, analizlerinde ve sunumlarında ayakları yere basan ve gerçekçi olarak otoritelerini sağlamlaştırırlar. Yatırımlarını denetleyecek bir güven ekibi kurmaları

gerekir; bu ekipte vaatlerini ölecek bir muhasebeci ve vaatlerini koruyacak bir avukat da yer alır.

Michael erken yaşta, ABD'deki apartman topluluklarının öncülerinden biri olan akıl hocasından, her bir projesi için nasıl bir yönetim ekibi kuracağını öğrendi, böylece zamanını finansman aramaya ve doğru anlaşmaları bulmaya ayırabildi. Ayrıca iş dünyasındaki dehası için doğru şeylere odaklanacak zamanı da oldu ve bu da ikinci adıma yol açtı.

İkinci Adım: Süreçlerinizi Mükemmelleştirin

İşletmelerinizi denetlerken yargı kararlarına kapılmayın.

İşletmelerinizin süreç ve politikalarına ince ayar yapın, böylece sorunsuz bir nakit ve kaynak akışı olur ve strateji belirleme, yenilik yapma, pazarlama ve sistemleri ve yetenekleri yükseltme süreci işletmelerinizin güncel kalmasını sağlar.

Michael bana Mavi Kondüktörlerin işletmelerinde göz önünde bulundurmaları gereken en önemli şeyin ne olduğunu söyledi: "isimler ve sayılar"-başarınızın yüzde 80'ini sağlayan kilit kişiler ve metrikler. Ancak Mavi Kondüktör seviyesinde olduğunuzda zaman kıymetli hale gelir ve her an önemlidir. Sizi "doğru zamanda doğru yerde" tutacak bir sürece sahip olduğunuzda, işinize göz kulak olmanız ve şansın dönmesi için alan açmış olursunuz.

Tempo Dehaları uygulamalı çalışmayı severler, bu nedenle Michael

aşağıdakiler için bir süreç oluşturdu

yönetime müdahale etmeden personeliyle bağlantı kurdu. Genel müdürleriyle görüşürken, en çok işletmede en büyük etkiyi yaratan kişilerle (müşteriler, personel, yükleniciler, ortaklar ve rakipler) ve Uçuş Güvertesindeki kilit önlemlerle ilgileniyordu. Düzenli olarak mülklerini, bölgedeki yeni mülkleri ve arazi ihalelerini gezdiği bir süreç oluşturdu.

Üçüncü Adım: Dengenizi Kurun

İşletmenizde gerçekleşen işlemlere odaklanmayın, insanlar ve hizmetler aracılığıyla yapılan alışverişin kalitesini en üst düzeye çıkarmaya çalışın.

Odağınızı sermaye değerine kaydırın, varlık değerlerinizi ve yatırım getirileriniz için hedefler belirleyin.

Sarı Seviyeden Yeşil Seviyeye geçerken ele aldığımız beş efsaneye geri dönecek olursak, Michael gibi en iyi emlak yatırımcıları ve Tempo Dehaları

paralarını körü körüne oturup pasif gelirin tadını çıkararak değil, portföylerini aktif bir şekilde büyüterek ve bir kulağımız sürekli yerde olarak kazanıyor. Michael'ın başarısı bir gecede gelmedi - çok az Tempo Dehası'nın başarısı böyledir. Sürekli olarak aynı alana odaklanarak ve Sarı Seviye'deki ortaklarıyla (çok az şeye sahip olduğu) ilk gelişiminden bir ekiple Yeşil Seviye'ye, sonunda her biri Mavi Kondüktör olarak ayrı bir ekiple ayrı bir şirket olarak yönetilen bir dizi farklı gelişime sahip olana kadar promosyonlarını büyüterek geldi.

Michael'ın tüm bu işleri denetleyen küçük bir ekibi vardı, muhasebecisi ve avukatı her şeyi düzen içinde tutuyordu. Tempo Genius'ın güçlü yönlerini kullanarak her yılı bir yıl önceden planlıyor, hangi varlıkları yeniden değerlendireceğini, getiri elde edeceğini, satacağını veya satın alacağını biliyordu. Portföyündeki değişimler her yıl milyonlarca nakit akışı yarattı, böylece hiçbir zaman nakit için kazanılan gelire bağımlı olmadı.

Yeşilden Maviye Çelik Deha Yolu

Chandresh Pala Hindistan ve Londra'da iş yapıyor. Ona mentorluk yapmaya başladığımda, onun Kızılötesi Seviyesinde takılıp kalmış bir Çelik Dehası olduğunu gördük,

Nakit parasını işlerini finanse etmek için kullanıyordu. Ayrıca satın aldığı mülkleri de vardı, ancak onlar da negatif nakit akışı içindeydi.

Chandresh ile ilk çalışmaya başladığımda ona, eğer bir şey seçme şansı olsaydı, geleceği için neyi seçeceğini sordum. "Mavi Kondüktör olarak çalışmak isterdim," diye yanıtladı. "Teknoloji girişimlerine yatırım yapmayı ve Çelik Dehamı onlara değer katmak için kullanmayı çok isterdim."

Böylece Chandresh, Infrared'den Mavi Seviye "dördüncü vites" yolunu seçti: Varlıklarını yeniden düzenlemesi, borçlarını ödemesi ve her ay işine yatırdığı parayı sınırlandırması için bir plan yaptık. Daha yüksek kiralara bekleyen boş bir mülkü vardı ve biz de onu daha düşük bir fiyattan kiraladık, böylece nakit akışından faydalanan ve nakit pozitif olacaktı.

Chandresh üç ay içinde kişisel mali durumunu yeniden düzenlemiş ve nakit akışını pozitif hale getirmişti. Onunla tanıştığımda başlangıçtaki odak noktası bu değildi, ancak Milyoner Ana Planı Testi'nin bir versiyonunu almak onu harekete geçmesi ve Kızılötesi'nden Sarı'ya, Yeşil'e ve son olarak Mavi'ye giden Çelik yolu takip etmesi için şok etmişti.

Birinci Adım: Otoritenizi Sağlamlaştırın

Çelik Dehanızı kullanarak işletmenizin ölçüt ve sistemlerine ince ayar *yapmak* için içsel odaklı olmayın; bu Yeşil Seviyede Çelik'in kazanma formülüdür, ancak Mavi Seviyede kaybetme formülüdür.

Çelik Dehanızı pazar nişinizde bir uzman ve bilgi kaynağı olmak için kullanın, sektördeki etkileyicilerle bağlantı kurmanız için sizi destekleyecek bir ekip oluşturun.

Chandresh, Coconnex adlı etkinlik teknolojisi şirketini finanse ediyordu ve aynı zamanda CEO rolünü de üstlenmişti. Altı ay boyunca sabit bir miktarı kredi olarak vererek bu durumu değiştirdi. Artık portföyünde eksiye düşmek yerine faiz getiren bir kredi ve kâra geçmek için altı aylık bir vadesi olan bir şirket vardı. Daha sonra yerine bir Blaze Genius genel müdür atadı, böylece bir Yeşil Performans Gösteren olarak faaliyet göstermek için ihtiyaç duyduğu adımları (yayıncılık şirketimde Peter ile attığım adımların aynısı) takip etmek için kendini serbest bırakabildi.

Coconnex döndükçe ve daha fazla satış geldikçe, Chandresh işletmelerinden biri olan Cohezia'yı teknoloji şirketlerinin başvurularını kabul eden bir teknoloji hızlandırıcısına dönüştürdü. Çelik Dehası olarak yeni kurulan şirketlerde verimliliği kolayca artırmak ve sistemleri iyileştirmek için gücünü kullanarak, bunu hızlandırıcısında benzersiz bir özellik haline getirdi ve ikinci tur finansman ve şirketlerini büyütmek için destek arayan yeni kurulan şirketlere bir dizi hizmet sundu.

Chandresh, otoritesini sağlamlaştırmak için Coconnex'i Cohezia'nın ilk yatırım şirketi haline getirdi; kendi şirketini ilk müşterisi yaptı. Ardından melek yatırımcı toplantılarına katılarak yatırım topluluğuyla bağlantı kurmaya başladı.

Bu da ikinci adıma yol açtı.

İkinci Adım: Süreçlerinizi Mükemmelleştirin

Şirketinizdeki süreçleri yönetmeye ve ölçmeye takılıp *kalmayın*, karlılığı nasıl artıracağınıza odaklanın.

Bu süreçleri sizin için yönetecek ve ölçecek ekibi kurun, böylece şirketi dışarıdan denetleyebilir ve işletmenin ve varlıklarınızın sermaye değerini en üst düzeye çıkarmak için eğilimleri ve fırsatları izlemenize olanak tanıyan süreçleri uygulayabilirsiniz.

Kendi şirketini bir yatırımcı olarak gören Chandresh'in yaklaşımı tamamen değişmiş, "Yeşil Seviye şapkasını" takarak (nasıl daha fazla satış

yapabileceğini ve daha fazla kâr elde edebileceğini sormak) "Mavi Seviye şapkasını" takarak (finansmanla yatırımının karşılığını alıp almadığını ve liderlik ekiplerinin paranın karşılığını verip vermediğini sorarak) yaklaştırmaya başlamıştır.

Sonuç, Chandresh'in işini daha net ve daha az stresli bir şekilde görebilmesi, doğru düzeyde liderlik ve bu liderliğe güvenerek şirketi kendisinden daha iyi yönetebilmesiydi. Bu da ona melek yatırımcı topluluğuyla bağlantı kurmak için daha fazla zaman kazandırdı. Chandresh altı ay içinde İngiltere'nin önde gelen mentorluk ve yatırım ağlarından biri olan TIE'nin bir parçası olmaya davet edildi. Chandresh, on dört ülkede on üç bin üyesi olan bir ağda mentor olarak hem yatırımcılardan hem de yatırım yapılan şirketlerden fırsatlar yakalamaya başladı.

Üçüncü Adım: Dengenizi Kurun

Başarınızı değerlendirmek için nakit akış tablosunu ve kar-zarar tablosunu ana puan tablonuz olarak kullanmaya devam *etmeyin*; bunları bilançonuza ikincil hale getirin.

Ana puan tablonuz olarak bir portföy tablosu oluşturun, bu size yatırımlardan elde ettiğiniz nakit getiri ve her bir varlığın getirisi hakkında net tahminler ve gerçekler verir ve böylece sermayeye erişiminizi artırır.

Chandresh, varlıklarına odaklanarak bakış açısını değiştirdi. Şirketine değer biçerek, şirketin büyümesi için beş yıllık bir plan ve tahmin ortaya koyarak kendi fonlarıyla eşleşecek şekilde nasıl fon toplayabileceğini gördü. Kârlılıkta kısa vadeli kazançlar elde etmek artık planda bir trend çizgisi izlemek kadar önemli değildi, böylece potansiyel yatırımcılar şirketin beklentileri karşıladığını görebilecekti. Bu da beş yıllık tahmine daha fazla güvenilirlik kazandırdı ve Chandresh'in sadece Coconnex için değil Cohezia'nın yatırım fonu için de yatırım toplama kabiliyetini artırdı.

Chandresh daha sonra Cohezia için bir genel müdür işe aldı ve şu anda yatırım yaptıkları tüm şirketlerde kullanılabilecek süreç ve önlem şablonunu oluşturuyor.

Ancak Chandresh'in hikayesi burada herkes için, özellikle de Çelik Dehalar için uyarıcı bir hal alıyor: Milyoner Ana Planı'nı takip etmek, bu adımları uygulamaya başladığınız anda her şeyin yolunda gideceği ya da her şeyi durdurup teknenin otomatik pilotta kaldığını düşünebileceğiniz anlamına gelmez.

Chandresh ile yakın zamanda tanıştım ve kaydettiği ilerleme onu heyecanlandırırsa da, tekrar stresli ve geleceğe dair belirsizlik içindeydi. İşini

büyütmek için benden tavsiye istemeye başladı. Akıl hocamın yıllar önce yaptığı gibi durakladım ve "Kişisel mali durumunuz nasıl?" diye sordum.

