

TİCARET

TİCARET kitabına hoş geldin.

Bu KİTABI almak, hayatında bugüne kadar verdiğin en iyi karardı.

Okudukça anlayacaksın.

Çünkü sana bu hayatta TİCARETİ, hiç kimse, ama hiç kimse; sana ANLATTIKLARIM kadar sade, basit ve NET biçimde anlatmayacak.

Anlatamayacak.

İnsanların bir sikim bildikleri yok.

Boş boş laf salatası ve afilli cümleler kurarak birbirini ETKİLEME çabası içerisinde.

Kitap, benim TİCARET üzerine derleyip topladığım 100 DERS'i içeriyor.

Her bir DERS birbirinden önemli olsa da, genel olarak başlangıçta TEMEL MİNDSETLERDEN başlayıp; üstüne KAT çıkarak ilerletiyorum.

Yani 100 dersin hiçbir tanesi taktik, “şunu yap iyi para kırarsın.” gibisinden bir TAVSİYE içermiyor.

Bu yüzden dedim, “alışlagelmiş PARA KAZANMA kitaplarını unut.” diye.

Benim öğretim tekniğim basit ve bellidir.

Senin ZİHNİNİ ve DÜŞÜNCE BİÇİMİNİ ‘olması gereken’ KONUMA sokarım; sen bunun ardından elde etmek istediğin HER ŞEYİ kendiliğinden elde edersin zaten.

Bu kitap da bunu içerecek.

100 dersin her birisi, beyninde yeni bir ANLAMA noktası oluşturacak.

Her birini birbirine öyle MANTIKSAL sebeplerle bağlayacağım ki, KAFA KARIŞIKLIĞI da yaşamadan ne yapmak “İSTEDİĞİNİ” bilen ve ne yapması “GEREKTİĞİNİ” bilen bir adam haline geleceksin.

HIZLI bir giriş yapıp, EN ÖNEMLİ başlıktan GİRİŞ yapacağız.

Bunun için Hazırlan.

Başka HİÇBİR ŞEY düşünmeni istemiyorum.

Ders 1: HIZ, her şeydir.

Ticarete başladığın anda, ilk bilmen gereken şey; HIZ'ın HER ŞEY olduğudur.

Bazen adamlarım bu konuda tereddüte düşüyorlar.

Çünkü HIZ'ı ŞİDDET ile bağdaştırmakta güçlük çekiyorlar.

GÜÇ ile bağdaştırmakta da güçlük çekiyorlar.

Sanki HIZ daha “bir anda” gelen ve daha etkisiz bir şeymiş de; KUVVET daha VURUCU etkiye sahipmiş gibi.

Hayır alakası yok.

GÜÇLÜ vurmak için de HIZLI vurman gerekir.

Fizik Kanunu amk. Boş boş konuşmayın. Bunların hepsi birbiriyle paralel şeyler.

Ben size bugüne kadar 50 kere demedim mi “ŞİDDET ‘bir anda’ YAŞANIR.” diye.

Burada ‘bir anda’ ifadesi HIZI temsil ediyor.

Bu hayatta; GÜÇ ile alakalı her şey, uzaktan veya yakından içinde HIZ unsurunu barındırır.

Çünkü YAVAŞ olan YUMUŞAKTIR.

YAVAŞ olan GÜÇSÜZDÜR.

YAVAŞ olan her yerde bulunur. Zaten durağan, atıl, pasif konumda olan otomatikman YAVAŞ olandır.

Bazen bir adamımla görüşüyorum; Bana “Abi aklımda çok iyi bir FİKİR var, bunu uygularsam İYİ para kazanabilirim.” diyor.

“Uygula o zaman.” diyorum.

Aradan 1 hafta geçiyor, 2 hafta geçiyor; İbneye ulaşıyorum, “Noldu yaptın mı?” diyorum,

“Yok abi sınavlarım vardı onların geçmesini bekliyorum.” diyor.

E be beynini siktiğim, sen o İŞE girişmediğin müddetçe KAZANACAĞIN ‘parayı’ da GECİKTİRDİĞİNİN farkında değil misin?

Senin Bir İŞE 1 HAFTA geç başlaman demek, 1 HAFTA geç PARA kazanman demek.

Niye PARA kazanmayı elinin tersiyle itiyorsun? Niye erteliyorsun.

Hemen ŞİMDİ başla ve ŞİMDİ kazanmaya başla.

PARA şimdi lazım.

Hepiniz PARAYI istemiyor musunuz, AYRI konular hakkında mı konuşuyoruz.

Dövüşte de bu böyledir. Hız her şeydir.

Sürekli olarak daha hızlı YUMRUK atmaya, daha hızlı KOMBİNASYON gerçekleştirmeye odaklanırsın.

Bazen insanlar bana “Sokağa uygun adam yetiştirmek de ne demek, Sokaktaki adam kavga etmeyi biliyor mu sanki?” diyor.

Çok sik biliyo’nuz da amk.

Sokaktaki adam kavga etmeyi bilmiyor olabilir, ama Sokaktaki adamla 4 duvar arasında 1v1 e çıkmıyorsun.

Etrafta sayısız tehdit ve olasılık ihtimal var. Adamın üzerinde de olasılık ihtimal var. Silahı olup olmadığını bilmiyorsun, Kim olduğunu bilmiyorsun; Hiçbi’ sik bilmiyorsun.

Bu koşulda HIZLI düşünüp HIZLI hamle yapman gerekiyor.

Eğer adamın Bıçağı varsa, daha o Bıçağı çekmek için elini cebine atarken dahi senin o Bıçağı çekeceğini anlayıp ELİNE hamle yapman gerekir.

Bunu da ANCAK ‘ondan daha HIZLI’ olarak YAPABİLİRSİN.

İnsanların hayranlıkla izlediği aksiyon filmlerinin baş karakterlerinin bu kadar ÜSTÜN olmalarının sebepleri ne?

HIZLI olmaları.

LÜKS araçlar kullanırlar, konakladıkları mekanlar; onların hızlarına uyum sağlayacak biçimde SADE ve BASİTTİR.

Dövüşürken ANLIK karar verip HIZLI uygularlar, birkaç saniye olmadan adamı pert ederler.

Çekip sıkacakları zaman TEREDDÜTE düşmezler.

Gerçek bir PROFESYONELİN yaşam tarzı böyledir.

TİCARETTE de böyledir.

Sen “PARA KAZANMAYA” karar verip bunu HIZLI biçimde uygulamaya koyduktan sonra, tüm yapman gereken hamleleri yapmaya başladıktan sonra ne kadar HIZLI biçimde para kazanmaya başlayacağını bir düşünsene.

Çoğunuzun iş planı sadece 1 GÜNDE kazandırmaya açık planlar beyler.

Ancak harekete geçemiyorsunuz, çünkü o planların size AYLAR içerisinde ‘meçhul’ biçimde KAZANDIRACAĞINI zannediyorsunuz.

Bugün KAZANDIRMASINI istiyorsanız, Bugün KAZANDIRACAK kadar HIZLI biçimde iş yapacaksınız.

Peki bu İŞLERİ nasıl yapacaksınız?

Diyorum ya, “HIZLI iş YAPACAKSINIZ.” diye; Peki ne İş yapacaksınız?

Ofis mi kiralayacaksınız?

Reklam mı vereceksiniz?

Ne sikim yiyeceksiniz, bunu MERAK ettiğinizi biliyorum.

Şimdi sıra buna geldi.

2. DERS: İŞ nedir?

İŞ demek, PARA KAZANMAK demektir.

İŞ = + PARA.

Toplumda, 100 insana sorsan; 98'in İŞ KURMA tanımı, -PARA ya dayanır.

Yanlış formül.

Her zamanki gibi, TOPLUMUN tersine gidince doğru formüle ulaşıyorsun.

Olur da bir gün ortadan kaybolursam, sakın ola aptal tipleri dinlemek gibi bir YANLIŞ yola sapmayın.

Sadece TOPLUMUN yaptığıının 'tersini' YAPIN, zaten yapmanız gerekeni anlamış olacaksınız.

İnsanların İŞ KURMA tanımı, PARA KAYBETMEYE dayanır.

Şirket Kurmak, Ofis Kiralamak, Muhasebeci Tutmak, Ofisi döşemek, Avukatla Görüşmek..
Bunların hepsi - PARA.

Milletin tanımına göre İŞ'i kurduğunda - 50K ile başlıyorsun zaten.

E yarram, biz bu İŞ'i niye kurduk o zaman? Kursaydık bari CEBİMİZDE para kalsaydı.

Peki İŞ'i böyle kurduğunda PARA kazanmaya başlıyor musun otomatikman?

Hayır başlamıyorsun.

Bu sefer esas yapman gereken noktaya geliyorsun.

PARA KAZANMAYA başlamak :D.

Dolayısıyla, tüm bu - PARA koşullarını bi' siktir edip, direkt PARA KAZANMAYA başlamak noktasına odaklanmak; ESAS iş kurmanın tanımına ulaşmamıza olanak sağlayacaktır.

İŞ demek + PARA demektir.

Sana PARA kazandıran, BANKA hesabına para düşüren her aktiviteyi İŞ sayabilirsin.

Eğer bu yaşıyorsan, İŞ sahibisin demektir.

Sınırları çizilmiş kalıplara uyum sağlama.

Sadece KAZANMAYA odaklan.

Başka hiçbir şey düşünme.

Ders 3: Para Kazanmak ÜCRETSİZDİR.

Bir başka SİKIMSONİK inanış ise, PARA KAZANMAK için SERMAYENİN gerekli olduğu, PARA kazanmak için PARA harcamak gerektiğidir.

Kendim SIFIRDAN zengin oldum.

SIFIRDAN zengin olmuş çok arkadaşım oldu.

Ve öyle bir şey yok.

Eğer öyle bir şey varsa, biz nasıl “SIFIRDAN” zengin olduk amk.

Ne kendinizi kandırın, Ne birbirinizi. Öyle bir şey yok. SERMAYE, işin başlangıcında ivme katmak için İYİ bir yöntem olabilir. Yolu kısaltıyor olabilir, işleri kolaylaştırıyor olabilir; Ancak PARA kazanmak için PARA harcamanın gerektiği yönündeki inanış tamamen YANLIŞTAN ibarettir.

İnsanların PARALARINI kullanarak PARA kazanabilirsin.

VAAT ve İKNA yoluyla PARA kazanabilirsin.

Örnek veriyorum,

Sen bir MAKYAJ işine giriştin.

Bu İŞE nasıl girişirsin? İlk olarak NASIL başlarsın?