Chandresh hızlandırıcı işini kurmakla o kadar meşguldü ki kişisel finansmanının Kızılötesi'ne geri dönmesine izin vermi ş ti. Bunun farkına varmadan gerçekleşmesine izin verdiği birkaç ayın izini sürdük (sadece başka şeylerle meşgul olmuş ve bu yüzden parasını ölçmeyi bırakmıştı).

İyi haber şu ki, Chandresh bir hafta içinde durumu tersine çevirdi ve Kızılötesi'nden yenilenmiş bir odaklanma ve netlikle çıktı. İşleri tersine çevirebilmesindeki hız, Kızılötesi'nin GPS'ini anlamasından kaynaklanıyordu.

Milyoner Ana Planı: Kızılötesi'nden Mavi'ye kadar *her* seviyede konumunu üçgenlemek. Harita, ona dikkat etmeyi bıraktığınızda Chandresh'in veya sizin kaybolmanızı engellemeyecektir, ancak konumunuzu kontrol etmek için haritaya ne kadar hızlı dönerseniz, kendinizi o kadar hızlı geri alabilirsiniz.

Yeşilden Maviye Giden Dinamo Dehası Yolu

Richard Alderson, dünyada bir fark yaratma konusunda tutkulu bir Dinamo Dehasıdır.

Richard'a mentorluk yapmaya başladığımda, öncelikle UnLtd India'nın ortak kuruluşuna odaklanmıştı. Bu grup, vakıflardan ve kurumsal bağışçılardan toplanan paraları kullanarak Hindistan'daki küçük sosyal girişimlere danışmanlık yapıyor, destek veriyor ve fon sağlıyor. Richard bundan önce kurumsal dünyada ve daha sonra İngiltere'de bir sosyal girişimciler ağı olan UnLtd'de zaman geçirdi.

Sorun, Richard'ın kendisine sadece ihtiyacı kadar ödeme yapması ve geri kalanını işinin büyümesine harcamasıydı. Kişisel nakit akışı negatif değildi ama pozitif de değildi. Kırmızı Seviye'deydi. Üç yıl önce Richard'a mentorluk yapmaya başladığımda ve ona bunun bir sorun olduğunu ve ilk odak noktasının kendi kişisel serveti olması gerektiğini söylediğimde, bunun neden önemli olduğunu anlayamadı. Aslında, bu onun inandığı şeyin tam tersi gibi geliyordu. "Mesele para değil," dedi.

"Eğer sadece geçiniyorsanız, aldığınız her karar bir para kararıdır. Yani her şey parayla ilgilidir," diye cevap verdim.

Richard 10.000 dolarlık kişisel bir çeki kolayca yazabilecek bir konumda olmadığı sürece, 10.000 dolar her zaman çok para gibi gelecekti. Eğer 100.000 dolarlık kişisel bir çek yazamıyorsa, bu her zaman çok para gibi gelecektir. Blue Level'da 100.000 dolarlık çek yazmak kolaydır; Blue Conductor'ların odaklandığı promosyonların hepsi milyonlarca dolardır.

Richard'ın, altı haneli ve yedi haneli çekler yazmaya alışmış birinin dili ve düşünce sürecinin, bunları üç haneli veya dört haneli olarak yazan birinin dili ve düşünce sürecinden çok farklı olduğunu görmesi gerekiyordu. Kişisel akış düzeyinde parayla kurduğu ilişkinin, işinde veya işletmesinde parayla ilgili aldığı kararlar üzerinde doğrudan bir etkisi olduğunu anlaması gerekiyordu.

"Yoksullara yoksul kalarak yardım edemezsiniz" dedim. "Kişisel akışınızı oluşturun ve bunu deniz fenerine çıkmak için basamak olarak kullanın. Her hafta bir şeye harcamak için fazladan 20.000 dolarla uyandığınızda bakış açınızın ne kadar farklı olacağını hayal edin. Bu, cebinizde yılda fazladan bir milyon dolar demek. Bu parayla ne yapardınız?"

Richard bunu düşündü. "Ben olsam sosyal girişimcilere yatırım yapardım," dedi. "Harika! O zaman sosyal girişimcilere yardım etmeyi düşünmeyi bırak. ve paranızla onlara yatırım yapmayı düşünmeye başlayın." Şimdi Mavi Seviye'ye giden Dinamo Deha yolunu bulması gerekiyordu.

Birinci Adım: Otoritenizi Sağlamlaştırın

Yeşil Seviye'de sürekli yeni girişimler başlatmakla meşgul olmayın, kendi paranızın tamamını bir işten diğerine aktarmayın.

Otoritenizi sağlamlaştırmak ve en iyi performans gösterenleri ve akıllı parayı çekmek istediğiniz bir sektöre odaklanın, böylece başkalarının büyümesini ve dehanızdan yararlanmak için dış finansman kullanarak yatırım yaptığınız işleri başlatmasını sağlayabilirsiniz.

Richard'a iş modelini bağışlar yoluyla para toplamaktan yatırımcıların getiri elde edeceği bir sosyal girişim fonu oluşturmaya çevirmesini önerdim. Ve yatırım yapmak için parası olan insanlara müşteri olarak yaklaşmak yerine, onlarla ortak yatırım yapmak isteyen eşitler olarak yaklaşabilirdi.

Bu, Richard'ın sadece potansiyel yatırımcılarla iletişim kurma şeklini değil, aynı zamanda yatırım yaptıkları sosyal girişimlere bakış açısını da değiştirecekti. Richard, dünyanın dört bir yanındaki başlıca sosyal girişimci ağları ve konferanslarıyla bağlantı kurmaya başladı ve bugün Hindistan'daki sosyal girişimcileri destekleyen lider bir değişim yaratıcısı olarak ün kazandı.

İkinci Adım: Süreçlerinizi Mükemmelleştirin

Herkesin neye zaman ve para yatıracağına (ya da yatırmayacağına) karar verirken hala içgüdülerinize ve vizyonunuza güvendiği durumlarda, verileri yorumlamanıza dayalı kararlar almaya devam *etmeyin*.

Metrikleri ve ölçümleri oluşturmak için Çelik Dehası olan bir ekip kurun. İşletmeleriniz için ekipteki herkesin yorumlayabileceği ve anlayabileceği, böylece diğerlerini kendilerine getirdiğiniz doğru yatırım anlaşmalarının ve iş anlaşmalarının uygulanabilirliğini ve uygunluğunu değerlendirme konusunda güçlendirirsiniz.

Chandresh Çelik Dehasını analitik becerileri ve sistem düşüncesiyle yatırımlarına değer katmak için kullanırken, Richard Dinamo Dehasını yaratıcılığı ve stratejik düşüncesiyle yatırımlarına değer katmak için kullanabilirdi. Ona, kendisinin veya bir ekip üyesinin yatırım yaptıkları her şirketin yönetim kurulunda yer alacağı ve her sosyal girişimciyi destekleyeceği bir süreç oluşturmasını tavsiye ettim.

Richard'ın geçmiş modelinde nakdi tutarlı bir şekilde artmamıştı; bu, varlık satın alırken veya yönetirken ve henüz Mavi Seviye'de faaliyet göstermezken sık karşılaşılan bir sorundur: Nakit sermayeye bağlıdır, bu nedenle nakit akışı tutarlı değildir. Bir mülkü veya işletmeyi sattığınızda büyük parçalar halinde gelir ve bir sonrakini satın aldığınızda da aynı şekilde büyük parçalar halinde gider. Sonuç olarak varlık zengini ve nakit fakiri olursunuz.

Richard'a nakit akışını üç akışla daha etkin bir şekilde yönetebileceği süreci gösterdim: yeni bir yatırım yapıldığında ödenen bir yatırım ücreti, sağladıkları danışmanlık için ödenen bir yönetim ücreti ve her yatırımdan elde edilen temettülerden elde edilen nakit getiri. Tüm Mavi Seviye Kondüktörler süreçlerini mükemmelleştirerek her bir değer alanının nakitle ödüllendirilmesini sağlar ve böylece işlerini piyasanın iniş ve çıkışlarında daha sürdürülebilir hale getirir.

Üçüncü Adım: Dengenizi Kurun

Gelirlere, kârlara ve işinizin büyümesine odaklanmayın.

Odak noktanızı değiştirin ve Dynamo Genius'ınızı kullanarak portföyünüzü oluşturma, kaynakları yönetme ve sermaye artırma yöntemlerinde yaratıcı olun.

Richard'ın birden fazla işi olduğu için, pozitif kişisel nakit akışına geçer geçmez Kırmızı Seviye'den Yeşil Seviye'ye geçti. Ancak Mavi Seviye'ye geçmek için Dinamo Dahi zihniyetinde bir değişiklik yapması gerekiyordu.

Deniz fenerinde daha yüksek bir seviyedeysen, daha aşağıdayken göremediğiniz bağlantıları görmeye başlarsınız. İşte o zaman dehânızı

gerçekten ateşler, daha geniş bir açıdan bakarak daha geniş bir etki yaratırsınız.

Richard'ın ikinci işi olan Journeys for Change, liderleri dünyada daha fazla etki yaratmalarına yardımcı olmak için sürükleyici yolculuklara çıkarıyor. Üçüncü işi Careershifters, kariyerinin ortasındaki profesyonellerin daha tatmin edici bir iş bulmalarına yardımcı oluyor. Dördüncü işi olan Impact DNA ise insanların dünyada en fazla etkiyi yaratmak için kendi benzersiz yollarını keşfetmelerine yardımcı oluyor ve benim Servet Dinamiklerimi temel alıyor. Richard, Mavi Düzeyde düşünerek, işletmelerinin birbirleriyle nasıl çalıştığını daha etkili bir şekilde kaldıraç kullanarak yeniden düzenlemeye başladı. Journeys for Change, UnLtd India'nın bazı yatırımcılarının çalışmalarını öne çıkarıyor, Careershifters, daha anlamlı bir işe geçmek isteyen insanlar için yolculuklar düzenlemek üzere Journeys for Change ile ortaklık kurdu ve Journeys for Change, Impact DNA'yı öğrenme müfredatına entegre ediyor.

Yeşilden Maviye Uzanan Dahi Yol

Emma Ponsonby Dubai'de yaşayan bir Blaze Genius. Uzun yıllar boyunca bir pazarlama danışmanlığı şirketinde çalışmış, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki moda markalarına çevrimiçi mağazalarını kurmalarında yardımcı olmuştur. Aklında online perakende alanında kendi işini kurma fikri vardı ve benzer bir hizmet isteyen perakendecileri bulmak için Dubai'ye taşındı.

Emma ile işini kurmak için bir yıl boyunca mücadele ettikten sonra tanıştım. Kendisi ödeme yapmadan işi yürütmekle meşguldü ve küçük ekibi henüz ilk müşterilerini çekememişti. Ana alışveriş merkezlerini hedefliyorlardı ancak hala potansiyel müşterilerden karar bekliyorlardı.

Bu üç adımla Blaze Genius kazanan formülünü bulduktan sonra, bir yıl içinde Kızılötesi seviyesinden Yeşil seviyesine ve Mavi seviyesine tırmandı.

Birinci Adım: Otoritenizi Sağlamlaştırın

Ekibin liderliğine ve müşterilerle kurulan bağlantılara odaklanmaya devam *etmeyin*; Yeşil Seviye'deki kazanma formülünüz, Mavi Seviye'ye geçerken kaybetme formülünüzdür.

Zamanınızı ayırabilmeniz için bir liderlik ekibi oluşturun ve kurun

Mavi Seviye yatırımcılar ve kolaylaştırıcılarla bağlantı kurarak, büyümek için ihtiyaç duyduğunuz kaynaklara ve performansçılara sahip daha yüksek düzeyde bir otorite oluşturmak.