Muhtemelen bir web sitesi tasarlattırırsın, logo ayarlarsın, reklam verirsin, influencerlarla anlaşırırsın, insanlara ücretsiz ürün gönderirsin, ürün sipariş edersin...

Bak yine - PARA - PARA - PARA ekseninde ilerliyorsun.

+ PARA şeklinde düşünmek ise şudur.

Yüzeysel biçimde Web tasarımı yapmayı öğrenirsin veya bir ARKADAŞINA “sonra ödemek” üzerine tasarlattırırsın.

Bir Instagram sayfası kurarsın.

Ve Instagram sayfasında yine ücretsiz biçimde ürünlerini pazarlayan postlar paylaşarak, İnsanlarla DM’den BİREBİR biçimde iletişim içerisinde olarak, halihazırda satış yaptığın insanların REFERANSLARINI göstererek (sahte REFERANS da üretebilirsin) insanlara SATIŞ yapmaya odaklanırsın.

İnsanlara SATIŞ yaptıkça BANKA hesabındaki para artar.

Böyle böyle gerekli, istediğin PARAYI kazanırsın.

Önemli olan PARAYI kazanmaktır. Bak ben, Kendi planımda DİREKT OLARAK para kazanıyorum.

Yani “HIZLI olacaksın.” derken, HIZLI davranman gereken konu; PARA KAZANMAKTIR.

Bu hayatta her siki basit ve kısa yoldan düşünme konusunda ÜSTAT bir adam olduğum için bu konuda da böyleyim.

Paraya ihtiyacın olduğunu biliyorum, Bu yüzden aptal gibi PARA HARCAMA yolundan gitmek yerine PARA KAZANMA yolundan gideceksin.

Ve PARA KAZANMAK için PARA HARCAMANA gerek yok. Para kazanmak BELEŞ bir eylemdir.

Tabi, UÇAK FABRİKASI kurucam vesaire diyorsan bu konuda “Sermaye gerekmiyor.” diyemem ama senin aklına gelecek işlerin ezici çoğunluğu SERMAYE istemez. Sadece PARA KAZANMAYA odaklanmanı gerektirir. Hantalca düşünmeyi bırak.

“E abi insanlardan SİPARİŞLERİ topladık ürün nerde?”

Onu ardından halledersin?

Beklesin biraz insanlar.

“Sabrınız için teşekkür ederiz. Sizlere, teşekkür mahiyetinde ürünün yanında ek promosyon da göndereceğiz.” dersin.

İnsanlar da “İyi tamam.” diyip beklerler. Ardından ürünü ürettirirsin, ek promosyon eklersin yanına ve GÖNDERİRSİN.

Bitti bu kadar.

Sikik bir makyaj işinde bile bu kadar PRATİK ve KAZANMA odaklı düşünebiliyorum.

PARA kazandıkça zaten işine gerekli yatırımları gerçekleştirirsin, orası problem değil. Ancak halihazırda İŞ yokken, ne PARA harcaması amk. Olmayan işe para mı harcanır.

İŞ demek, PARA KAZANMAKTIR dedim sana. PARA yoksa İŞ de yok. Dolayısıyla İŞ kurarken PARA harcamak, SAÇMALIKTAN ibarettir. Olmayan işe PARA mı HARCANILIR amk.

DERS 4: İŞÇİ seçimi

Bir İŞÇİNİN, en büyük olayı; sana HİZ katmasıdır.

Senin yapabileceğin 2 birimlik işi bir başkasına yapman, HİZ kazanman demektir.

Ve HİZİN her şey olduğu konusunda zaten artık hemfikiriz.

Peki İŞÇİYİ nasıl ve nereden seçeceksin?

Bu konuda öbür aptallar “Asla yakın çevrenizdeki insanları altınızda çalıştırmayın, Profesyonel olmak için dışardan insan tutun.” diyorlar ve saçmalıyorlar.

Onlar, sana KURUMSAL bir ŞİRKET kurmayı anlatıyorlar.

KURUMSAL ŞİRKET kurmak kimin sikinde ulan. Biz PARANIN peşindeyiz. İstekler farklı. Kurumsal şirket kurmak istiyorsan o yoldan git, ama götüne giren 300 bin TL’den sonra PARA kazanabilir misin bilmem.

İŞÇİ seçimi hususunda Aile, Çevre, Akrabalar; MÜKEMMEL bir tercihtir.

Yaşı küçük kuzenlerin, Gençler vesaire özellikle.

Site işine mi girdin? Sipariş mi alıyorsun?

Söyle 16 yaşındaki kardeşine, kuzenine, yeğenine; Çabuk Web tasarım öğrensin.

Hem Cüzi bir miktara eşek gibi çalıştırırsın, Hem vakit kazanmış olursun, Hem de elinin altında insan aq.

Bundan daha alası mı var.

Gidip aptal gibi profesyonellerle çalışma, hem çok parayı yerler hem de senin işine senin kadar EĞİLMEZLER.

Buna zaten 11. derste AYRINTILI biçimde değineceğiz.

Ayrıca yaşı nispeten BELLİ bir yaşı geçmiş insanlar, çok fazla SÖZ dinlemezler. Az paraya da çalışmazlar. Adamın kirası vardır, sorumlulukları vardır, bir de BEYNİ kapanmıştır; Senin FREKANSINI çok yakalayamaz.

Bir an önce işini yapıp sana gönderip parasını almaya odaklanır.

Ama gençler hırslıdır, heveslidir; Ona vereceğin cüzi bir miktar para dahi onu HEYECANLANDIRMAYA yeter.

Olgun bir adam folloş olmuştur. Genç’e verdiğin paranın 5 katını da versen “Teşekkürler.” diyip geçer. Dolayısıyla, yakın çevrendeki GENÇ insanları bu konuda kullanmak, kesinlikle en akıl karı yöntemdir. Duruma göre GENÇ olmayan ama YAKININ olan insanlar da kullanılabilir.

DERS 5: İTİBAR

İnsanlara SÖZÜNÜ geçirme, İKNA etme, SATIŞ yapma konusunda ODAKLANMAN gereken EN ÖNEMLİ yetilerden bir tanesi de; İTİBARDIR.

Bu konuyu insanlar çok hafife alıyorlar.

Çünkü zengin iş adamlarına bakıp “Aslında o kadar da TAŞAKLI görünüşleri yok, yani sadece tatlı bir adam olmak; İYİ konuşmak, fazlasıyla yeterli.” gibi düşünüyorlar.

Ama alakası yok.

Sizin feminen ve/veya güçsüz ‘görünümlü’ İŞ ADAMLARINIZ, eğer GÜÇLÜ bir görünüme sahip olsalardı, EMİN OLUN çok daha başarılı iş adamları olurlardı.

İnsanları gözünüzde büyütüyorsunuz.

“Bu böyle olunca oluyorsa demek ki öyle olmakta çok da bir sakınca yok.” gibi bir düşünce algısına sahipsiniz.

Oysaki hiçbir alakası yok amk.

O adamın öyle olması da bir hatadır. Ne kadar başarılı bir adam olursa olsun. Bir şey hataysa, hatadır. GÜÇSÜZ bir görünüm; ERKEĞİN güvenilirlik kapasitesini düşürür.

Ben eğer

OBEZ/CILIZ , YUMUŞAK bir adam olsaydım ve karşına geçip “Şimdi sana bir ERKEK olarak hayatta BAŞARILI olmayı anlatacım.” deseydim beni bu kadar CİDDİYE almazdın.

Almazdın.

Ben bile OBEZ iş adamlarını dinlemiyorum.

Görünüm çok önemlidir.

İnsanlar Görünümü, “imaj kasmak” olarak algılıyorlar.

Oysaki HİÇBİR alakası yok. O, ezik insanların işi.

Görünümün, senin KİMLİĞİNDİR.

Kendini dış dünyaya nasıl yansıtıyorsan, aslında sen O’sun.

OBEZ bir insansan, vücuduna ve kendine değer vermeyen; Gücünü ve Sağlığını sikine takmayan, olası bir ŞİDDET senaryosunda ancak çevresindekilerin yetkinliğinin insafına kalmış bir zavallısın demektir.

Ve bu da seni GÜÇSÜZ kılar.

Bunu sen biliyorsun, Ben biliyorum, Herkes biliyor.

İnkâr eden herkes zavallıdır.

Gür konuşan, Sesi Tok, İri ve Güçlü bir adamın sana bir TEKLİFTE bulunmasıyla cılız ve zayıf bir tipin sana bir TEKLİFTE bulunması arasında dağlar kadar fark vardır.

Birinci adam çok daha GÜVENİLİR gelir.

Çünkü GÜÇLÜ olan, GÜVEN saçar.

İnsanlar son zamanlarda Yumuşaklığın GÜVEN verdiğiine dair bir yanlış inanış benimsediler.

Burada GÜVENİN kaynağı önemli.

Yumuşak bir adamın yanında insanlar kendilerini GÜVENDE hissedebilirler, çünkü “KENDİLERİNE” güvenleri artar.

“Bu adam bana bi’sikim yapamaz. Yumuşanın teki. Sıkıntı yok.” diyip o adamın yanında iyi davranırlar.

Ancak SERT bir adamın yanında, o adama GÜVENLERİ artar. Çünkü, “Eğer BAŞIMIZA bir şey gelirse, bu adam ÇIKARLARIMIZI sonuna kadar savunabilecek kapasiteye sahip. Bizi korur bu adam.” diye DÜŞÜNEREK insanlar SERT görünümlü adamlara daha fazla GÜVEN beslerler.

Görünüm diyorum, Ancak görünümle iç dünyayı birbirinden ayırmak da istemiyorum.

Çünkü her ne kadar FAKE orospu çocukları son zamanlarda revaçta olsa da, DIŞTAN sağlam bir adamsan genellikle İÇERDEN de sağlamsındır. Çünkü İÇİN dışına yansır. Son zamanların trendinde bu konunun aksi yönünde bir sapma gerçekleşse de bu işin DOĞASI her zaman böyledir.

İnsanlar, ölene kadar SERT görünümlü bir adamın SAĞLAM olduğunu düşünmeye devam edecekler.

Bu yüzden asla ve asla görünümünüzü ihmal edip gevşekçe hamlelerde bulunmayacaksınız. Her zaman, dışarda yansıtmak istediğiniz KİMLİK nasıl bir KİMLİK ise öyle GİYİNECEK, öyle DAVRANACAK, öyle KONUŞACAKSINIZ.

Ağırlık kaldıracaksınız, Dövüşmeyi öğreneceksiniz, SAĞLAM giyineceksiniz.

Renkli kıyafetler giyinmeyeceksiniz.

Ağırlığınızı düşürür. Bu da güvenilirliğinizin düşmesi demek.