Ona mentorluk yapmaya başladığımda, Emma orijinal planından çok farklı görünen bir Gelecek Vizyonu yarattı. Müşterilerinin online mağazalarını kurmak için onların peşinden koşmak yerine, Emma kendi global online moda mağazasını yaratmak için stratejilerini değiştirdi. Çekeceği moda markası ve müşteri sayısıyla birlikte bir yıllık bir plan belirledi. Ekibi planı kilometre taşlarına böldü ve kendisi finansman bulmak için dışarı çıkarken bunları gerçekleştirmeye odaklandı.

Emma, Blaze Genius'ını sektördeki kilit isimler ve en iyi markalarla bağlantı kurmak için kullandı. Tüm zamanını ofiste geçirmediği için daha enerjikti ve ekibi de daha güçlü hale geldi. İşiyile ilgili risk ve ödülle ilgili soruları olan Mavi Kondüktörlerle birlikte zaman geçirerek Mavi Seviye dilini öğrendi. Bu odak değişikliği ve yeni anlayışla onları kendisine çekti; altı ay içinde, işletmeye 3 milyon dolardan fazla değer biçen planına dayanarak işletme için fon topladı.

İkinci Adım: Süreçlerinizi Mükemmelleştirin

İşin içinde kalmayın ve önden liderlik ederek şirketin ritmini kendiniz yönetin.

Süreçlerinizi ve politikalarınızı yönetmesi için güçlü bir Çelik Dehası, anlaşmalarınızı ve ortaklıklarınızı desteklemesi için bir muhasebeci ve bir avukat atayın ve size seyahat etme ve işinizin ve varlıklarınızın büyümesini uzaktan izleme özgürlüğü verin.

Bir Blaze Genius olarak, oynadığınız oyun ne kadar büyükse, çektiğiniz insanlar da o kadar iyi olur. Emma, kendisini desteklemeleri için dünya çapında profesyonellerden oluşan bir ekip çekti. Bir grup danışmanı kendine çekti ve bir yandan uluslararası ilgiyi çekerken bir yandan da operasyonlarını güncel tutan bir süreç izledi.

Blaze Genius'lar, kendileri için süreçlerini yönetecek güçlü bir Çelik Deha'ya sahip olduklarında ve bu potansiyel ortaklarla, ekiple buluştuklarında ayrıntıların ve süreçlerin yerinde olmasını sağladıklarında bu konuda her zaman en iyisini yaparlar. üyeler ve yatırımcılar. Emma'nın yeni liderliği de onun için bunu yaptı: Fon toplama süreci boyunca nakit akışını sürdürmek ve potansiyel yatırımcılara ve sponsorlara konseptin kanıtını göstermek için ekip, Emma diğerleriyle bağlantı kurarken bir beta sitesi başlattı.

Üçüncü Adım: Dengenizi Kurun

Finansalları veya yatırım, finansman, risk ve getiri dilini öğrenme ihtiyacını göz ardı *etmeyin*.

Blaze Genius'ınızı kullanarak etrafınızı Mavi Kondüktörlerin dilini konuşan bir grup danışman ve bağlantıyla çevreleyin, böylece onların desteğiyle bilançonuzu oluşturabilirsiniz.

Emma ilk yılında ünlülerle, moda markalarının yöneticileriyle, yatırımcılarla, sponsorlarla ve büyük müşterilerle bağlantı kurdu. Blaze Genius sayesinde bu kişiler arasında da bağlantılar kurdu ve işini büyütürken ağında yeni fırsatlar yarattı.

Bu, Blaze Genius'ların her seviyedeki nihai kazanma formülüdür: bağlantılarından fırsatlar yaratmak. Ancak Yeşil Seviyeden Mavi Seviyeye geçildiğinde, bir sonraki girişim bu fırsatlardan gelir, çünkü Blaze'lerin işleri kendileri değil, yüksek performanslı ekipler aracılığıyla çalışır.

Birlikte çalışmaya başladıktan bir yıl sonra Emma ıslıl ıslıl parlıyordu ve bir yıl önceki Kızılötesi Seviyesinden dönüşmüştü. İşleri, kişisel olarak büyümesi ve hizmet etmesi için bir araç haline gelmişti - tüm zamanını işlerine hizmet etmek için harcamak yerine işlerinin ve varlıklarının onu en yüksek potansiyeline götürmesine izin verdi.

Dört Yatırım Türü

Bu adımları attıkça ve Mavi Seviye'ye giden deha yolunuzu izledikçe, dehanızın sadece servet edinmede değil, aynı zamanda servetinizi korumada da giderek daha önemli hale geldiğini göreceksiniz. *Birçok servet yaratıcısının felaketi, paralarını kazanma formülleriyle kazanmaları, ancak kaybetme formülleriyle hepsini kaybetmeleridir.*

İşte dehanızın odaklanması gereken yatırım türleri ve akışınızda kalmak için kaçınmanız gereken türler.

Dinamo Yatırımları İnovasyon Temellidir

Dinamo Dehaların kazanma formülü, başkalarının göremediği şeyleri görebilmektir. Hızlı büyüyen şirketlere, emlak geliştirmelerine veya inovasyon ve geliştirme becerileriyle değer katabilecekleri işletmelere ve mülklere yatırım yapmayı seçtiklerinde ve daha sonra yeniden sattıklarında veya yeniden finanse ettiklerinde, portföylerini en hızlı şekilde oluştururlar.

Dynamo Geniuses için kaybettiren formül, zayıf zamanlama anlayışlarıdır. Dinamolar piyasadan ne beklemeleri gerektiği konusunda çoğu zaman aşırı iyimser ve aşırı hırslıdır. Zamanlama ve pazarlık yoluyla piyasayı

alt etmeye çalışmaktan veya opsiyonlar veya vadeli işlemler gibi daha riskli ticaret piyasalarına girmekten kaçının. Dinamolar, kazanma serisine girdiklerinde bile aşırı alım satım yaptıklarında veya kendilerini fazla zorladıklarında kazandıkları parayı kaybettiklerini göreceklerdir. Eğer bu sizseniz, portföyünüzün bir kısmını yönetmesi için diğer Dâhilerden birini bulmanız daha iyi olacaktır; sizin zayıf yönleriniz onların güçlü yönleridir.

Blaze Yatırımları Ortaklık Temellidir

Blaze Geniuses'ın kazanan formülü, doğru insanlarla bağlantı kurarak doğru fırsatları yakalama becerileridir. Varlıkları toptan bir değerde veya başkalarının elde edemeyeceği koşullarda sunan fırsatlarla yatırım ortaklıkları kurmayı seçtiklerinde, başarılı olurlar. Bunlar iş ve mülk yatırımları olabileceği gibi, kendilerine önceden belirlenmiş getiriler sağlayan bir proje veya işlemi finanse ettikleri ortaklıklar da olabilir.

Blaze Genius'ın dezavantajı, finansal ayrıntılara sınırlı bir ilgi göstermesidir: bir elektronik tablo ile oturmak ve yatırımları sıkı marjlar, yüzde getiriler ve getiri yönetimi göz önünde bulundurularak yönetmek. Sürekli izleme gerektiren bir mülk portföyüne veya ticaret sistemine saplanıp kalmak Blaze'leri bunalmış ve sermayesiz bırakacaktır. Ne yapacaklarını bilemeyecek kadar nakit parası olan Blazeler, başkalarıyla anlaşmalar ve ortaklıklar yaparak akış içinde kalırken, bu gibi yatırımları yönetmesi için bir Çelik Dehası tutmalıdır.

Tempo Yatırımları Zamanlamaya Dayalıdır

Tempo Geniuses için kazanan formül Dinamo'nun kaybeden formülüdür. Dâhiler: Piyasaları zamanlama ve ne zaman alıp satacaklarını bilme yeteneklerini kullanırlar. Bu, Tempoların işe başladıkları anda bu konuda uzman olacakları anlamına gelmez, ancak doğru ortamda, doğru uzmanlarla çalışarak, mükemmel oldukları yatırımlar, ticaret yapabilecekleri işletmeler, varlıklar ve mülkler olacaktır.

Tempo Dehalarının kaybetme formülü Dinamo Dehalarının kazanma formülüdür: başarıya giden yolda yenilik yapmak. Tempolar, düşük değerli bir varlığı yüksek değerli bir varlığa dönüştürmek için değer veya yaratıcılık katmaları gereken spekülatif yatırımlardan uzak durmalıdır. Yeni girişimlerden ve hızlı çıkışı olmayan yatırımlardan uzak durun. Tempo Dehaları en iyi şekilde çevik kaldıklarında ve yatırımları likit olduğunda çalışırlar.

Çelik Yatırımları Sistem Tabanlıdır

Bir Çelik Deha için kazanan formül, Blaze Deha'nın kaybedenidir: detaylara dikkat etmek ve finansalları okumak. Tüm becerilerini geliştirmek zaman alır, ancak Çelikler muhasebecileriyle birlikte rakamları okumaya zaman ayırarak, işletmelerden elde edilen temettüler veya mülklerdeki kira getirileri gibi istikrarlı varlıklara odaklanarak sürekli nakit akışı yaratmanın akıllı yollarını bulacaklardır.

Steel Geniuses'ın kaybetme formülü Blaze Geniuses için kazanma formülüdür: doğru fırsatları yakalamak için her konuşmada doğru yerde ve doğru zamanda olmaya çalışmak. Çelik Dahilerin başarısı insanları bulmaktan değil, onlar için hangi varlıkların işe yaradığını bulmaktan ve bunları çoğaltmaktan gelir. Çeliklerin piyasada iş çevirmeye ve ticaret yapmaya ihtiyacı yoktur. Daha istikrarlı ve öngörülebilir yatırımlara odaklanırlar ve Blazelerin sabrının yetmediği getirileri bulurlar.

Ve unutmayın: Ruhani Yatırımlar Hayırseverlik Temellidir

Mavi Seviyeye yükseldikçe, her zamankinden daha fazla bağış yapma hakkını da kazandığınızı göreceksiniz. Hepimiz şu anda önem verdiğimiz amaçlara bağışta bulunabilirsek de, akışınız büyüdükçe bağış yapma ve bu bağışların muazzam bir etki yaratmasını sağlama gücünüz de artar.

Akışınızdan daha büyük yüzdeler alıp katkıda bulundukça

Hiçbir karşılık beklemeden hayırsever bir şekilde yaptığınız bu bağışlar, sizi Servet Feneri'nde yukarı taşımak için itici bir güç haline gelir. Bu bağışlar başkaları için harikalar yaratır ve size işinize anlam ve hayatınıza tatmin katan daha büyük bir amaç verir. Bu daha büyük amaç olmadan Mavi Seviyeye geçerseniz, ivme kaybedersiniz: Kişisel başarı artık sizi yukarı taşıyacak kadar güçlü bir itici güç olmayacaktır.

Sadece zenginliğimizi bir fırsattan bir yükümlülüğe dönüştürerek - daha fazlasını vermek için daha fazlasını kazanmayı görevimiz olarak gördüğümüzde - ivmemizi koruyabiliriz. İşte bu yüzden ruhumuzla *Neden diye sorduğumuzda*, amaç duygumuz bizi en üst seviyelere taşır.

BÖLÜM YEDİ ÖZET

- Yeşil Seviye, yüksek performanslı ekiplerin seviyesi olan ikinci kurumsal seviyedir.
-

Yeşil Seviyede, siz olmadan da çalışabilecek işleriniz var. Ancak Mavi Seviyeye

yükselmek size birden fazla ekipten birden fazla akışa sahip olma gücü verir.

Bu üç adımı izleyerek Yeşil'den çıkabilirsiniz:

Otoritenizi Sağlamlaştırın

Süreçlerinizi

Mükemmelleştirin Dengenizi Kurun

Dâhilerin bu üç adım için Mavi Kondüktör Seviyesine geçmelerini sağlayan farklı bir stratejileri vardır.