Renkli Renkli giyinmiş bir adam, gülen bir mizaca sahip bir adam düşün.

Bir de, SİYAH giyinmiş ve negatif olmasa dahi NÖTR bir yüz ifadesine sahip bir adam düşün.

Hangisi İŞ konusunda daha ciddidir? Bi’ düşün. Hangisiyle İŞ yapmak daha “büyük” bir İŞTİR sence?

Tabiki ikincisi.

Hiç şüphesiz.

İnsanlar böyle düşünürler.

Nasıl ki Hatunlarda simsiyah giyinen bi' Kız “Bu kesin kafa siker eğlenceli değildir amk.” Algısı uyandırıyor, Erkeklerde de saftirik gibi giyinen birisi “Bu tuttuğunu koparamaz. Zayıf ve Güçsüz.” algısı uyandırır.

Sevimli gözükmeniz kimsenin umrunda değil. En fazla Eğlence malzemesi olursunuz.

Biz TİCARETİN peşindeyiz. PARANIN peşindeyiz. SAĞLAM olacaksınız ki, insanlar size GÜVENİP sizinle İŞ yapsınlar.

Kaliteli ve Erkeksi parfümler kullanacak, Donuk ve Dalgın bakışlara değil Zinde ve Güçlü bakışlara sahip olacaksınız.

Konuşmanız taze ve net, Dinleyiciliğiniz kuvvetli olacak.

Ayık olacaksınız.

Böyle olursanız insanlar size GÜVENİRLER ve hem DAHA ÇOK iş yaparsınız; Hem de yaptığınız işlerden daha fazla KAR PAYI alırsınız.

Bu da KAT KAT fazla kazanca denk geliyor.

Dolayısıyla GÖRÜNÜMÜNÜZE yapacağınız yatırımdan asla FERAGAT etmeyin.

Ağırlık Kaldırın, SAĞLAM giyinin, Tavrınızı GÜÇLENDİRİN.

Beden Dili ve Network kitaplarında bunu uzun uzadıya anlattım zaten.

Bu kitapları okumadıysanız okuyun, çok fazla ALTIN SIR içeren kitaplardır. Bu konuda sizi mükemmelleştirecek kitaplar.

DERS 6: MÜŞTERİ kitesine TEKRAR satış YAP.

Ticaret yaptıkça İŞLERİN büyür ve artık çevrende bir MÜŞTERİ KİTLESİ oluşur.

Sadece ama Sadece 10 insana SATIŞ yaptıysan dahi, artık 10 kişilik bir MÜŞTERİ kitlen var demektir.

Kitleni asla hafife alma.

TİCARET konusunda amatör yaklaşan kişiler, genellikle belirli bir satış derecesinden sonra hala “Yeni müşteriler” aramaya DEVAM ediyorlar.

Yeni müşteriler kazanmak için belli başlı HAMLELER yapmak makuldür.

Ancak ODAĞINI buna ayırmak SAÇMALIKTAN ibarettir.

Çünkü halihazırda bulunan kitleye SATIŞ yapmak çok daha kolay PARA kazandırır.

Sizinle benim aramdaki İLİŞKİ çok daha farklı olsa dahi, bu konuda iyi bir örnek.

Bu kitabı bugün okuyorsunuz, ancak bugüne kadar ezici çoğunluğunuz EN AZ 5 kitabımı okumuştur.

Çünkü bana ALIŞIKSINIZ.

İnsanlar, ALIŞKANLIKLARINA dayalı biçimde yaşarlar. “Ayağımız alışsın.” sözü boşuna milletin diline pelesenk olmadı.

Hiç gitmediğin ama İyi olabilecek bir Yere gitmektense; Alışık olduğun ama Averaj bir yere gitmeye 5X daha fazla MEYLEDERSİN.

İnsan doğası böyle.

Bilmediğini sevmez.

Müşteri kitlen seni biliyor.

Seninle İŞ yapmış, sana SİPARİŞ geçmiş; Eline ulaşmış ve MEMNUN kalmış.

Tekrar senden alacaklardır.

Tekrar senden almamaları için hiçbir SEBEP yok.

Bunun için onlara tekrar, tekrar, tekrar SATIŞ yapmak; yeni MÜŞTERİLER bulmaya kıyasla çok daha kolay bir PARA KAZANMA yoludur.

Eğer senden %50 oranının bir tık üstünde dahi memnun kaldırsa, YİNE alacaklar. Unutma.

DERS 7: LEGALLEŖMEK

Yeni İŖ kurmuŖ ve birkaç iŖ yapmıŖ insanlarda çok hızlı biçimde ŖİRKET Kurma ve yapılan iŖleri LEGALİZE etme eğilimi baŖ gösteriyor.

Bu da yanlıŖ ve ayağınıza ayak bağı olup HAMLE olanağınızı kısıtlayacak bir dŖnce biçimidir.

Ben İLK milyonumu kazanana kadar devlete tek bir bildirimde dahi bulunmadım.

Bizimkiler 3-5 bin kazandıkları anda “Vergi vermemiz lazım.” “Vergi mükellefi nasıl olunur.” “Bir muhasebeci TANIDIğIN var mı abi?” gibisinden dŖnceler çeviriyorlar.

Gördüğüm tüm insanlar böyle.

TİCARİ konularda tecrübeli, BELLİ bir yaŖı gemiŖ İNSANLAR hariç daha bu hatayı YAPMAYAN birisini görmedim henüz.

Bırakın baŖlarda DAğINIK kalsın, hemen derli toplu hale getirmenize gerek yok iŖleri. Devlet hesap sormaz. Korkmayın aç.

Hesabına 300 yatmıŖ, 3000 yatmıŖ, 5000 yatmıŖ, 10,000 yatmıŖ; Devlet bunları siklemez.

Siklese de en fazla bir Vergi Memuru arar, “Efendim tek seferlik bir satıŖ gerekleŖtirdim, ancak Vergi Mükellefi değilim.” dersin, “En kısa zamanda Verginizi beyan edin.” diyip Kapatır.

Abartmayın amk yani.

KurumsallaŖtıęı HAREKET alanınız kısıtlanır. Legalize olmak istiyorsan, bunun için bir SEBEP olmalı.

Mesela iŖler artık belli bir doyuma ulaŖmıŖtır ve önüne Hukuki engellerin çıkma ihtimali YÜKSEKTİR; artık ŖİRKETLEŖİR, İŖİ resmiyete döker (legalize etmekle eŖ anlamda), sağlam HUKUKİ dayanakların üstüne oturursun.

Yani, iŖi RESMİYEYE dkeceksen dahi bu yine sana daha FAZLA kazandıracak bir yol sağlamak için yapılmalıdır.

Her zaman dediğim gibi,

DAHA FAZLA kazanç.

+ PARA.

Bunun dıŖında hiçbir Ŗey DŖNMEMEYEEKSİNİZ.

Bunun dıŖında dŖneceęiniz her Ŗey VAKİT israfıdır, YAVAŖLATIR; KAYBETTİRİR.

KAZANMAYA odaklan.

DERS 8: GÜÇLÜ yönünü KULLAN

“Abi şu işte İYİ para var diyorlar.”

“Abi geçen arkadaşlarla konuştuk da şu alan bu zamanlarda trendmiş ve iyi para varmış.”

Bu, yine, TOPLUM içerisinde çok sık rastlanan ve REZALET bir düşünce biçimi.

Oğlum PARA KAZANMAK öyle bir şey değil.

PARA KAZANMAK, yani İŞ KURMAK nasıl bir şey biliyor musun.

KENDİ hayatına bakarsın, ELİNDEKİ olanaklara bakarsın; ÇEVRENE bakarsın, ve dersin ki:
“Ben nasıl PARA kazanabilirim? N’apsam elime PARA geçer?”

Ardından hangi YOL sana PARA kazandıracaksa, bu YOLDAN gider, İPİN ucunu yakalar, o ipin UCUNU çektikçe çekersin.

Böylece İŞLERİ büyütürsün.

Elindeki olanaklara bak aq.

Ticarette Herkes GÜÇLÜ yönünü kullandığı için tüm dünyadaki İNSANLAR olarak farklı sektörlere yayıldık zaten.

Yoksa hepimiz AYNI işi yapardık, SİZİN mantığınızla.

En fazla PARA getirecek TEORİK bir yol bulmayı bırak artık. İnternette araştırma böyle şeyleri.

Bak kendi hayatına, Bırak AKSİN gitsin. Hangi YOL sana EN ÇOK parayı getirecekse o yoldan git.

O yoldan giderken maliyeti sıfırın da sıfırına indir. PARA KAZANMA yolunda, eğer o işe sıfırdan giriyorsan, çok CİMRİ ol. Çünkü BANKA hesabına para “düşmemiş” yerde, var olan bir İŞTEN bahsedilemez ve halihazırda VAR olmayan bir İŞE para yatırmak; Dipsiz bir kuyuya para yollamak gibidir.

Geçenlerde KOÇLUK yaptığım bir adamıma söylediğim bir söz vardı.

Diş Hekimleri de Diş teli takınca tek seferde iyi para kazanıyorlar ve bunu çok yapıyorlar. Ama çıkıp da Diş Doktoru olmuyoruz amk. dedim.

O işte Bu işte çok para var değil, Para her yerde var.

Sen kendi GÜÇLÜ yönlerine odaklanacaksın.

Ders 9: PARA için ÇALIŞMAMAK.

İş Yapmayın, İşi Yaptırın.

Hiçbir zaman PARA için çalışmayın ki, PARA; sizin beyninizde KITLIK içerisinde bulunan bir element olmaktan çıksın.

Günde 10 saat YOĞUN MESAİ yapıp 5000 TL kazanan bir adam dahi olsan, öyle sırf İSTİYORSUN diye 5000 TL harcayamazsın.

Çünkü oturur düşünür, “Benim 1 gün içinde ebem sikiliyor ve bu alacağım şey tam 1 günüm eder.” dersin.

Ancak kendi İŞİ olan, SİSTEMİ olan, altında ÇALIŞANLARI bulunan bir adamsan; yani tabiri caizse uyurken bile para kazanıyorsan, ayda 150K değil 30K bile kazanıyor olsan 5K’yı çat diye harcayabilirsin.

Bu da senin PARA konusunda ALGINI değiştirir.

Bir FAKİR gibi değil ZENGİN gibi düşünürsün otomatikman.

Ve unutma, DÜŞÜNCELER gerçeğe dönüşür.

Bu yüzden PARANIN miktarı önemsiz olarak, ASLA para için çalışmayacaksın.

“Bu işi yaptım, karşılığında ŞU KADAR para aldım.” gibisinden konuşan adamlardan olmayacaksın.

“Şu işi aldım, Şu kadar para aldım.” diyeceksin.