Dört dahiye uygun dört farklı yatırım türü vardır: İnovasyon temelli Dinamo yatırımları, ortaklık t e m e l l i Blaze yatırımları, zamanlama temelli Tempo yatırımları ve sistem temelli Çelik yatırımları.

Yeşil Performansçı olarak ekipleri yönetmekte ustalaşırsınız ve bu da size Mavi Kondüktör'e geçme hakkı kazandırır; burada hepsi kendi ekiplerine ve kendi akışlarına sahip birçok performansçıyı çekebilirsiniz.

Uçuş Öncesi Kontrol Listesi: Mavi Seviye

Yeşil Seviyeden Mavi Seviyeye - multimilyonerlerin ve milyarderlerin ülkesine - geçmeye hazır mısınız? Diğer seviyelerde olduğu gibi, www.millionairemasterplan.com adresindeki kişisel sayfanızda aşağıdaki kontrol listesi noktalarının her biri için değerlendirmeler ve Çalışma Kitapları bulunmaktadır. Bu bölüm için Çalışma Kitabından uyarladığım alıştırmayı, otoritenizi nasıl sabitleyeceğinizle ilgilidir.

Kontrol listesini şimdi tamamlayın: Evet ya da hayır seçeneğini işaretleyin. Nasıl değerlendiriyorsunuz? Ardından her birini hayırdan evete çevirmek için çalışmaya başlayın.

Otoritenizi Sağlamlaştırın

1. Nakit üreten bir varlık portföyüm var.

zenginlik ve Uçuş Yolum doğrultusunda büyür.

☐ Evet

☐

Hayır

2. Tüm mal varlığımın ve mal varlığımın bir güven yapısına ve ekibine sahibim.

işletmelere akar ve bu işletmelerde ölçülür.

☐ Evet

☐

Hayır

3. Sektörümde yerleşik bir otoriteyim ve varlıklarımı ve işletmelerimi Evet ☐ Hayır ☐
yönetmeleri için üst düzey liderleri kendime çekiyorum.

Süreçlerinizi Mükemmelleştirin

1. Tüm varlıklarım ve işletmelerim aynı inceleme sürecini paylaşıyor ve kendi zamanımın çok azını alarak yeniliyorum. ☐
2. Satın almak için ortak bir sürecim ve bir dizi kriterim var, varlık ve işletmelerimi elde tutmak veya satmak. Evet ☐ Hayır ☐
3. Yeni fırsatları ve yetenekleri değerlendirmek için bir sistemim var ve beni doğru yerde, doğru zamanda tut. Evet ☐ Hayır ☐

Dengenizi Kurun

1. Portföyümün tüm alanlarında zaman dengesini korumamı ve gerektiğinde değer katmamı sağlayan bir ritme sahibim çoğu. Evet ☐ Hayır ☐
2. Sektörüm ve varlıklarım ile ilgili uzun vadeli bir bakış açısına sahibim ve beni her şeyden haberdar edecek süreçler. Evet ☐ Hayır ☐
3. Hayatım, portföyüm ve farklı roller arasında bir denge tutturuyorum spektrum seviyelerinin canlı ve çok yönlü kalmasını sağlar. Evet ☐ Hayır ☐

EYLEM NOKTASI

Otoritenizi Sağlamlaştırmak İçin Üç Soru

Ekiplerinizin akışlarınızı yönetebilmesi için ekipler konusunda uzmanlaşmanız gerektiğini gördünüz. Asıl zorluk, siz hala bir Yeşil Performansçı iken size katılacak doğru performansçıları bulmaktır.

Sanatçılar, milyon dolarlık projeler üzerinde çalışmak için gereken kaynakları bir araya getirebilen Kondüktörlerle çalışmak isterler. Sarı Seviye'de promosyonlar düzenlemeye başladığınız andan itibaren bunları

kârlı bir şekilde oluşturunuz; Mavi Seviye'ye geldiğinizde bunların hepsine sahip olursunuz. Sanatçıları cezbetmenin anahtarı, onlara *sizin şefliğinizde sizsiz çalmaktan daha iyi müzik yapacaklarını* kanıtlamaktır. Otoritenizi sağlamlaştırmanın anlamı budur. Büyük sanatçıları cezbetmek istiyorsanız üç temel unsurun yerinde olması gerekir:

1. Rakamlarınızda bir otorite: portföyünüz
2. Liderliğinizde bir otorite: güven ekibiniz
3. Kaynaklarınızda bir otorite: ağıınız

Bu üç soruyu yanıtlayın ve otoritenizi sağlamlaştırmak için adımlar atarken alıştırmaları tamamlayın:

1. Servetinizin dayanağı olarak nakit üreten bir portföyünüz var mı?

Başlangıçta kendi kişisel adınız altında varlıklara sahip olsanız da, Mavi Seviye'ye geldiğinizde varlık portföyünüzün bir tröst veya holding şirketi altında olmasını istersiniz. Portföyünüzün anahtarı, ister bir işletme, ister bir mülk, borsa, bir banka hesabı - paranızın depolandığı herhangi bir varlık olsun, her varlık için her yıl nakit yatırım getirinizi (herhangi bir kredi veya yükümlülüğün maliyeti net) ölçmektir.

Tüm varlıklarınızı tek bir portföyde görmek için doğru formatı ayarlayın (kişisel sayfanızın Mavi bölümünde bunun için bir şablon bulacaksınız). Belirli varlıklar hakkında karar vermeden önce her yıl için nakit getirisi ve sermaye büyümesi hedeflerinizi belirleyin. Ardından, hedeflerinize ulaşmanız için her bir varlığın önümüzdeki yıl nasıl performans göstermesi gerektiği konusunda ekibinizle birlikte karar vermeniz gerekir: Varlığın getirisini artırın, yükümlülük maliyetini azaltın, yeniden değerlendirin, yeniden tahsis edin, satın alın veya satın.

Yatırımlarınızdan daha yüksek getiri elde etme beceriniz, doğal dehânızı nasıl kullandığınız ve nerede otorite sahibi olduğunuzla yakından ilgili olacaktır. Yatırımlarınızda otorite olmak istediğiniz alan nedir? Dehanıza uygun alanı seçin ve tutkulu olduğunuz bir sektör seçin.

2. Otoritenizi büyütmek için bir güven ekibiniz ve ekip yapınız var mı?

Doğru kurumsal ve yatırım yapısı, yatırım yapmak ve işlerinizi yürütmek istediğiniz yerle ilgilidir. Yapıyı yaşadığınız yere göre değil, pazarınıza uygun olacak şekilde kurun. Başka bir deyişle, küresel bir iş büyütüyorsanız, yatırım yapınızı yerel avukatınız ve bankanızla kurmayın.

Bu nedenle, nereye gittiğinize bağlı olarak sizinle birlikte büyüyecek bir muhasebeci ve avukattan oluşan bir güven ekibine sahip olmanız gerekir. Nerede olduğunuzu ve nereye gittiğinizi paylaşarak bir tane edinin.

Portföyünüzü paylaşın ve onları planınızın bir parçası haline getirin.

Şimdi sizi Yeşil Performans Gösteren Seviyesinden çıkaran kısım geliyor: Varlıklarınızın her birini genişletmek ve geliştirmek için bir Performer seçin, kaynak sağlayın veya cezbedin, böylece hiçbirine operasyonel olarak dahil olmazsınız. Faktör içine o varlığı yönetmek için bir maliyet olacaktır. Ancak çoğu varlığın getirisinin yarısını başka birinin yönetmesiyle elde etmek, hepsini elinizde tutmaya çalışıp en değerli varlığınız olan zamanınızı kaybetmekten daha iyidir.

Eğer Yeşil Seviye'de o kadar uzun süredir çalışıyorsanız ve siz dahil olmadan bir başkasının yönetmesini hayal bile edemiyorsanız, pratik yapmanın en kolay yolu başka bir şirkete stratejik düzeyde danışman veya yönetim kurulu üyesi olarak katılmaktır. İnanın bana, yönetim kurulu toplantılarında "Bugün tüm e-postalarınıza cevap verdiniz mi?" gibi sorular sormayacaksınız. Kendinizi hemen şirketin karşı karşıya olduğu daha geniş stratejik meselelere bakarken bulacaksınız; bu da size kendi işiniz ve zamanınızla ilgili farklı bir bakış açısı kazandıracaktır.

3. Üst düzey liderleri, kaynakları ve fırsatları kendinize çekiyor musunuz?

Sektörünüze bağlı olarak, piyasadaki kaynakları yöneten İletkenlerin zamanlarını zaman içinde kurdukları güvenilir bağlantılara yatırdıklarını göreceksiniz. Sizin için doğru İletkenleri bulmak için bu soruları yanıtlayın:

Sektörünüzde bağlantı kurmanız gereken en iyi üç iletken kimdir?

Sektörünüzdeki en iyi performans gösterenler nereye çekiliyor?

Kaynakların değiş tokuş edildiği başlıca mekanlar, etkinlikler ve gruplar nerelerdir?

İçerideki fırsatların paylaşıldığı yerler nereler?

Diğer Mavi Kondüktörlerle güven ve bağlantı kurmanın en kolay yolu onların promosyonlarına katılmaktır (bir sonraki projelerini, işlerini veya yatırımlarını başlatmak, satın almak veya satmak için her zaman bir promosyon düzenlerler)

-Ve sonra onların ya da güvendikleri kişilerin katılımıyla kendi Mavi Seviye promosyonunuzu gerçekleştirin.

Otoritenizi sağlamlaştırmak zaman alır, ancak bu seviyede zamanınızı finanse edecek nakit akışına sahipsiniz. Mavi Seviye'ye geçmeyi kendinize görev edinmeye hazırsanız, size yol gösterecek çevrimiçi Oyun Kitaplarının geri kalanını takip edin.

Bölüm 8

MAVIDEN ÖTESİNE: ŞEFTEN EFSANEYE

Ölçün: Milyon dolarlık portföyden güçlü nakit akışı
Duygular: Sakinlik; sabır; açıklık
Kalmanın maliyeti Eleştiriler; izolasyon; tutku kaybı **Burada:**
Odaklanmaya ihtiyaç var: Güven ve vaat
Buraya nasıl Risk yönetimi; varlık yönetimi; ayrılma **geldim?**
Nasıl hareket ederim Güveninizi Trumplaştırın; Para Biriminizi Sermayeleştirin; Topluluğunuzu Bağlayın **Yukarı mı?**

Şimdiye kadar yaşadığım en korkutucu deneyim Yeni Zelanda'ya yaptığım bir seyahatti. Bir arkadaşım beni o zamanlar dünyanın en yüksek bungee jumping'ine sahip olan Nevis'e götürdü. Platformun üzerinde durup dört yüz metre aşağıdaki nehrin kayalıklarına baktığımı hatırlıyorum. Ayak bileklerime bağlı uzun ip bana ağır geliyordu. Ölümüne korkuyordum.

İşte o zaman rehber bana şöyle dedi: "Bunu atlıyormuşsun gibi düşünme. Sadece kendini bırakıyormuşsun gibi düşün. Gerisini yerçekimi halledecektir." O haklıydı. Tutunduğum şeyleri bırakmak zorundaydım. yeni bir özgürlük deneyimi yaşayacaktım. Evet, dehşete düşmüştüm ama kendimi bırakırsam, deneyimlemeye istekli olduğum şeyde bir kuantum sıçraması yapacaktım.

Ben de öyle yaptım. Ve karşılığında, uçmanın nasıl bir his olduğunu deneyimledim.

Kuantum Sıçramaları Her Yerde

Bu yolculuğa başladığımızda, size Singapur'da arabama el konulduğu gece düşünce tarzımdaki ilk kuantum sıçramamdan bahsetmiştim ve Kızılötesi'nden çıkmaya ve Milyoner Ana Planı'nın ilk adımlarını atmaya karar vermiştim. Tırmanışımın geri kalanı, o gece ya da bungee platformundan atlamadan önce yaptığım gibi kuantum sıçramalarım olarak adlandırdığım şeyi gerektirmedi. Yoksa gerektirdi mi?

Kuantum sıçramasının bilimsel tanımı "elektronların bir kuantum durumundan diğerine atlamasıdır." Fen dersinde farklı elementlerin atomlarını elektron halkaları ile çizdiğinizizi hatırlıyor musunuz? Her halka farklı bir kuantum durumunu temsil ediyordu. Atomda bir değişiklik olduğunda elektronlar bir halkadan diğerine atlar.

Evrende bunun en yaygın örneği, iki hidrojen atomunun çarpışarak bir helyum atomu oluşturduğu yıldızlardaki nükleer füzyondur. Sonuç olarak iki çekirdek birleşerek tek bir çekirdek haline gelir ve bir elektron kuantum sıçraması geçirerek bir ışık fotonu yayar. Bu kuantum sıçramalarının milyarlarcası her an gerçekleşerek güneşimizin ışığını ve gece gökyüzündeki yıldızların parıltısını üretir.

Kuantum sıçramalarının hayatta sadece ara sıra gerçekleştiğini düşünmek ve kuantum sıçramalarının sonucu olduğumuzu ve kuantum sıçramalarıyla aydınlanan bir dünyada yaşadığımızı unutmak bizim için kolaydır. Her gün uyandığımda kendime bu inanılmaz ışık dünyasının bir parçası olduğumu hatırlatıyorum. Her gün aynı durumda takılıp kalma seçeneğim var ya da kuantum sıçraması yapıp ışığın bir parçası olabilirim. Deniz fenerinde bir gün daha.

Deniz fenerinin her seviyesinin dinleme, düşünme ve hareket etme şeklimizde nasıl dramatik bir değişim gerektirdiğini gördünüz. Akışımız büyüdükçe her seviye bizi olaylara farklı bakmaya zorlar. Her seviye bir radyo istasyonu gibidir, kadran üzerinde diğerlerine bağlıdır ama her biri farklı frekanstadır. Kadranı basit bir şekilde kaydardığımızda duyduğumuz müzik tamamen farklı olur.

Wealth Deniz Feneri'nde bu kadar ilerleyebilmek aynı zamanda bırakmayı da gerektirdi,

tıpkı bungee jumping platformunda bıraktığım gibi. Bazen bu, sizi bir sonraki seviyeye taşımak için haftalar veya aylar önce öğrendiğiniz şeyleri bırakmanız anlamına geliyordu. Dünyadaki insanların çoğunluğunun bir parçasıysanız, Temel Prizma'da (Kızılötesi, Kırmızı veya Turuncu Seviye'de) başladınız ve orada kazandığınız seçim veya hareket özgürlüğünden vazgeçmek zorunda kaldınız. Bir sonraki seviyeye tırmanmak için sizi bir

seviyeye getiren adımları unutmamız gerekiyordu. Seçim özgürlüğüne ya da hareket özgürlüğüne ve bir önceki seviyede öz değerimizi bağladığınız şeye tutunmak, o seviyede takılıp kalmanıza neden olur.

Böylece bırakmayı öğrendiniz ve karşılığında zenginlik kazandınız, çok fazla başarı elde ettiniz ve hayal edebileceğinizden çok daha fazlasını geri verdiniz. Artık dünyada Kurumsal Prizmaya geçen azınlıktaki insanlar arasındasınız. Ve eğer Mavi Seviye'ye geçtiyseniz, bu aşamanın ötesine, müziğin kendisinin yaratılmasına geçme hakkını kazandınız: üçüncü prizma, Simya Prizması.

Blue Conductors sosyal kaldıraç tasarlama sanatında ustalaşmıştır. Akışlarımızı yönetmek için nasıl ekipler oluşturacağımızı biliyoruz ve bunun sağladığı hareket özgürlüğünün tadını çıkarıyoruz. Başkalarının fikirlerimizi sevmesine, çok çalışmamıza ya da liderlerimizin çabalarına müdahale etmesine çok az ihtiyaç duyuyoruz. Kendimize verdiğimiz değeri, kaynaklarımızdaki büyümeye bağlıyoruz; buna şu anda bağlantıda olduğumuz üst düzey etkileyiciler de dahil.

Mavi Seviyeye ulaştığımızda, sektörümüz veya davamız için bir Mütevelli olma çağrısı kaçınılmaz olarak gelir. Şimdi sektörünüz veya davanız için bir lider ve rol model olarak öne çıkmaya istekli olup olmadığınıza karar vermeniz gerekiyor. İndigo Seviyesine ve Simya Prizmasına geçmek, özellikle hareket özgürlüğünüze olan bağlılığınızı bir kez daha salıvermek ve öz değerinizi etki çemberinizde bırakacağınız mirasa bağlamak anlamına gelir.

Simya Prizması oyunun tüm kurallarının belirlendiği yerdir. Son yüz yılda, oyunun kurallarının nasıl konulacağını büyük ölçüde büyük kurumlara ve hükümetlere devrettik. Bu her zaman böyle değildi.

Rönesans döneminde kuralları özel aileler, bilim insanları, sanatçılar ve mimarlar koyuyordu. Amerika'nın ilk günlerinde ise kuralları öncüler ve girişimciler koymuştur. Her durumda, kendi hareketlerinin Mütevellisi olmaktan bir sonrakinin Bestecisi olmaya geçtiler. Akordu bozulduğunda müziği yeniden yazdılar. Bugün, internetin büyümesi ve küresel ekonomide, yine değişim yaratanların ve liderlerin öne çıkmayı ve küresel sahnede oyunun kurallarını koymayı seçtiklerini görüyoruz. Kitleler, hükümetlerden ve şirketlerden çok bu yeni öncülere ve liderlere ilgi duyuyor ve onları takip ediyor.

Bu dönüşümün bir parçası olmak için Simya Prizması'na doğru ilerlemenin adımlarını bu kitabın sayfalarına sığdırmak mümkün değil. Bu yapılamayacağından değil - çok az kişi bu seviyeye ulaşmak için azim ve odaklanmaya sahip olsa da - bugün tırmanışı kendim öğreniyorum. Simya

Prizmasına yükselmek için sizin de en az benim kadar fırsatınız var! Çünkü size ne yapılması gerektiğini söyleyebilirim: Bir kez daha, Mavi Kondüktör'den İndigo Müteveli'ye sadece üç adım var.

Maviden İndigoya Üç Adım

Mavi Orkestra Şefliğinden İndigo Mütevelliliğe geçiş, temsil ettiğiniz amaca karşı sorumlu hale gelirken özgürlüğünüzün bir kısmını kaybettiğiniz bir adımdır ve hem Peter Diamandis hem de Richard Branson ile tanıştığım da bu adımı atıyorlardı.

Peter Diamandis ile ilk kez Bali'den Ray Kurzweil ile birlikte Singularity Üniversitesi'ni kurduğu Silikon Vadisi'ndeki NASA merkezine gittiğimde tanıştım. Peter'la tanıştığım da zaten milyon dolarlarla iş yapmaya alışkındı. X Ödülü'nü, yörünge altı uzaya bir roket gönderip güvenli bir şekilde geri dönen ilk kişiye 10 milyon dolar ödül vererek uzay yolculuğunu teşvik etmenin bir yolu olarak kurmuştu.

Bunu parası olmadan önce yaptı; uzay yolculuğunun sınırlarını ilerletme misyonuyla hareket ediyordu. On birinci saatte Ansari ailesinden 10 milyon dolar topladı ve Burt Rutan'ın kazanan uçuşunun ardından X Ödülü, mucitleri büyük zorluklarımızı çözmek için rekabet etmeye teşvik ederek gelecek için bir itici güç haline geldi. Fütüristler, öncüler ve girişimcilerle bağlantı kurmak için Blaze Genius'ını kullanan Peter, sektördeki en zeki beyinleri ve en derin cepleri çekerek geleceğimiz için bir Müteveli Heyeti haline geldi.

Bir yıl sonra, binlerce mil ötedeki İngiliz Virgin Adaları'nda, Necker Adası'nda Richard Branson ile bir hafta geçirdim. Virgin Galactic ile uzaya yaptığı kendi girişiminden ve bu girişimle nasıl bağlantı kurduğundan bahsetti.

Burt Rutan, Peter Diamandis'in daveti üzerine yeni uzay yolculuğu girişimini başlatmak üzere ödüllü uçuşunda. Halihazırda bir milyarder olmasına rağmen, Richard aynı zamanda İndigo Mütevellisi olarak rolüne adım atıyor ve kitapları, konuşmaları, videoları ve bloglarıyla dünyanın girişimcileri için bir rol model oluyor.

Artık pek çok Mavi Kondüktör, dünyanın sorunlarından sorumlu olma ihtiyacı duymadan lüks ve zenginlik içinde bir yaşam sunan Mavi Seviyede kalmayı tercih ediyor. Ancak giderek artan bir şekilde, Mavi Orkestra Şeflerinin büyük zorluklarımızı çözmek için sorumluluk aldıklarını ve liderlik etmek için Müteveli Seviyesine geçtiklerini görüyoruz. Bir İndigo Müteveli, besteci ve sanatçıların konser salonunda müzik yapmaları için isim ve kaynak sağlayan bir tiyatro mütevellisi gibi müziği mümkün kılar.

İşte Peter ve Richard'ın Indigo Level'a geçmeyi seçtiklerinde attıkları üç adım:

- 1. Güveninizi Koz Olarak Kullanın:** Güveninizi koz olarak kullandığınızda, pazarınızda oluşturduğunuz güveni sadece zenginlik yaratmaktan daha fazlasını yapmak için kullanırsınız. Peter uzay endüstrisine duyduğu güveni, X Prize'ı başlatmak üzere astronotlardan ve NASA üyelerinden oluşan bir paneli bir araya getirmek için kullandı. Richard, Virgin Group'taki geçmişini ve itibarını kitaplarını piyasaya sürmek için kullandı ve herkesin kendi işini kurabileceği ve iyilik için bir güç olabileceği mesajını paylaştı.
- 2. Para Biriminizi Sermayeleştirin:** Mavi Kondüktörler kendi içlerinde alınıp satılabilen varlıklar inşa etmişlerdir. Bunlar genellikle halka açık işletmenizdeki hisselerdir. Diğer zamanlarda ise bunlar marka ve itibar gibi maddi olmayan varlıklardır. Richard, işlerini ve Virgin markasını, örneğin havayolu şirketinin yeni yeşil enerji ve çevre çözümlerini finanse etmesi gibi katkılarını finanse etmek için kullandı. Peter, X Prize'ı başlatmak için itibarından yararlandı. Google'dan Larry Page kendisine yaklaştığında, aya bir araç indirmek için bir Google X Ödülü başlattı. O zamandan bu yana X Prize'ı oyunun kurallarını değiştiren biri haline getirerek yoksulluktan sağlık hizmetlerine ve çevrenin korunmasına kadar günümüz dünyasının önemli sorunlarını çözen bir dizi inovasyon yarışmasını finanse etti.
- 3. Topluluğunuzu Bağlayın:** Pazarınızı bir topluluk olarak gördüğünüzde, herkes bir müşteri, ortak, katılımcı ve savunucusu. Peter, daha parlak bir yarın için işbirliği yapan fütüristler ve liderlerden oluşan bir topluluğu bir araya getirmek için Singularity Üniversitesi'ni kurdu. Richard, dünyanın dört bir yanındaki sosyal girişimcileri ve değişim yaratıcıları birbirine bağlamak için Virgin Unite'ı hayır kurumu olarak kurdu.