Adam tut, onlar yapsın amk.

Geçen Sosyal Medya işi yapan bir adamımla konuştum Koçluktan, muhtemelen bu kitabı da okur. Çocuk “Photoshop öğreniyorum şu sıralar abi.” dedi. “Ne öğreniyorsun amk, Photoshop bilen bi’ çocuk tut.” dedim.

Asla işçilik yapmayın.

Artık insanları ORGANİZE eden, LİDERLİK eden; ALFA bir ADAM olmak, USTA bir YAZILIMCI olmaktan KATBEKAT daha DEĞERLİ bir hale gelecek önümüzdeki dünyada.

Bunun gerçek olmasına son 10 yıl falan kaldı.

Bakmayın milletin “Yazılım öğrenin.” dediğine. Maval okuyorlar. Yanında bırak silah sesi duymayı, köpek havlasa iti götüne kaçacak kadar STRES TOLERANSI düşük, taşaksız ve insan yönetmeyi bilmeyen Yazılımcılar baştan aşağı yarrak olsalar kaç yazar.

Pastadan asıl payı yine bu Yazılımcıları yöneten adamlar, yani sizler KAZANACAKSINIZ.

Bu yüzden PARA için hiçbir zaman çalışmayın.

Her zaman İNSANLAR sizin DAHA FAZLA para kazanmanız için çalışsınlar.

Bunlar, İŞİ büyüttükçe OTOMATİK biçimde gelişecek şeyler. Başlangıçta PARA karşılığı çalıştığınız bir konumda olma ihtimaliniz de var, DERT etmeyin. Ne İSTEDİĞİNİZİ bilin diye anlatıyorum.

Siz ZATEN para kazanmaya başladıktan ÇOK KISA bir zaman sonra artık işlerinizi ya bir sisteme, ya da insanlara DEVRETMEYE başlayacaksınız.

Çünkü İŞLERİ BÜYÜTMEMEYE odak ayırmanız gerekecek.

İŞİ alıp, ALTINIZDAKİLERE aktaracaksınız.

Hep böyle olur.

Bunun devletteki karşılığı TAŞERON'dur mesela.

Müteahhitler, Devletten ihaleyi alıp; İş Taşeron firmaya yaptırırlar.

REELDE “müteahhitim.” diyince gidip bina falan dikeyor sanardı insanlar zamanında.

Hayır amk alakası yok. Bilmiyorsunuz hakikaten.

İş, taşeron firmaya yaptırırlar.

3'e alır, 2'ye taşeron firmaya yaptırır 1'i cebine koyarsın.

Sen de bu süreçte başka İŞLER almaya devam edersin.

Para için çalışmazsın.

DERS 10: İŞÇİLERİNİ eğitmek

İşler büyüdükçe altında çalıştırdığın adamlar olacak.

“İşler ne kadar büyürse o kadar altımda adam çalışır.” Koşullanmasına sahip olma.

Kimi işler vardır, pek büyümmez; ama çok ADAM gerektirir, kimileri vardır BÜYÜK PARA getirir, ancak tek başına halletmeye devam edersin.

İŞ TAKİBİ mesela bunlardan bir tanesidir.

Ama konumuz o değil.

Burada İŞÇİLERİNİ eğitmekten bahsediyorum.

Altında 1 tane adam da çalışsa, 100 tane adam da çalışsa; onları EĞİTME prensibin, “Daha HIZLI” çalışmak üzerine olmalıdır.

Çünkü İŞÇİLERİN, sana “para” getiriyorlar.

Normalde senin yapacağın bir işi, SENİN YAPMAMAN karşılığında; onlara PARA ödüyorsun.

Bu koşulda, SANA daha FAZLA para getirmeleri için; DAHA HIZLI olmaları konusunda eğitmen gerekir.

HIZ konusunda benden öğrendiklerini onlarla paylaş.

Daha fazla İŞ yapana Daha fazla PARA vermene gerek yok.

Sadece onlara bu konuda gerekli TELKİNLERDE bulunman ve EĞİTMEN, başlarında beklemen; DENETİMLERİNİ sıkı tutman yeterli.

İşlerini ADAM gibi ve HIZLI biçimde yapmalılar.

ÇÜNKÜ onlar ne kadar HIZLI olurlarsa, sana o kadar ÇOK para kazandırırılar.

Bahsi geçen organizasyon bir Holding de olsa, Seyyar Satıcılık da olsa; neticede İŞ dediğimiz olgu PARA KAZANMAKTAN ibaret olduğundan, İŞÇİLERİNİN sayıları ve niteliği önemli olmaksızın HIZLI çalışmaları gereklidir.

Onları bu konuda, bu ŞEKİLDE eğitmeni istiyorum.

Çocuğa bir SİTE veriyorsun, 2 HAFTADA yapıyor mesela.

Ben 2 HAFTADA web tasarımı sıfırdan öğrenir 3 site yaparım amk.

Bu çocuğun bu kadar YAVAŞ yürümesinin sebebi, başında güçlü bir LİDER bulunmamasıdır.

Bir LİDERİN, en büyük önemlerinden bir TANESİ de budur.

LİDER ne kadar iyiye, İŞLER o kadar HIZLI ve DİNAMİK biçimde yürür.

DERS 11: GİDERLERİ ‘ucuza’ KAPATMAK

İŞ yaptıkça, doğası gereği gider kalemleri ortaya çıkacak.

Hepinizin anlayabileceği bir örnek olarak, bir web sitesi yaptırmak üzerinden ilerleyelim.

Örneğin İŞLER iyice büyüdü ve artık halihazırda bulunan websiten ve sosyal medya sayfaların bu işlerin koordinasyonu ve profesyonelliği bakımından YETERSİZ gelmeye başladı.

Birilerine SİTE yaptırman gerekiyor.

Bu koşulda, Sana en az -PARA durumunu yaşatacak YOLU tercih etmen gerekir.

Koşullar böyle olduğunda çoğu amatör, PAHALI olanı tercih ediyor.

“Daha PROFESYONEL.” diyerek.

“Ben PROFESYONELLERLE çalışırım.” derken, sizin anladığınız anlamda PROFESYONELLERİ kast etmiyorum.

Benim lehime PROFESYONELLERİ kast ediyorum.

Adam profesyonel olabilir, ancak kendi kar marjını düşünüyor. Banane aq ondan.

Kurumsal şirketler özellikle.

Verirsin siteyi, olması gerektiğinden uzun zamanda yapar. Bir ton para ister. Bu adamlar, senin KAZANMANI düşünmezler.

Şirketin NET KAR miktarının artışı hedeflerler. Öyleyse niye bu yolu tercih edeceksin. İstedikleri kadar “Profesyoneliz.” desinler, hem sana daha fazla para KAYBETTİRİYORLAR hem de işleri daha GEÇ yürütüyorlar.

Bunun yerine bir öğrenciyle çalışırsan, hem işlerini daha HIZLI yürütür, hem de ÇOK DAHA az para alır.

İşlerine yatırım yaparken HER ZAMAN, kaliteden ÖDÜN vermeden EN UCUZ yolu tercih edeceksin.

+ PARAYA odaklanıyoruz, bunu unutma.

- PARA bizim istediğimiz bir şey değil. İşe harcanan PARALAR dahi, DÖNÜP DOLAŞIP sana tekrar kazandıracak olmalı.

Bu konuda oldukça DİSİPLİNLİ ve SERT bir adamım. Bolluk mentalitesi demek, MÜSRİFLİK demek değildir.

Paranızı adam gibi kullanın.

Para, DÖNÜP DOLAŞIP size GÜÇ getirmek ZORUNDADIR.

Bunun DIŞINDA yapılanlar, MÜSRİFLİKTİR.

Sana PARA kazandırmayacak adama ciddi düzeyde PARA harcamak mesela.

İŞ dışı bir örnek, ama benim dediğimi götünden anlayan bazı insanlar; cebinde 1000 lira varsa 800 liralık hesap ödüyor.

Sizin beyninize attırırım. Gerizekalılar, boş boş iş yapmayın.

Evet PARA kazanılır, orası problem değil. Ancak bu zamanlarda 1000 lira senin ticari hacminde iyi bir para ise, bu parayı BAŞKA YERLERE kullanacaksın.

Yine harcayacaksın, ama sana ESAS GÜÇ getirecek alanlara kullanacaksın. Ne idüğü belirsiz, bi'sike SAP olamamış ""eğlenceli"" arkadaşına para yedirmek de ne demek.

Vermeyecek HATUNA para yedirmek de bunlardan bir tanesidir. 100 yıldır RACON belli. Para yedirdiğin hatunu SİKMEDEN bırakmazsın. Bunu kadınlar da bilir, Erkekler de bilir; HERKES bilir.

PARA harcamaktan korkmayın, ama MÜSRİFLİK de yapmayın. Gerek yok.

DERS 12: iş nasıl BATAR?

Kurulan çoğu işin BATMASININ tek sebebi, insanların “PARA harcıyıp” bu PARAYI “geri alamamasıdır”.

Ciddi düzeyde - NAKİTE inmediğin sürece bir İŞ batmaz, bunu hepimiz biliyoruz. $2 \times 2 = 4$.

Dolayısıyla, para HARCAMAZSAN batmazsın.

Eğer para HARCAYACAKSAN, bu harcadığın PARANIN; sana kattığı DEĞERİN, kendisinin DEĞERİNDEN daha yüksek olması gerekir.

Yani VERDİĞİNDEN fazlasını ALACAĞINA inanıyorsan harcamak zorundasın.

Ekstrem bir örnek.

Uyuşturucu Batağına düşüp de batan Fabrikatörleri aklına getir.

Bu adamlar Uyuşturuculara deli gibi paralar harcıyorlar.

Ancak kullandıkları Uyuşturucular, kendilerine PARA kazandırmayı bırak; TAM aksine İŞ performanslarını ve kontrollerini yok edip daha da PARA kaybettiriyor.

Yani PARA çıkışı gerçekleşiyor, + olarak bu PARA çıkışı beraberinde PARA da getirmiyor.

Bu, bir sirkülasyon halinde yeterince devam ettiği müddetçe HER ADAMI batırır.

KUMAR, AŞK ve UYUŞTURUCUNUN batıramayacağı adam yok dememin sebebi bu.

Bu 3’ü, anlattığım konuya en iyi örneklerdir.

Bunun dışında, daha DOLAYLI örnekler de var.

İnsanlar, işlerin BATMASINA “yatırım yapıp KARŞILIĞINI alamamak.” ı ÖRNEK gösterirler genelde.

Bunun DAHA ÇOK yaşandığını düşünürler, sapkın bağımlılıkların daha nadir; küçük bir kesimin başına geldiğini ZANNEDERLER.

Oysaki alakası yok.

Esas aslan payı, PARAYI bulunca GÖTÜ BAŞI dağıtan kesime aittir.

Saçmasapan boklara PARALAR saçarlar, ve bu PARALAR beraberinde daha fazla GÜÇ getirmediği gibi; ilgili kişinin de beyninin odağını SAPTIRIR.

EĞLENCE sektörü de böyledir. Bu yüzden diyorum size, “kendi KURALLARINIZLA eğlenin.” diye.

SINIRLARINI koruyarak EĞLENDİĞİN, yani “EĞLENİRKEN de KAZANDIĞIN” müddetçe BATMAZSIN.

Her zaman ana kural KAZANMAK.

Her olayda olduğu gibi.

Size bugüne kadar anlattığım HER ŞEYDE olduğu gibi, ANA KURAL kazanmak.

Bir KARAR verirken HER ZAMAN ana kural olarak ‘KAZANMAYI’ esas alacaksınız.

“Sana” KAZANDIRMIYORSA, o YOL yanlış YOLDUR.

KAZANAN yolundan ilerleyeceksin.

DERS 13: İŞ SONSUZA kadar SÜRMEZ

Anlamanız gereken bir öbür nokta da şu.

Hiçbir iş SONSUZA kadar sürmez.

Her iş ENİNDE SONUNDA biter, MİADINI doldurur ve KAZANÇ getirmeyi bırakır.

Bu noktada başka bir İŞE geçiş yapmanız gerekir.

Çoğu zaman bu OTOMATİK gerçekleşir. Bir bakmışsın, zaten o işten başka bir işe zıplamışsın bile.

Veya işini o yöne transform etmişsin, ancak kimi zaman da BOŞLUKTA kalırsın.

1 yıl, 2 yıl bile BOŞLUKTA kaldığın olabilir.

Bunlar olabilen şeyler. Olması da garip veya “felaket SENARYOSU” değil.

Ancak, bunun FARKINDA olacaksınız ve PARA yönetiminizi buna göre ŞEKİLLENDİRECEKSİNİZ.

Bazı aptal girişimciler görüyorum internette.

“Türkiye’de İnsanların KENDİLERİ zengin ŞİRKETLERİ fakir. Bu yüzden büyüyemiyorlar.” gibisinden laf anlatıyorlar.

Siktirin ordan Sik kırıkları. Bir sikimden anladığınız yok.

Her zaman parayı CEBİNİZE koyacaksınız.

İlk önce KENDİNİ düşüneceksin.

Çalışanlarına MAAŞ vermeden önce DAHİ, ilk önce KENDİNİ düşünecek; PARALARI zulalayacaksın.

FİTİL der buna ESKİLER. “Her şey yarrağı yediğinde yaşamsal giderlerini karşılamayı sağlayacak son bir GİZLİ PARA.” anlamına gelir.

İŞİN bittiğinde değil, PARAN bittiğinde BUHRAN ortaya çıkar. Bunu unutma.

Bunun İÇİN,

Her ZAMAN işin PARASINI önce ‘kendine’ alacaksın.

Batan şirketler N’için “6 aydır ÇALIŞANLARIN maaşlarını ödemiyor.” Gibisinden manşet haberlerle ortaya çıkarlar?

Çalışan maaşı dediğin kaç para amk. Yok mu o para.

Hayır var, şirket - bilmem kaç milyondaymış gibi davranıyor ama aslında var.

Ancak patronlar, o PARAYI ceplerine koyup tıyıyorlar.

“Yarrağı zaten yedik, ne İŞÇİYE verecem amk.” diyorlar ve HAKLILAR.

“Abi işin BİTMESİ veya BATMASI ; KAZANMA mentalitesine aykırı değil mi peki?”

Değil. Hiçbir alakası yok.

İş sıçabilir, Batabilir, Bitebilir.

KAZANAN biziz amk, İŞ değil. Bu İŞ batarsa BAŞKA işten devam ederiz. Ama PARANIN cebimizde durması lazım.

Bunun için her zaman önceliğine KENDİNİ alacaksın. Sadece NAKİT bulundururum üstümde, hiçbir MÜLKÜM kendi üzerime değildir.

Hepsi ailemden veya çevremden ŞAHİSLARIN üzerinedir. Ticaret yapıyoruz, YARININ ne getireceği belli olmaz. KENDİ üstüme mülk almam.

BANKA hesabında da çok para tutmam.

KENDİNİ öncelik haline getirmeyi PRENSİP haline getir. İŞİNİ “çocuğun” gibi düşünen aptallardan olma. İdealistik kavramlardan sıyrıl. İş, sadece PARA YAPMAK için kuruyorsun. O İŞ yarın öbür gün BİTEBİLİR; ve eninde sonunda BİTECEK de. Bu yüzden CASH’i her zaman “öncelikli” olarak KENDİNDE bulundur.

Ders 14: Elalem ne DER hk.

İNSANLARA dayalı yapılan işlerin çoğunluğunda, bu İŞLERE yeni girmiş takipçilerim “Elalem ne der.” tereddütü yaşıyorlar.

Çünkü insanları İKNA etmek için, ofansif davranman; “Normal” sayılan EYLEMLERİN dışına çıkman gerekebiliyor.

Eğer YANLIŞ davranışlarınız (şiddet, zorbalık, küfür, gözdağı vs.) DOĞRU davranışlarınızdan (Olumlu ve Yapıcı yaklaşım, Nezaket, Pozitiflik) +1 fazlaysa, HİÇBİR sıkıntı çıkmaz.

Olumsuz senaryolar yaşarsınız, TEPKİ gösterenler olur, ancak kesinlikle ve kesinlikle kafanızda TEORİK biçimde canlanan o “MİMLENME.” durumunu yaşamazsınız.

Oğlum bu konuda en EKSTREM olarak gösterebileceğiniz örnek Taner Tolga Tarlacı, o adam EĞLENCE mahiyetinde yapıyor.

Ben direkt ŞİDDET ve ZORBALIK olarak yapıyorum, BANA bile bir şey olmuyor.

Çünkü YANLIŞ davranışlarınızın DOĞRU davranışlarınızı geçmesi öyle KOLAY bir şey değildir.

OLAĞANÜSTÜ düzeyde KÖTÜ davranan birisi olmanız için, ŞİZOFRENİK bozuklukların içerisinde olmanız gerekir.

Ayırt etme gücünüz olmamalı, naptığınızı bilmiyor; DELİ falan olmanız lazım.

Bu öyle kolay bir şey değil.

Millete aleni ZARAR oluşturduğun davranışlarını bir düşün.

Yakın tarihte olsun bunlar.

Mutlaka SPESİFİK birkaç örnek aklına gelecektir. Bunların dışında insanlara her zaman OLUMLU davranmışsındır.

Herkes öyle.

YANLIŞ davranışların %51’e geçmesi durumunun YAKININA bile yaklaşamazsın.

Dolayısıyla “ELALEM ne der?” diye düşünecek hiçbir durum yok. Doğru davranışları Yanlış davranışlarına BASKIN gelen bir adama TOPLUM “hiçbir SİKİM” yapamaz.

Yapamaz amk. Rahat olun. Kendimden ve Çevremden biliyorum.

Çok düz mantık işliyor bu konular. Sana “kötü insan.” diyen 49 insana karşılık “Bilmem. Tanımıyorum.” Veya “Kötülüğünü görmedim.” diyen 51 insan varsa başına bir şey gelmez.

Ve bu oranı zaten geçemezsiniz. Çünkü akli başında bireylersiniz. Aklen bir hastalığınız yok. Dolayısıyla “Elalem ne der.” diye düşünmenize de gerek yok. İŞİNİZE bakın.

Ders 15: insanları YOK SAYMAK.

Bir İNSANA ‘duygusal’ açıdan verebileceğiniz en büyük ZARAR, onu ‘YOK’ saymaktır.

Bunu milleti üzün diye söylemiyorum, tam aksine; DİKKAT edin diye söylüyorum.

Müşterilerinizi asla ve asla sahipsiz, yanıtsız bırakmayın.

Bu YOK SAYMA muhabbeti, KIZ tavlarken veya insanları ETKİ altına alırken İŞE yarayan bir METOT olabilir.

Çünkü o an MEŞGUL olursun, İŞLERİNLE uğraşıyor olursun; VAR sayamazsın, İLGİNİ ve ODAĞINI ayıramazsın; BU da karşı tarafta senin itibarını yükseltici bir ETKİ yaratır.

Ancak MÜŞTERİLERİNDE bu geçerli değildir.

MÜŞTERİLERİN, senden “güven dayanağı” beklerler.

Senden PARA takası karşılığında istedikleri bir HİZMET vardır, bu koşulda onların mesajlarını YANITSIZ bırakamazsın.

Ancak,

Yapılan işten BAĞIMSIZ olarak, (ÇÜNKÜ hangi işi yapıyorsan ol işler çok YOĞUN olabilir.) bazen müşterilerin seninle iletişime geçmesi “ÖNEMSİZ” hale gelebilir.

Bu DURUMDA yine de,

Çok çok “cılız” olsa DAHİ dönüt ver.

Bir insan Bir insandır. Bunu unutma.

En CILIZ dönüt dahi, HİÇ yanıt vermemekten iyidir.

Asla insanları yanıtsız, siklenmemiş biçimde bırakma. Siklenmemek, insanları acayip derecede yorar.

Sana PARA KAZANDIRACAK insanların SİKLENMEMİŞ hissetmesini emin ol istemezsin.

TOK SATICI olmak, SİKLEMEMEYİ beraberinde getirmez ayrıca.

Yine YANIT verirsin, ama tamamen kendi KURALLARINA göre SATIŞ yapmaya yoğunlaşırsın.

Karşı tarafı ekstra İKNA çabasına girmezsin, “Böyle olursa okey, olmazsa sıkıntı değil.” noktasında yaklaşırsın,

TOK satıcılık budur. Yanıtsız bırakmak, Siklememek; AMATÖRLÜKTÜR ve sana düşündüğünden çok daha FAZLA kaybettirebilir.

Tekrar ediyorum,

Bir insanın bu hayatta yaşayabileceği en yoğun DUYGUSAL tahribatlardan biri SIKLENMEMEKTİR.

Belki dışardan bir gözle,

“Cevapsız kalmakta bi’şey YOK ya, n’olacak ki SANKİ; ben olsam SIKLEMEM bu durumu.” diye düşünüyor olabilirsin.

Ama bir Mal veya Hizmet alacağın bir yeri düşün.

Ve ona MESAJ attığını, veya ARADIĞINI; fakat hiçbir DÖNÜŞ yapmadığını düşün.