Neden Richard ve Peter gibi Mütevelliilerle zaman geçiriyordum? Çünkü Mavi Kondüktör olma hakkını kazanmıştım ama İndigo Mütevelli Heyetine yükselmek için gereken bu üç adımı bilmiyordum. Sonuç olarak, on yıl önce Mavi Seviye'den İndigo'ya geçmeye çalışırken bazı yanlış adımlar attım.

O zamanlar, daha fazlasını yaratmak ve daha fazla katkıda bulunmak için sosyal girişimcileri bir araya getirebileceğimiz bir "Dünya Çapında Zenginlik" vizyonum vardı. Çabalarımı ve kaynaklarımı, büyüyen ve gelişen ancak nihayetinde kendini sürdüremeyen bir ağ için harcadım.

Büyüttüğümüz topluluk içindeki politika ve çatışmalara hazır değildim. Daha büyük bir amaca sahip olmanın getirdiği eleştirilere ve büyüme sancılarına hazır değildim. Ve kendi yolculuklarını sürdüren ve benzer büyüme sancılarını çoktan atlatmış olan Mütevellilerden bir şeyler öğrenmek için gerekli zamanı ayırmamıştım.

Varlık Deniz Feneri'nin her seviyesinde olduğu gibi, bir sonraki seviyede de tamamen yeni bir deneyime doğru kuantum sıçraması gerçekleşiyor. İşte bu yüzden Peter ve Richard gibi Mütevellilerle zaman geçirmeye ihtiyacım vardı: İndigo Seviyesinin dilini öğrenmek için. Başarısızlıklarımın ders aldıktan ve bu başarılı Mütevellilerle bağlantı kurmak ve onlardan bir şeyler öğrenmek için zaman ayırdıktan sonra, bir amaca ışık tutmak için yenilenmiş bir yolculuğa çıktım: hem mevcut hem de gelecek nesillerimiz için finansal okuryazarlığı artırmak.

Benim yoluma ulaşmam ve sizin de kendi yolunuza ulaşmanız için güven gerekir: dehamızla bağlantılı doğal bir güven.

Mavinin Dehasına Güvenin

Mavi Kondüktör'den İndigo Müteveli'ye geçmek, sermayeyi büyütmekten güveni harekete geçirmeye geçmektir. Aslında, İndigo Seviyesindeki servet yaratıcılarının çoğunun varlıklarına sahip olmak için tröstleri vardır. Pazarınızda oluşturduğunuz güven, sektörünüzle bağlantılıdır ve değişim için bir ses olmanızı sağlar. Ancak ne için güvenildiğimiz dehamıza göre değişir.

Dynamo Genius İnovasyon Konusunda Güvenilir

Vakıf ve Girişim Prizmalarında ilerlemek için bir Dinamo Deha olarak yaratıcı ruhunuzu kullandınız. Sebat etmeniz koşuluyla, gelecekte oluşturduğunuz sicilin size gelecekte davanızın Mütevellisi olma hakkını kazandıracağını göreceksiniz.

Richard Branson ya da Bill Gates gibi Dinamo Dehalar yaratıcılıklarıyla güvenilirler. Her biri yeni pazarlar yaratmak ve büyük zorlukları çözme konusunda küresel düşünmek için öncü bir ruh kullanmıştır. Girişimleri sayesinde inovasyon konusunda bir sicil oluşturmuşlardır, bu nedenle Richard Branson uzaya çıkacağını ya da Bill Gates çocuk felcini ortadan kaldıracığını söylediğinde insanlar onlara inanır.

Blaze Genius Liderlik Konusunda Güvenilir

Doğal liderlik becerilerinizle başarıya giden Blaze yolunuzu takip edeceksiniz. Bu, bağlantılarınızı, saygınızı ve itibarınızı artırdıkça kendi topluluğunuzda bir ses olma hakkını kazanacaktır. Bu sadece bir zaman meselesi.

Peter Diamandis ve Oprah Winfrey gibi Blaze Genius'lara en iyi insanları bir araya getirme yetenekleri nedeniyle güvenilmektedir. Her ikisi de bağlantı kurma ve insanların içindeki en iyiyi ortaya çıkarma yeteneklerini kendi etkilerini ve itibarlarını artırmak için kullandılar. Oprah'ın Oprah's Angel Network aracılığıyla iyilik için bir güç olması ya da Peter'ın X Prize ve Singularity University ile inovasyonu ileriye taşıması gibi, bu güveni topluluklarını harekete geçirmek için kullandılar.

Tempo Genius Hizmette Güvenilir

Tempo Genius yolunuzu küçük şeylerle ilgilenerek, güvenilir ve şefkatli olarak sicilinizi oluşturarak izlediniz. Bu size gelecekte eylemlerinizi savunduğunuz davada güvenilir bir otorite olarak konuşma hakkı kazandıracaktır.

Mahatma Gandhi ve Rahibe Teresa gibi Tempo Dehalarına hizmet etme yetenekleri nedeniyle güvenilmiştir. Her ikisi de doğal duyusal keskinliklerini şefkat yoluyla değişimin savunucusu olmak için kullandılar. Gandhi eğitimini bir doktor olarak kullandı.

Hindistan'ı bağımsızlığa götürmek için avukatlık yaptı. Rahibe Teresa ise misyonerlik yolunu Hindistan'daki yoksullara yardım etmek için kullandı. İkisinin de yaratıcı olmak ya da başkalarıyla bağlantı kurmak için fazla zaman harcamasına gerek yoktu, çünkü sözlerinin ve çalışmalarının kalitesi onları tanımlıyordu. Günlük eylemlerinde gösterdikleri özen, her birine duyulan güvenin tüm dünyaya yayılmasına yol açtı.

Steel Genius Güvenilirlik Konusunda Güvenilirdir

Analitik becerilerinizi ve sistematik düşünme yeteneğinizi kullanarak Çelik Dehanızı takip ettiniz. Bu size gelecekte daha büyük, daha karmaşık, dünyayı değiştirecek görevler teklif etme hakkı kazandıracak. Başkalarının güvenini kazanmak, İndigo Seviyesine geçtiğinizde size dünyada büyük bir fark yaratma gücü verecektir.

Larry Page ve Salman Khan gibi Çelik Dehalar, sistem odaklı düşünceleri ve ayrıntılara gösterdikleri özenle ünlüdür. Her ikisi de basit görünen karmaşık küresel platformlar yaratma becerisiyle bir sicil oluşturdu ve her ikisi de bu güveni, almak yerine vermek için küresel projelere destek kazanmak için kullandı. Larry, Google ile dünyanın tüm bilgilerini çevrimiçi ortamda topluyor. Salman ise dünyanın dört bir yanındaki öğrencilere ve

yetişkinlere eğitim sağlamak için Khan Academy'yi büyütüyor. Her ikisi de bu bilgiyi halka ücretsiz olarak sunuyor.

Dünyadaki ilham verici liderlere baktığınızda, birçoğunun sizin söylediğinizden ya da inandığınızdan çok farklı şeyler söylemediğini ya da bir geleceğe inanmadığını fark edeceksiniz. Aradaki fark, liderlik etme hakkını kazanmak için zaman harcamış olmalarıdır. Deniz fenerinin tepesine ulaşmak için kendi dahiyane yollarını izlemişlerdir.

Ama onlar da hala sizinle aynı yoldalar. Onları kendinizden farklı gördüğünüzde, onların yarattığı farkı yaratabileceğinize dair umudunuzu yitirirsiniz. Onları sadece yolculuğun farklı bir basamağında ama aynı GPS'i kullanan kişiler olarak görerek noktaları birleştirebilir ve sizi onlardan ayıran tek şeyin aradaki basamaklar olduğunu görebilirsiniz.

Farklı renklerde olabiliriz ama hepimiz aynı gökkuşağının parçalarıyız.

Simya Prizması

Servet Deniz Feneri'nin en üst seviyelerine ulaşmak için azim ve bağlılık. Yine de Simya Prizmasına ulaşan herkes size bunun "ben" sayesinde *olmadığını* söyleyecektir. Size orada oldukları için şanslı olduklarını söyleyecekler ve *doğru zamanda doğru yerdeydim* gibi bir şey söyleyerek başarılarının büyük bir kısmını şansa bağlayacaklardır.

Gerçek şu ki, kendi şansımızı kendimiz yaratırız. Zamanımız için bir ritim belirlediğimizde ve stresten çıkıp akışa geçmek için alan açtığımızda, büyülü zaman için alan açmış oluruz. Profesyonel sporcular bu şekilde hissettiklerinde, onların "bölgede" olduklarını söyleriz. Topu ve skor fırsatlarını daha sık yakalarlar ve bu fırsatlar geldiğinde hazır olurlar.

Kendi şansımızı nasıl artırabiliriz? Bu konuya bakmanın basit bir yolu, şansı ŞANS'a ayırmaktır: Konum, Anlayış, Bağlantılar ve Bilgi.

KONUM

Sporda, oyunun sadece siz sahada olduğunuzda devam ettiğini bilmek, oyun için doğru yerde bulunmak anlamına gelir. Bu, beş enerjiniz için alan oluşturmayı içerir ve ihtiyacınız olan kaynakların oyunda olduğu yerde görünmek anlamına gelir. Her sektörde etkili kişilerin ve liderlerin birbirleriyle bağlantı kurduğu bir yer vardır. Eğer o yerde değilseniz, oyunda da değilsiniz demektir.

ANLAMAK

Sahada olmak, sonunda gol atacağınız anlamına gelmez. Oyunu izlemek yerine topa vurmak için orada olduğunuzu anlamak odağınızı değiştirir. Bu, önünüze çıkan fırsatları kollamaya başlamanız anlamına gelir. Topun peşinden koşmayı bırakır ve herkesin nerede olduğuna ve sizin nerede en değerli olabileceğinize göre kendinizi konumlandırmaya başlarsınız. Piyasadaki bir boşluğu doldurmanın anlamı budur. Başkaları için en değerli olabileceğiniz yer, paranın size akacağı yerdir. Bu anlayış, akışın zaten nerede gerçekleştiğine dair farkındalığınızı değiştirir.

BAĞLANTILAR

Sahada olabilir, pas verebilir ve topa vurmaya hazır olabilirsiniz. Ancak sahada sizinle birlikte hiçbir takım oyuncusu yoksa, uzun süre beklersiniz o topun geri gelmesi için. Bağlantılar, sizinle aynı oyunu doğru şekilde oynayan diğerlerine ne kadar bağlı olursanız akışın o kadar artacağını bilmekle ilgilidir. Fırsatları ve kaynakları başkalarıyla ne kadar çok paylaşırsanız, onlar da size o kadar çok karşılık verecektir (tribündeki seyirciler değil, sahadaki oyuncular oldukları sürece).

BİLGİ

Doğru zamanda doğru yerde olsanız ve takımınız topu size teslim etse bile, nasıl vuracağınızı bilmiyorsanız yine de gol atamazsınız. Bu kitap okuyarak olmaz. Pratik yaparak olur: Bilmek ve yapmamak henüz bilmemektir. Servet Feneri'nin her bir seviyesi, gol atmak doğal olarak gelene kadar sizi topa vurma konusunda daha yüksek bir yetkinlik seviyesine götürür.

Her hafta Konumunuzu, Anlayışınızı, Bağlantılarınızı ve Bilginizi geliştiren bir ritme sahip olmak şansınızı artırır. Aynı zamanda servetinizi de oluşturur. Aslında *servet* kelimesi, şansın koruyucusu olan Roma tanrıçası Fortuna'dan gelir. Akışınızı takip ettiğimizde talihimizi buluruz, bu da üç anlama gelir:

1. **Şans:** İyi bir talihe sahip olmak, iyi bir şansa sahip olmaktır. Şansınız ve eşzamanlılıklarınız arttıkça, doğru yolda olduğunuzu bilirsiniz.
2. **Servet:** Servet sahibi olmak, finansal zenginliğe sahip olmak demektir. Eğer bu zor bir iş gibi geliyorsa, yanlış yapıyorsunuz demektir. Servet tutunarak değil, bırakarak ve akışınızı takip ederek gelir.
3. **Miras:** Falınıza bakabilmek, geleceğinizi görebilmek demektir. Akışınızı takip ettikçe -ve dehanızı yaşadıkça- yaşam amacınız ve bırakacağınız miras hakkında daha net olursunuz.

Bu amaçla, Simya Prizması'nda dehalarınız mirasınız haline gelir. Dört dâhinin her biri farklı bir miras bırakır.

Hepimizin içinde büyüklük ve kendimize ait bir miras bırakma potansiyeli var. Şansımızı, servetimizi ve mirasımızı birbiriyle bağlantılı olarak gördüğümüzde, akışımıza doğru ilerlediğimizde ve akışımızdan uzaklaştığımızda işaretleri fark edebiliriz. Hayatımızdaki büyümlü anları artırabilir ve bu büyümlü anları kuantum sıçramalarına dönüştürebiliriz.

İndigo'dan Menekşe'ye Üç Adım

Şu anda Servet Feneri'nde yükselmeyi başaran ve miraslarını bırakan yeni bir grup değişim yaratıcısı görüyoruz. Büyük zorluklarımızı çözmek için yeni yollar buluyorlar. Daha derin bir anlayış düzeyinden geliyorlar ve daha fazla güven kazanmış durumdalar. Her birimiz bu seviyeye yükselebiliriz. Sadece her seferinde bir adım atarak bu seviyeye çıkabilirsiniz. Çünkü burada bile sadece üç adım var.

Bill Gates, İndigo Seviyesinden Menekşe Seviyesine geçmek için bu üç adımı kullanan bir Dinamo Deha olarak Mütevelliden Besteciye geçen bir örnektir:

- 1. Hakkınızı Onaylayın:** Kendinizi Violet Composer'a aday gösteremezsiniz. Halk oylaması ile onaylanması gerekir. Bu, başkanlık seçimleri gibi gerçek bir resmi oylama olabilir veya topluluğunuz sizi lideri olarak tanıyabilir. Ancak bu işinizin ve hissedarlarınızın çok ötesine geçer. Bill Gates, hükümetler ve kurumlar tarafından çabalarını desteklemeye davet edilerek, kendisi ve eşinin vakfı aracılığıyla, etrafındakiler tarafından liderlik etme hakkına sahip oldu.
- 2. Bestenizi Tamamlayın:** Tüm Besteciler bestelerinin kalitesine göre değerlendirilir. Bu, hayattaki bir amaçtan daha fazlasıdır: Sizden önce gelen Bestecileri, neyi denediklerini, nasıl başardıklarını ve nasıl başarısız olduklarını derinlemesine anlamaktır. Bill Gates dikkatini eğitime ve küresel sağlığa çevirdiğinde, kendisinden önce ve sonra gelen Besteciler silsilesinin bir parçası oldu.
- 3. Düşmanlarınızı Kucaklayın:** Bu seviyelerin her biri sizi dalgaların daha yüksek ve daha alçak olduğu denizin derinliklerinde bir yolculuğa çıkarır. Bir Besteci olarak, sizi kurtarıcıları olarak gören insanlar ve düşmanları olarak gören insanlar olacaktır, bu yüzden tüm Bestecilerin korumaları vardır, çünkü en büyük riskleri hayatlarını kaybetme riskidir. Amerika Birleşik Devletleri Başkanı her gün düzinelerce ölüm tehdidi alıyor. Besteci Düzeyindeki üçüncü adım, bu varlık düzeyinde

yükseklerle olduğu kadar bu alçaklarla da barışık olmaktadır.

Menekşeden Ultraviyole'ye Üç Adım

Bir Mor Besteci müziği yaparken, Morötesi Efsane zamanımızın bir sembolüdür. Harita üzerindeki bir efsane, kelimelerin yerine kullanılan semboller bütünüdür. Misyonunuz hayatınız haline geldiğinde ve hayatınız bir nesil için sembol olduğunda, Efsane statüsüne ulaşırsınız.

Violet Bestecileri Ultraviyole'ye giden üç adımı tek başlarına atmazlar. Yarattıkları hareket tarafından basamakları çıkarılırlar:

1. **Amacınızı Kişileştirin:** Tarihte kendi dönemlerinin sembolü olan insanları düşünün. Nelson Mandela Güney Afrika'da ırk ayrımcılığına karşı durdu ve davasının sembolü haline geldi.
2. **Kendinizi Teslim Edin:** Akışımıza girdiğimizde, işimizde kendimizi kaybederiz. Tamamen teslim olduğumuzda, davamızı hayatımızın üstünde tutmaya istekli oluruz. Tüm Efsaneler davaları için kişisel fedakarlıklarda bulunurlar. Efsaneler her şeyi tüketen misyonlar yaşarlar.
3. **Hayatınızı Kaybedin:** Eğer Efsane seviyesine ulaşacaksanız, bunun siz öldükten sonra gerçekleşme ihtimali yüksektir. Birçok Besteci ancak hayatını kaybettikten sonra Efsane olur. Bununla birlikte, halihazırda kendi zamanlarının sembolü olan yaşayan Efsaneler de vardır.

Bu son adım, Ultraviyole'nin Servet Feneri'nin son -belki de nihai-seviyesi olmasının nedenidir. Kızılötesinden Ultraviyole'ye kadar toplam dokuz seviye vardır. Bunlar tüm insanlığın içinde aktığı dokuz seviyedir. Hepimiz ışığı oluşturan aynı kuantum sıçramalarının bir parçasıyız. Ancak onu böldüğümüzde basamakları görebilir ve hepimizin aynı gökkuşağının parçası olduğumuzu görebiliriz.

Sizin Mirasınız

Simya Prizmasındaki üç seviyede, Dehanız parlayacaktır. Zamanımızın Mütevellileri, Bestecileri ve Efsaneleri Dehalarıyla ıslıl ıslıl parlıyorlar. Simya Seviyesinde, Dehanız mirasınız haline gelir.

Dinamo Dehaları Eserlerinde Miras Bırakıyor

Thomas Edison ve Leonardo da Vinci gibi Dinamo Efsaneleri yaratıcılıklarıyla bize bir miras bıraktılar. Bugün sahip olduğumuz yenilikler, bize işleri yapmanın yeni yollarını veren fikirlerle dolu bir yaşamdan geldi.

Bir Dinamo Dehası olarak bıraktığınız yenilikler insanlığın gidişatını değiştirebilir.

Blaze Dehaları Mesajlarında Miras Bırakıyor

John Lennon ve Martin Luther King Jr. gibi Blaze Efsaneleri, mesajlarının gücüyle bir miras bıraktılar. Onların sözlerinin bir sonucu olarak düşünme şeklimizi, neye inanmak istediğimizi ve ne için çabaladığımızı değiştirdik. Bir Blaze Dehası olarak mesajınız bir hareketi şekillendirebilir ve kalıcı bir değişime yol açabilir.

Tempo Dehaları Eylemlerinde Miras Bırakıyor

Nelson Mandela ve Rahibe Teresa gibi Tempo Efsaneleri, değerlerini yaşama biçimleriyle bir miras bıraktılar. Onların örneği sayesinde hareket tarzımızı ve yaşadığımız değerleri değiştirdik. Bir Tempo Dehası olarak, tüm zorluklara rağmen gerçeğinizi yaşama beceriniz bir neslin eylemlerini değiştirebilir.

Çelik Dehaları Düşüncelerinde Miras Bırakıyor

Andrew Carnegie ve Isaac Newton gibi Çelik Efsaneleri, bilgi birikimleriyle bize miras bıraktılar. Onların FİKİRLERİ sayesinde düşünme şeklimizi ve dünyayı anlama teorilerimizi değiştirdik. Bir Çelik Dehası olarak dünyayı anlamlandırma biçiminiz, bir ulusun düşünce yapısının değişmesine yol açabilir.

Milyoner Ana Planında, yolumuzu bulmamıza yardımcı olması için haritadaki bu Efsaneleri kullanırız. Onlar yolculuğumuzda bize yön gösteren işaretler gibidirler - ta ki biz kendimiz işaretler ve Efsaneler haline gelene kadar.

EYLEM NOKTASI

Her Güne Başlamak İçin Sekiz Soru

Simya Prizmasının büyüsunü deneyimlemek uzak bir gelecekte başlamak zorunda değildir. Bugün başlayabilir. Siz zaten kendi hayatınızın bestecisisiniz. Kendi müziğinizi yaratma gücüne sahip olduğunuzu bilerek, her günün bir başyapıt olması için her günü nasıl bestelerdiniz?

Eğer her sabaha sizi güne hazırlayacak bir rutin olmadan başlıyorsanız, kendinizi başarısızlığa hazırlıyorsunuz demektir. Bir sabah mantranız olabilir, ancak mantralar genellikle aynı şeyi tekrar tekrar duyduktan sonra zihniniz kapandığından zamanla güçlerini kaybederler. Eğer bir egzersiz rutininiz varsa ya da meditasyon yapıyorsanız, bu iyi bir başlangıçtır. Ancak bu faaliyetler sizi merkeze alsa da, günlük faaliyetlerinize atladığınız anda stres geri döner.

Tanıştığım tüm başarılı insanların güne başlarken onları yüksek bir mükemmellik seviyesinde tutan rutinleri ve düzenli ritimleri vardır. Ben her gün sekiz soruyla ritmimi belirlerim. Son yirmi yıldır bu soruları soruyorum. Kızılötesi acil durumumda beni yatıştırdılar ve deniz fenerinde ilerlerken beni odakladılar ve beni yeni olasılıklara açtılar. Çünkü cevaplarım genellikle her gün farklı oluyor.

Sekiz sorum, Servet Feneri'nde her seviyede attığınız üç adım gibi bölünmüştür: Ortaya Çıkmak (mevcut yaşamınızda var olmak), Adım Atmak (şu anda doğru adımları atmak) ve Geri Vermek (akışı aktarmak, evrenle dans etmek ve her yeni günün büyüsunü deneyimlemek). Bunları rutininize ekleyin ve alıştıkça size uyacak şekilde değiştirin.

Ortaya Çıkmak

NE İÇİN MINNETTARIM?

Genellikle bu soruya verdiğim yanıt beni şaşırtmaz: ailem, sağlığım ya da az önce gerçekleşen muhteşem bir olay. Bazen de beklenmedik bir şey olur - bir gün önceki tartışmadan öğrendiklerim ya da karşılaştığım bir zorluk gibi. Her iki durumda da, bu minnettarlıkla başlamak içinizdeki negatif enerjiyi temizler.

KİMİ SEVİYORUM?

Bu sorunun da tahmin edilemeyen cevapları olabiliyor. Genellikle gördüğüm yüzler ailem ve arkadaşlarım oluyor ama bazen de hayal kırıklığına uğradığım, mutsuz olduğum ya da hakkımda olumsuz duygular beslediğini düşündüğüm birinin yüzünü görüyorum. Bu soru hayatınıza yağmur gibi sevgi yağdırır ve birçok ilişki sorununu temizleyebilir, böylece içinizde olumsuz duygulara dönüşecek hiçbir şey kalmaz.

NEDEN BU KADAR MUTLUYUM?

Mutlu olmak için birçok nedenim varken bu soruyu sormak güzel. En çok da beni mutsuz eden sorunlarım ve meselelerim olduğunda etkili oluyor. Mutlu *olduğunuzu* kabul etmenizi sağlar ve dışarıdaki mutsuzluk veya strese rağmen içinizdeki mutluluğu bulmanıza yardımcı olur. **Yükselmek**

KENDİMİ EN ÇOK NEYE ADADIM?

Bu soru, gelecek gün için en önemli taahhüdümü ortaya çıkarıyor. Bu bir eylem, hissetmek için bir yol ya da bağlanmak için bir kişi olabilir. Her günün sonunda geriye dönüp bu taahhüdü gerçekleştirip gerçekleştirmediğinize bakın. Eğer başardıysanız, iyi bir gün geçirmiş olacaksınız. Eğer başaramadıysanız, bir sonraki gün için yeniden söz verin.