Feci düzeyde SIÇIŞ belirtisidir karşı taraf için.

“Lan ben müşteriyim ve bunlar bana DÖNÜŞ yapmıyorlar. Bunlar ne sikime yaşıyorlar o zaman. Demek ki O DENLİ kötüler ki, daha bana DÖNÜŞ yapacak kapasiteye bile sahip değiller.” diye düşünürsün.

Millet “siklememeyi ve YOK saymayı” GÜÇ sanıyor.

Hiçbir alakası yok.

Sana ULAŞMAYA çalışan insanlara DÖNÜT verecek kadar UYANIK ve GÜÇLÜ olmak zorundasın.

Dediğim gibi, bu çok CILIZ bir dönüt de olabilir. “Sonra konuşuruz.” bile diyebilirsin. “Meşgulüm.” bile diyebilirsin.

Ama DÖNÜŞ yapmak zorundasın.

Ancak her halükarda bir DÖNÜŞ yapmak, profesyonellik ve GÜÇ belirtisidir.

Sakin ola bu konuyu atlama.

Çünkü 1 insan, 1 insandır.

Ve o insan, sana ‘PARA’ KAZANDIRACAK.

Bunu unutma.

Ders 16: Kafayı PARAYA çalıştırmak

Arkadaşlarınızla bir MEKANA, KAFEYE, BARA gittiğinizde neler düşünüyorsunuz?

Muhtemelen aptal aptal boş muhabbetler yapıyorsunuz.

Çünkü YIKIK insanlarsınız, arkadaşlarınız BOŞ insanlar ve N'aptıklarının FARKINDA değiller.

Zaten BU yüzden BUGÜN fakirsiniz.

Bu hayatın en kolay HACK'lerinden BİR tanesi, olmak İSTEDİĞİN sınıftaki insanlarla takılmaktır.

KAZANAN bir adam mı olmak istiyorsun?

O zaman KAZANAN insanlarla takılacaksın.

Direkt KAZANAN bir adam olursun. Çok sürmez. $2 \times 2 = 4$. Çevre, insanı ÇOK PİS biçimde etkiler.

Mekana giriyorsunuz, Oturuyorsunuz; Bir Kahve veya Bira söylüyorsunuz.

Peki kaçınız MEKANIN “ticari” kapasitesini inceliyorsunuz?

“Bu MÜZİK niye böyle çalışıyor? Başka bir MÜZİK açılmaz mıydı? Niye ÖZELLİKLE bu MÜZİK seçilmiş?”

“Niye SANDALYELERDE bu tercih yapılmış? Total maliyet bakımından göte girmesin diye mi, yoksa BAŞKA bir sebebi mi var? Mesela, sandalyeler “insanlar çok OTURMAYIP bir an önce KALKIP gitsinler” diye bilerek mi RAHATSIZ edici SEÇİLMİŞ?”

“Mekanın SES SİSTEMİ nasıl, ben olsam N'asıl yapardım?”

“Garson olarak bu sığıntı barzoyu koymak yerine ÇEKİCİ bir KADIN seçmek daha mantıklı olmaz mıydı?”

Bu ve bunun gibi kaç tane BEYİN FIRTINASI düşünüyorsunuz?

“PRATİK odaklı düşünmek.” derken bunu kast ediyorum VIP'te. Ben öyle BOŞ BOŞ mevzuları düşünmem. Böyle şeyleri düşünürüm.

Bunları düşündükçe TİCARİ zekan genişler.

Ve yine Bunları düşündükçe, artık TİCARETE dayalı düşünmeyi “OTOMATİKLEŞTİRİRSİN.”

MİLLETİN düşünüp düşünüp de AKLINA gelmeyen fikirler, senin SİKİNİN kenarıyla AKLINA gelir hale gelir.

Ders 17: işi MÜKEMMELLEŞTİRMEK.

10 İŞ SAHİBİ adam varsa, 9'unda gördüğüm bir ÖZELLİK: “İş İYİ kazandırmaya başladıktan sonra SALMALARI.”

Bu tamamen averaj insan TEMBELLİĞİNE dayanıyor.

Bazı insanların YETENEĞİ vardır, veya zamanında İYİ DÜZEYDE vakit ayırmıştır; bu yüzden İŞİNDE iyidir.

Böyle insanlar ÇOK var. Bala göte, Yaşam Tarzlarının El vermesinden ötürü İŞLERİNDE iyi oluyorlar ve YOLLARINI buluyorlar.

Ancak insanların BÜYÜK çoğunluğu, TEMBELLER.

Zaten ŞANSLI olduğundan ötürü İŞİNDE iyi olan ŞAHISLARIN da çuvalladıkları nokta burası.

Sadece AKILLI, ÇALIŞKAN ve HIRSLI insanların düşünebildiği bir şey bu.

Bir insan, oturup düşünüp İŞİNE bakıp “Amına koyim bu nokta çok yanlış.” diye düşünüp orayı MÜKEMMELLEŞTİREBİLMELİDİR.

Bunu her gün, her gün, her gün, yaptığın MÜDDETÇE “asla ve ASLA” REKABET edilemeyecek düzeyde bir adam olacaksın.

Çünkü muhtemelen RAKİBİN tyler'ın ADAMI değil.

DEHA değil.

AŞIRI ÇALIŞKAN değil.

Standardın “ENN fazla” BİRKAÇ tık üstünde bir lavuk olacak senin RAKİBİN.

Ve sen Her allah'ın GÜNÜ kafa patlatıp “amk. Bu işi nasıl DAHA İYİ konuma sokabilirim?” diye DÜŞÜNDÜĞÜN müddetçe zaten KİMSE seninle rekabet edemeyecek.

Çünkü O, bir konuya KARAR vermeden çok daha evvel sen onu çoktan EYLEME koymuş olacaksın.

KAFA patlat.

Tavana bak, De ki; “Ben NASIL daha iyisin yaparım. Öyle bir şey YAPMALIYIM ki, İNSANLARIN gözünde FARK yaratsın.”

Kalem kağıt al, aklına gelen şeyleri YAZ ve bir BEYİN FIRTINASI yürüt. Emin ol, işin hiç DÜŞÜNMEDİĞİN düzeyde MÜKEMMELLEŞİCEK. Ve KAZANCIN artacak.

Ders 18: fiyatta KAPIŞMAK.

Ticaretten HİÇ ANLAMAYAN insanlarda, “en UCUZA satmayı BAŞARABİLEN, piyasayı ELE geçirir.” gibi bir İNANIŞ var.

Ve insanların ezici çoğunluğu (buna TİCARET yapanlar da dahil :D) TİCARETTEN ‘zerre’ ANLAMADIKLARINDAN, bu doktrine göre hamlelerini düzenliyorlar.

Bu belli başlı platformlarda, Bazı STRATEJİLERDE geçerli olabilir.

Mesela Amazon’da, ZAMAN ZAMAN geçerli olabilir.

Bu konuda, Amazon FBA konusunda da bir KİTAP çıkaracağız zaten.

Fakat bu ticaretin ÇOK BÜYÜK bir “istisnai” kısmı için geçerli.

Yani böyle bir şey “YOK.” demiyorum, belirli stratejik koşullara göre “VAR.” olabilir.

Olduğu oluyor yani, BUNU gözünüzün önüne getiriyorum; ancak UNUTUN şimdi.

Bunun dışında, TİCARETİN esas ‘EZİCİ ÇOĞUNLUĞUNDA’ insanlar her zaman ALMAK istediklerini ALIRLAR.

Sandığınızın aksine insanlar fiyata öyle çok da bakmazlar.

Nasıl ki hatunlar, ARZU duydukları erkeklere iki eli kanda da olsa verirler; vermek için bir yolunu bulurlar, bunda da öyle.

Karda kışta, Soğukta; -15 derecede, veya kendi evinde YAKALANMAK an meselesiyken size veren HATUNLAR olmadı mı hiç amk.

Oldu.

Bunlar için çok maliyetliydiniz, ama yine de sizi verdiler.

Çünkü “İÇSEL arzu” mevcuttu.

SATIŞTA da bu böyledir.

Ürününüz istediğiniz kadar pahalı olsun, önemli olan; o ÜRÜNÜ alacak olan adamın ÜRÜNÜ almak isteyip istemediğidir.

Yani odaklanman gereken nokta, ürünün FİYATINI düşürmek değil, İNSANLARDA talep yaratmaktır.

İnsanlar fiyata o kadar da TAKIK değiller.

Ve insanlar o kadar da FAKİR değildir.

Şu “Millette PARA yok.” “Ekonomik KRİZ var.” gibi kavramları silin atın artık beyninizden.

Değil Türkiye, Afganistan'da da TİCARET yapıyor olsanız (ki AFGANİSTAN Dünya'nın en FAKİR ülkelerinden bir tanesidir.) insanlarda yine de PARA var.

Oğlum insanlarda PARANIN “olmaması” gibi bir KOŞUL olabilir mi?

Ancak Amerika'da bile TV kanallarını açsanız sanki “insanlarda PARA kalmamış.” gibi haberler yapıyorlar.

Sosyal Medyada da böyle.

Sanki herkes EKSİDEYMiŞ, kimsede PARA kalmamış gibi.

Bunlar tamamen Dezenformasyon.

Bunun en büyük kanıtı, CAMDAN dışarı baktığınızda gördüğünüz HER şey.

İnsanlarda PARA var. Bunu anlayacaksınız önce.

Bundan sonra,

1) insanlar bir şeyi ALMAK istiyorlarsa ALIRLAR.

2) insanlarda PARA var.

Bu 2 BİLGİYE göre hareket edeceksiniz. Bunlar esas pozitif, GERÇEK, doğru bilgilerdir.

Yok insanlar ucuza kaçarlar-mış, millet fakirmiş; EKONOMİK kriz varmış, bunlara inanmayacaksınız. Çünkü külliyen yalan.

Eğer siz bunların TAŞAK malzemesi olduğunu ayıkamazsanız N'olur biliyor musunuz?

Sizin “Paraları yok.” dediğiniz o MİLLET, gider parasını sizin TIRNAĞINIZ etmeyecek TİPLERE yedirir.

Bu işler böyledir.

Eğer GİRİŞKEN davranmazsan KENDİ payını başkalarına yedirirsin.

O pasta öylece kalmaz. Pasta bu amk. Herkes yemek ister. Kendi payını sen YEMEZSEN, başkaları yiyecektir.

Ve buna 3. maddeyi de ekliyoruz.

Yukarıda saydığım 2 maddeye + 1 madde,

3) Her zaman FİYATI artırmaya ODAKLANACAKSIN.

Çünkü, her zaman daha fazla KAZANMAYA odaklanıyoruz.

Sen bu işi para 'KAZANMAK' için kurmadın mı?

PARA kazanmaya İHTİYACIN yok mu? Benden bu kitabı alıp TİCARETİ öğrenme isteğin de bu yüzden. PARA kazanmak istiyorsun. Bu yüzden, FİYATI düşürmeye değil; YÜKSELTMEYE odaklanacaksın.

Ne demiştik?

- 1) İnsanlar, bir şeyi ALMAK istiyorlarsa ALIRLAR.
- 2) İnsanlarda PARA var.
- 3) Her zaman fiyatı ARTIRMAYA odaklanacaksın.

Velev ki İSTİSNAİ koşullar olarak saydığım sektörlerden bir tanesindesin.

Ekmek satıyorsun mesela.

Ekmeğin fiyatı bellidir, FİYATI artırman değil düşürebildiğin kadar DÜŞÜRMEN ‘belki’ daha OLUMLU br etki yaratır.

O zaman da daha fazla SATIŞ yapmaya odaklanacaksın.

Yani “İSTİSNAİ” koşul olarak saydığım küçük ve elit AZINLIKTAKİ kişiler de, DAHA FAZLA ‘satış’ YAPMAYA odaklansınlar.

Onun dışındaki TÜM ‘BÜYÜK’ kesim, FİYATI ‘ARTIRMAYA’ odaklanmalıdır.

Bununla da bitmedi.

Geldik ENNNN önemli kısma.

Siz, ‘PAHALIYA’ çalıştığınız MÜDDETÇE, sizin KATMA DEĞERLİ ürününüzün hakkını veren insanlarla İŞ yapacaksınız.

Direkt SPESİFİK ve ANLAŞILABİLİR bir örnek olsun.

Benim çıkardığım kitaplar.

Sen bu kitabı ÖN SİPARİŞTEN aldıysan, 280 TL’ye aldın.

Benim kitabım 280 TL’den çok daha FAZLASI eder. Ancak klasik Elektronik kitapların ve Fiziksel kitapların genel fiyatları 20-50 TL aralığındadır.

Eğer Ben, gerçekten TİCARİ SİRLARİ anlattığım bu kitapları 20-50 TL bandı ÜZERİNDEN satsaydım,

Senin gibi ELİT, kafası ÇALIŞAN, ne İSTEDİĞİNİ bilen insanlara HİTAP etmek yerine “kendine bir UMUT arayan EMBESİL” SÜRÜSÜNE satış yapmış olacaktım.

Ve Benim bu işi yapmaya DAİR motivasyonum ‘çok çok’ düşecekti.

Çünkü UCUZCU, FAKİR tipler; malınızın HAKKINI veremezler.

PARA, gerçekten insan davranışlarında ciddi ETKİLER yaratabilen bir olgudur.

Benim TİCARET kitabıma 280 TL ÖDEMiŞ bir adam, içindeki bilgilerin değerini bilecek ve hazmedecektir.

ZENGİN de olacaktır. BUNA adım gibi eminim.

Ancak bunun yerine 20 TL, 30 TL, 40 TL yapsaydım bunun kitabını; Bu kitabı okumuş bir ADAMIN zengin olma ihtimali çok daha düşük olacaktı.

Çünkü kitap 30 TL zaten amk.

30 TL lik kitaptan mı zengin olacak adam, eğri oturup doğru konuşalım. 30 TL lik kitap kimi zengin etmiş bugüne kadar. Zengin edebilecek kapasiteye sahip olsaydı zaten sahibi o KİTABI 30 TL yapmazdı.

Bunu İNSANLAR bilirler. Bu yüzden BUNA göre davranırlar.

Ayrıca bir kitaba 280 TL'yi, (Veya senin TİCARETİN açısından konuşacak olursak, bir ÜRÜNE 'LÜKS' fiyatı) sadece ZENGİN olmak isteyen, KALİTE arayan; NE istediğini bilen adamlar verirler.

Dolayısıyla ben SENİNLE, benim FİKİRLERİM hakkında ne düşündüğün hakkında, SENİN ticari fikirlerin hakkında UZUN UZADIYA tartışabilirim.

Ancak BELEŞÇİ fakirlerle bunu yapamam. Çünkü "Almış olmak için Almış." insanlardır onlar, fikirlerinin pek bir anlamı yoktur. TÜKETİCİ embesil sürüleridir.

Dolayısıyla, FİYATLARI yukarıda tutmanın bir AYRI önemi de; KALİTELİ müşterilere sahip olmaktır.

Dolayısıyla 4. madde,

4) YÜKSEK fiyat, KALİTELİ müşterileri de beraberinde getirir.

Derleyelim,

1) İnsanlar, bir şeyi ALMAK istiyorlarsa; ALIRLAR.

2) İnsanlarda PARA var.

3) Her zaman FİYATI artıracaksın.

4) YÜKSEK fiyat, KALİTELİ müşteriye beraberinde getirir.

Ders 19: işinden BAHSETME!

Ticarete KOLAY PARA var.

Ciddi düzeyde.

Bu yüzden fark ettiyseniz, TOPLUMDA ‘sesi ÇOK çıkan’ kesim; Genellikle MAAŞLI kesimdir. FAKİR kesimdir.

TİCARET yapan kesim çok fazla konuşmaz.

Çünkü zaten aralarından “KONUŞAN” olanlar, yakın zamanda SİKİ tutarlar.

Zira TİCARETİN geleneğinde öyle çok “KONUŞMAK”, “ETRAFA bilgi vermek” yoktur.

KETUMLUK vardır.

Çünkü millet KISKANÇTIR.

İbnenin kendisi ÜNİVERSİTE okumuş, tonla DERS çalışmış, İŞ yapmış; AYDA kazandığı para 13.000 TL.

Sen daha TİCARET yapmaya başlayalı 1 yıl olmuş, kazandığın PARA 63.000 TL.

Kendini SİKER lan bu hasetten.

İnsanların buna SESSİZ ve EYLEMSİZ kalacağını mı zannediyorsun Oğlum. Delirir millet. Bunu Kendine HAKSIZLIK olarak sayar. Ve İNTİKAM olarak senin İŞLERİNİ baltalamaya çalışır.

Bu EVRENSEL bir yasadır.

İlla TÜRKİYE için geçerli değil.

Sana söylediğim rakamların sonuna DOLAR ekle, AMERİKA oluyor. Ona göre yazdım zaten.

Rakamları tam Türkiye’ye göre yazsaydım, işler iyice KOMİK bir hale gelirdi.

Asla Ve Asla işin hakkında BİLGİ verme.

Benim en fazla İŞ konuştuğum PLATFORM, MASKULENİTE platformu.

Sabah akşam PARA ve İŞ konuşuyoruz.

Peki TİCARİ işlerim hakkında hiç çok BİLGİ verdiğimi gördün mü?

Tahmin bile edebilir misin işlerimi? HAYIR. Hiçbi’ sikim bilemezsin. Her şeyi bilerek yapıyorum. Her eylemim BİLİNÇLİ bu hayatta.

Reelde tanıştığım insanlara, eğer aramızda ORTAK ve SAMİMİ arkadaşımız yoksa “Baba parası yiyorum.” diyorum.

Daha iyi.

“Ne üzerine?” gibi sorulara TANIK olmadan, DİREKT yoldan akışına bırakıyoruz.

Tabi, BOLLUĞU görünce “Senin BABAN ne üzerine İŞ yapıyor?” diyenler de oluyor.

“Bilmiyorum, ARAM iyi değil. Sadece PARA gönderiyor.” diyip geçiyorum.

Kafa o kadar RAHAT oluyor ki. Anlatılmaz yaşanır.

Millete ŞEKİL yapıcım diye sakın ola TİCARİ akar’ın hakkında BİLGİN verme.

Hele ki KAZANCINI sevgilisiyle paylaşan, arkadaşlarıyla paylaşanlar falan var.

Düşman götüne.

Çok kötü gerçekten, saçmalıyorsunuz.

Aptal aptal iş yapmayın.

Türk milletinin “NAZAR değer.” dediği kavram bu.

Öyle çok konuşmayın, hiççç ummadığınız BİÇİMDE öyle bir yerden öyle bir şey ÇARPAR ki; gereksiz bi’ ton DERTLE uğraşırsınız.

TİCARETİNİZ baltalanır.

Çünkü İNSANLAR çok konuşurlar. Ve emin olun, insanların kafası FESATA “çok İYİ.” çalışır.

Ve bunu HİÇ istemezsiniz, emin olun.

PARA her şeydir.

Sessiz. olun amk, HAYATINIZI yaşayın.

SİSTEMİ tutturursanız ve KETUMLUĞUNUZU korursanız; UZUN SÜRELER boyunca çok TATLI paralar yemeye, UYURKEN kazanmaya DEVAM edersiniz.

BUNU unutmayın.

Ders 20: DİKKAT çek!

Bu DERS'i, bilerek İŞİNDEN bahsetmemek başlığının hemen ARDINA koydum.

Çünkü çok karıştırılan bir olgu.

Yine 'çok çok İSTİSNAİ' koşullarda DİKKAT çekmek yerine KÜÇÜK gözükmek daha iyi bir STRATEJİK yol olsa da; bu İSTİSNAİ koşulların "haricinde" (ki genellikle bu İSTİSNAİ koşullara siz dahil olmayacaksınız) DİKKAT çekmek, mükemmel bir yoldur.

Çünkü TİCARETİ, para KAZANMAK için yapıyoruz.

Ve DİKKAT çekmek demek, daha fazla "İNSAN" tarafından BİLİNİR hale gelmek demektir.

Düşün şimdi.

İnsanların DİKKATİNİ çekmenin PEK iyi olmayacağı KAÇ tane iş var?

ÇOK ÇOK tek tük.

Aklına belki 1-2 tane ALAN gelebilir, o da TAŞ çatlasa. Hiç gelmemiş de olabilir. Ancak bunların haricinde, tanıdığın neredeyse HER alanda insanların DİKKATİNİ çekmenin MÜKEMMEL bir metot olduğunu görürsün.

İnsanların ELALEMİN kendisinin hakkında ne düşüneceğine çok fazla TAKIKLAR.

Çünkü ÖZGÜVEN problemleri var.

Ben, milletin SİZİN hakkında NE düşündüğünün çok bi' önemi olmadığını; gerçek bir SIKINTI yaşamanız için DELİ veya AKIL HASTASI olmanız gerektiğini zaten bundan birkaç ders öncesinde anlattım.

İşin MANTIĞINI anlamışsınızdır.

Dolayısıyla DİKKAT çekmekten asla ama asla vazgeçmeyeceksiniz.