NE KADAR KARARLIYIM?

Eğer bir süredir ertelediğim bir şey varsa, bu soru Bağlılık düzeyimi düşünmem ve belki de değiştirmem gerekiyor. Örneğin, Kızılötesi Seviyede bağlılığınız "Paramı Ölçmek" olabilir. Eğer bu birkaç gün boyunca karşınıza çıkmaya devam eder ve siz de buna olan bağlılığınızı artırmaya devam ederseniz, bilinçdışı zihniniz eninde sonunda bilinçli zihninizi bunu gerçekten yapmanın bir yolunu bulmaya itecektir.

Geri Vermek

NIYETİM NEDİR?

Bu soru, bugün dünyama ne verebileceğimle ilgili. Çok genel bir cevap verebilirim: *Gülümsemek* veya *Disiplinli olmak*. Ya da spesifik bir şey: *Koşuya çıkmak* veya *Zamanında gelmek*. Bir niyet belirlemek her güne bir önceki günden farklı bir tat verir.

DİLEĞİM NEDİR?

Bu soru, dünyanın size hangi sihri verebileceğiyle ilgili. Hayatım ne kadar akış içindeyse, bu soru da o kadar sihirli hale geliyor. *Hesaplarımda bana yardım etmesi gereken kişinin ortaya çıkmasını ve yeni bir iş ortağının beni aramasını ve aradığım cevabı almayı diledim ve gün içinde tam olarak bunu aldım.*

BEN NEDEN BURADAYIM?

Tüm soruların en önemlisi olan bu soru yüksek amacınızla ilgili. Cevabım zamanın bu anını mı yoksa bu gezegende hayatta olmayı mı düşündüğüme bağlı olarak değişiyor.

Her seviyeden insan, kendilerine zaman ayıramadıklarını söylüyor. Onlara zaman bulana kadar hiçbir şeyin değişmeyeceğini söyledim. Her zaman bir yol vardır, o yüzden kendinize zaman ayırın. Her günü bu sekiz soruyla açarak başlayın. Her günü parlak geleceğiniz için yeni bir başlangıç olarak görün ve gelecekteki benliğinize doğru bir adım daha atarak deniz fenerinde ilerlemeye başlayın. Gelecekteki benliğiniz bunun için size teşekkür edecektir.

[SONUÇ](#)

FENER

2010 yılında, Qaitbay kalesinin en yüksek penceresinden Mısır'ın İskenderiye şehrine baktık.

Çocuklarıma Tabula Smaragdina'nın (Hermes'in Zümrüt Tableti) hikâyesini anlatıyordum. Efsaneye göre bu tableti Hermes Trismegistus yazmış ve Aristoteles öğrencilerinden birine tabletteki kelimelerin gücünü öğretmiştir. Bu öğrenci Makedonya kralının oğluydu ve büyüdüğünde Büyük İskender olarak tanındı ve sözde orijinal Zümrüt Tableti Mısır'da buldu.

Efsaneye göre İskender tableti bulduktan sonra rüyasında Mısır'ın Akdeniz kıyısındaki Pharos adlı küçük bir adayı ziyaret etmesini görür.

Bunu yapar ve adayı çevreleyen körfezde Zümrüt Tablet'in evi olarak İskenderiye şehrini inşa eder. On yıl içinde İskenderiye Batı dünyasının buluşma noktası haline geldi. Dünyanın yazılı parşömenlerini barındıran İskenderiye Kütüphanesi'nin ve eski Mısır firavunlarının sonuncusu olan Kleopatra'nın evi haline geldi.

İskender öldükten sonra Pharos adasında İskenderiye Feneri inşa edildi. Deniz feneri, Zümrüt Tablet'in üç parçasını yansıtan üç parçaya bölünmüştü. Antik Dünyanın Yedi Harikası'ndan biri haline geldi ve dünyanın en yüksek ikinci yapısı oldu. Büyük Piramitler, yüzyıllar boyunca.

Ben bu hikâyeyi anlatırken ailemin içinde bulunduğu kale, bin yıl önce İskenderiye Feneri düştükten sonra Pharos adasında inşa edilmişti.

Yıkılana kadar, İskenderiye Feneri insanlığın bir sembolü, eve dönenler için bir güvenlik sembolü ve açık denize doğru yelken açanlar için bir macera sembolü olarak görülüyordu. İskenderiye Feneri, tıpkı Zümrüt Tablet gibi, tıpkı bu kitap ve içindeki Zenginlik Feneri gibi, bir sır saklıyordu - göz önünde saklı bir sır.

Sır biziz: Deniz feneri *biziz*. Her birimizin içinde tüm evrenin gücü yatıyor ve sadece kilidinin açılmasını bekliyor. İşin sırrı deniz fenerinin katlarında ve sizi zirveye çıkaran basamaklarda değildir. Sır, hepsinin ışığa götürmesidir. Herhangi bir deniz fenerinin amacı kendini aydınlatmak değil, başkalarını aydınlatmaktır. Kendimizi aydınlatarak, etrafımızdakileri aydınlatmak için bu güçten faydalanırız.

Yani işin sırrı bu kitapta değil, dehânızla bağlantı kurduğunuzda, akışınızı takip ettiğinizde, deniz fenerine adım attığınızda ve dünyaya geri verirken onu aydınlattığınızda bu kitabın ötesinde neler olacağında.

Unutmayın, yolunuzu kaybederseniz, bu kitaba geri dönmeniz yeterlidir. Kişisel sayfanıza geri dönün ve nerede olduğunuzu, nereye gittiğinizi ve bir sonraki adımı nasıl atacağınızı görün.

Hepimiz aynı yolculukta yolumuzu aydınlatacak bir ışık arıyoruz - aradığımız ışığın zaten içimizde olduğunu fark etmeden. Bu kitabı sizin için yazdım ve bu kitabı kendim için yazdım. Çünkü biz aynıyız. Aynı zamanda farklıyız. Her birimiz aynı deniz kıyısında birer deniz feneriyiz.

Birlikte dünyayı aydınlatabiliriz. [TEŞEKKÜRLER](#)

Bu kitap birçok olağanüstü insanın yardımı olmadan mümkün olamazdı. Öncelikle eşim Renate ve üç çocuğum Kathleen, Theresa ve Luke'a. Bu yolculuğa birlikte başladık ve önümüzde hala pek çok sihirli an var.

Annem Jorva, babam Neil, kız kardeşim Elaine ve erkek kardeşim Martin'e, bizi bugünlere getiren tüm heyecan, macera ve kahkahalar için teşekkür ederim.

Girişimciler Enstitüsü süper ekibime, Shah Hamzah, Penny Wee, Suraj Naik ve Sandra Morrell, harikasınız ve her şeyi zahmetsiz hale getiriyorsunuz. Simone Holt ve Entrepreneur Resorts ekibine, Michelle Clarke ve Talent Dynamics ekibine, Joe Chapon, Bobbi DePorter, Heather Yelland ve Green SuperCamp ekibine ve tüm ortaklarımıza ve iştiraklerimize,

devam eden desteğiniz ve enerjiniz için teşekkür ederim. John Abbott ve Avustralya ekibimizden Mike Clarke ve İngiltere ekibimize, Tamami Ushiki ve Japonya ekibimize, Paxton Hsu, Sheila Wang ve Tayvan ve Çin ekibimize, Bea Benkova, Jan Polak ve Doğu Avrupa ekibimize, Chris ve Janet Attwood ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki tüm yeni ortaklarımıza, bu yolculukta birlikte olduğumuz için çok müteşekkirim. Her biriniz her geçen gün büyüyen dalgalar yaratıyorsunuz.

Bu kitap pek çok hikâyeden oluşuyor ve yer verdiğim herkese yolculuğunuzun bir parçası olmama izin verdikleri ve şimdi bu yolculuğu daha geniş bir kitleyle paylaştıkları için teşekkür ediyorum. Menajerim Wendy Keller'a bu projeyi üstlenecek kadar bana inandığı için ve yardımcı yazarım ve

Editör Jim Eber'e. Kitabı üstlenen yayıncıma ve Rick Wolff'a, Dan Berkowitz, Yasmin Mathew, Amanda Pritzker ve Tracy Brickman'ın da aralarında bulunduğu Hachette ekibine ve muhteşem kapak tasarımı için Brigid Pearson'a teşekkür ederim.

Kendi yolumda bu denli etkili olan akıl hocalarıma teşekkür ederim: Neyin mümkün olduğuna dair gözlerimi ilk açan Michael Braunstein'a ve Goh Kim Siew, Richard Tan, Patrick Liew, Mike Harris, Paul Dunn, Jack Canfield, Richard Branson, Peter Diamandis, John Hardy ve Cynthia Hardy'ye kendi hayatlarınızda belirlediğiniz standartlarla bana yol gösterdikleri ve ilham verdikleri için teşekkür ederim.

Ve son olarak, okuyucu, bu kitabı alıp okuduğunuz ve benimle aynı yolda olduğunuz için teşekkür ederim - olabileceğimiz en iyi deniz feneri olmak için sürekli kendini keşfetme ve kendini ustalaştırma.

YAZAR HAKKINDA

Hong Kong'da doğan ve Cambridge Üniversitesi Trinity College'da eğitim gören Roger, üniversiteden ayrılmadan önce girişimci oldu. Girişimcilik eğitiminin maliyetinin akademik eğitiminden çok daha fazla olduğunu ve başarıya ulaşmadan önce başarısızlıkları nedeniyle milyonlarca dolar kaybettiğini tahmin ediyor. Bugün yayıncılık, emlak, etkinlik yönetimi, tatil köyü yönetimi, eğitim, koçluk, mentorluk ve çevrimiçi eğitim alanlarında işletmelere sahip ve bunları yönetiyor.

Roger James Hamilton'ın tüm şirketlerinin ve içeriğinin arkasında "Dünya Çapında Zenginlik" misyonu yatmaktadır - bireysel ve kolektif olarak akışımızı büyütme gücü. Roger, her birimizin kendi servetimizi büyütme için kendi finansal okuryazarlığımızı geliştirme gücüne sahip olduğumuza ve bundan sonra çevremizdekilere yardım etme gücüne sahip oldu ğ umuza inanıyor.

Clinton Küresel Girişimi, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi ve Dönüşümsel Liderlik Konseyi üyesi olan Roger, son on yıldır kendini Sosyal Girişimciliğin küresel olarak büyümesine adanmıştır. Kendisi aynı zamanda Silikon Vadisi'ndeki NASA Araştırma Merkezi'nde bulunan Singularity Üniversitesi'nin Yönetici Mezunudur. Her yıl Avustralya, Japonya, Çin, Afrika, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'nde iş dünyasını etkileyen En Önemli 10 Trend üzerine "Fast Forward Your Business" turları düzenlemekte ve girişimcileri ekonomilerimizde meydana gelen değişiklikleri yönlendirmek için gerekli araçlar ve gelecekteki varlıkları ile donatmaktadır.

Roger, Entrepreneurs Institute'un kurucusu ve dünya çapında 150.000'den fazla girişimci ve lider tarafından kullanılan Wealth Dynamics & Talent Dynamics profillemeye sistemlerinin yaratıcısıdır.

Roger'ın Bali'deki tesisi Vision Villas, Asya'nın ilk Girişimci Tesisi, yıl boyunca iLab hızlandırıcı programları yürütmektedir. Bunlar, işletme sahiplerinin işlerini uzaktan işletilen, çok pazarlı, çok dilli küresel işletmelere dönüştürmelerine yardımcı olmak için bir aylık programlardır.

Roger, eşi Renate ve üç çocuğu Kathleen, Theresa ve Luke ile birlikte Bali'de yaşamaktadır.