Tabiri caizse, İLGİ orospusu olun.

ŞOVMEN olun.

SPOT ışıkları sizin üzerinize vursun. PARLAMANIZ LAZIM.

Elon Musk'ın kazandığı SERVETİN büyük çoğunluğu, yaptığı KATMA DEĞERLİ hamlelerli hamlelerden değil; PAZARLAMA hamlelerinden gelir.

Evet, bunu çoğunuz bilmiyorsunuz muhtemelen.

Ancak o adamın konuşmalarında paylaştığı verilerin çoğu SAÇMALIKTAN ibarettir.

İmkansız amk. Öyle şey mi olur.

Ancak Öyle bir şeyin olamayacağını, ancak o işin UZMANLARI bilebilir.

Kalan 7 milyar İNSAN bunu bilemez.

Ve bu adamın derdi, DİKKAT çekmek.

Bana da o İŞTEN gerçekten ‘ANLAYAN’ arkadaşlarım söylüyorlar “Bu herif böyle konuşuyor da bu işin olması, SAYISAL VERİLERE göre imkansız :D.” diye.

Ancak adam DİKKAT çekiyor. Neticede BÜYÜK konuşunca DİKKAT çekiyorsunuz.

PAZARLAMA böyle bir şey beyler.

DİKKAT çekeceksiniz.

Düşünün.

Millet REKLAM bütçelerine deli gibi PARA akıtıyor.

PLAN yapıyor.

Sırf bu “REKLAM” sektörü üzerine kurulmuş “”SAYISIZ”” miktarda ŞİRKET var.

Tüm bunlar Ne için?

İnsanların bir an olsun DİKKATİNİ çekmek için.

Ve siz, EMBESİL gibi “DİKKAT” çekmekten kaçınıyorsunuz?

Ne kadar büyük bir TİCARİ fırsatı ELİNİZİN tersiyle ittiğinizin farkında mısınız?

Eğer Maskulenite platformu benim ışık vaat eden GENÇLERİ eğitmek için kurduğum bir platform olmasaydı,

Sırf TİCARET odaklı kurduğum bir platform olsaydı.

Ortalığın AMINA KOYMUŞTUM.

CNN’e çıkardım amk.

DİKKAT çekmek için yapamayacağım şey yok.

YIRTIK olun biraz. İNSANLARIN sizin hakkında ne düşündüğünü sallamayın. Maymun hepsi. Ne yaptıklarının farkında değiller.

DİKKAT çekmek, BU hayattaki EN UCUZ reklam yoludur.

Neredeyse BELEŞTİR.

AKLINI kullan.

DERS 21: insanların ZAAFLARINA oyna.

Zincir, EN ZAYIF halkası kadar sağlamdır.

Bu yüzden insanların ZAAFLARINA oynayacaksın.

Çünkü senin amacın, PARA kazanmak.

PARA kazanmak demek, insanların sana “PARALARINI” vermeleri demek.

O PARA havadan gelmiyor. İNSANLAR sana veriyor.

Dolayısıyla İNSANLARI ‘fethetmek’ ZORUNDASIN.

Peki, madem İNSANLARIN aklını FETHETMEK istiyorsun; sana PARALARINI verme “dürtüsünü” hissetmelerini istiyorsun, bunu EN BASİT biçimde nasıl yapabilirsin?

Zincirin EN ZAYIF halkasından giriş yaparak.

Yani onların ZAYIF noktalarından, ZAAFLARINDAN giriş yaparak.

Bu size İLK GÖRÜŞTE biraz ‘komplike’ GELMİŞ olabilir.

Hayır öyle değil amk. Kolay.

Çünkü her insan esasında birbirine benzer.

İnsanlar aynıdır.

BÜYÜK markalar, niye REKLAMLARINDA ‘çekici’ HATUNLARI oynatıyorlar?

Bilerek yapıyorlar :D

Senin, ÇEKİCİ hatunlara olan zaafını biliyorlar çünkü.

Yok mu amk.

Bunu ABAZANLIK olarak algılama.

Daha COOL bir perspektifte yaklaş.

Her erkek ÇEKİCİ hatunları sever. Bu durum, bir ZAAFTIR. Bu yüzden markalar, PAZARLAMA stratejilerinde sürekli olarak KADINLARI ön plana sürerler.

Hele ki PRESTİJ odaklı markalar, bunun bokunu çıkarırlar.

Aralarında daha ÇAKAL olanları, KIRMIZI giyinmiş hatunları oynatıyorlar.

Bunun bilimsel perspektifini bilmiyorum. TEORİK bir yorumda bulunmayacağım. Ancak KIRMIZI renk, kadınlarda genellikle ERKEKLERE çekici geliyor.

Bana da geliyor. Sana da geliyordur.

Bunu biliyorlar, VE buna göre davranıyorlar.

Erkekler SAHİP olmaya, Kadınlar AİT olmaya meylederler.

Dolayısıyla genellikle Kadınlara yönelik markalar da, “EN güçlü olan ERKEĞE ait olacak yetkinliğe sahip olacağına İKNA ettirecek şekilde REKLAMLAR” yaparlar.

Kadın, o PARFÜMÜ sıkınca bir anda çok güzel koktu ve eskiden dikkatini çekemediği adamın (Mesela Benim) çok PİS dikkatini çekti, falan.

Hatunlara yönelik yapılan REKLAMLAR genellikle bu şekildedir.

Genellikle insanların ZAAFLARININ ‘GÜÇ’e dayalı olduğuna DİKKAT etmen gerekir.

Çünkü buna DİKKAT ettiğin müddetçe, tam olarak ‘NEREYE’ odaklı bir PAZARLAMA strateji izlemen gerektiğini ayıkır hale geleceksin.

Sen benden TİCARET konusunda N’için EĞİTİM almak istedin?

Beni N’için okuyorsun ŞU ANDA?

ÇOK PARA istiyorsun çünkü.

N’için ÇOK PARA istiyorsun?

Lüks Araba, Güzel Kadınlar ve SAYGINLIK istiyorsun çünkü.

Yalan mı amk.

Değil.

Bu ayıp bir şey mi?

Değil.

Ancak neticede GÜÇ ile birebir bağıntılı, alırken BİLEREK aldın bu kitabı; PİŞMAN da değilsin.

Dolayısıyla, TİCARETTE; bir insanı İKNA etmeye çalışırken, Karşındaki insanı senin İKNA etmeye çalıştığın KOŞULU kabul ettiği takdirde “öyle ya da böyle” GÜÇLENECEĞİNE ikna etmeye ODAKLANMAN gerekir.

Bunu yaptığın takdirde, insan veya insanlar; senin ÜRÜNÜNÜ satın almak İÇİN durdurulması güç bir DÜRTÜ hissederler.

Buna da ZAAFİNA oynamak denir.

DERS 22: NETWORK her şeydir.

NETWORK her şeydir.

Ben BU zamana kadar yaptığım BÜYÜK işlerin ‘ezici’ ÇOĞUNLUĞUNU, network’üm sayesinde aldım.

Çünkü insanların öyle çok tanıdıkları yok.

Eğer DOĞRU adamları tanıyorsan, HOŞ bi’ İNTİBA yaratman yeterli oluyor.

Onlar DÖNÜP dolaşıp sana İŞ getiriyorlar zaten.

Ancak siz asalakların anlamadığı NOKTA şu, gerçekten LOSER insanlarla takılıyorsunuz.

Ben Kahvaltımı, Öğle Yemeğimi; Sürekli İNSANLARLA yerim.

Ancak bu İNSANLARIN hiçbirisi öyle “Şurdan tanıdığım bi’çocuk. EĞLENCELİ bi’ tip ya.” dediğim insanlardan olmaz.

Hepsinin ailesel veya bireysel bir YETKİNLİĞİ vardır.

EĞLENCELİ olmasından banane’ amk.

İŞ yapmamız lazım.

Her gün İŞ ve PARA konuşabileceğin insanları BİRİKTİRDİĞİNİ düşün.

Zamanla ne kadar İŞ yapan insan BİRİKİRDİ çevrende?

TAM olarak bundan bahsediyorum.

İnsan ALIŞKANLIKLARINDAN ibarettir.

Networkünü de buna göre İNŞA edeceksin.

Aptal tiplerle sırf “Eğlenceli.” oldukları için takılmayacaksın.

Esas EĞLENCELİ olan nedir, biliyor musun?

Örneğin, BİR arkadaşın vardır ve bu çocuk PARA kazandırmasa dahi seninle birlikteyken güzel eküri oluyordur.

HATUNLARINA karşı seni övüyordur, senin KURALLARINA uyum sağlıyordur ve EĞLENCE hayatına çıktığında tam bir “KAZANMA” mentalitesine uyum sağlıyordur.

Ayrıca olası bir ŞİDDET senaryosunda da İŞ yapabilecek yetkinliğe sahiptir. Korkak değildir.

Esas “EĞLENCELİ çocuk.” denilen tip budur.

Ve kabul edilebilir.

Sizin “eğlenceli ÇOCUK.” dediğiniz tipler KORKAK amk.

Yarramın kenarına SAP olamayacak tipleri ÇEVRENİZDE tutuyorsunuz.

Sonra NİYE “fakir kaldık amk.” diye hayıflanıyorsunuz.

Çevrenizde Sadece ‘2’ TANE “Kanka ben yeni bir iş kurdum ve İYİ para kazanıyorum.” diyen adam olsa,

Akşamına İŞ kurar; SABAHINA para kazanırsınız.

ÇEVRE her şeydir.

İŞ adamları, İŞ adamlarıyla takılır. Bunu unutmayın.

Herkes kendine benzeyen İNSANLARLA takılır bu hayatta.

Aslan gidip ÇAKALLA birliktelik yaşamaz. Aslan, ASLANLA birliktelik yaşar. Tarihte hiçbir zaman TERSİ de görülmemiştir.

Dolayısıyla ARKADAŞLARIN neyse sen de osun.

Adam gibi ÇEVRE inşa et, LOSERLARIN telefonlarına ÇIKMA.

DERS 23: Başarı, bir STANDARTTIR.

İnsan, ALIŞKANLIKLARINDAN ibarettir.

Dolayısıyla ALIŞIK olduğun bir şeyi OTOMATİKMAN tadarken ve NORMAL karşılarken; ALIŞKIN olmadığın şey 'garip' gelir ve onu ister bilinçli ister bilinçsiz biçimde "İTERSİN".

Loserların Loser, Kazananların KAZANAN kalma sebebi budur.

Suriye Savaşı.

2012 yılına kadar "Suriye'de SAVAŞ var." desen millet "Yok artık amk." derdi.

Şu an 2022 yılındayız.

Biri sana "Suriye'de SAVAŞ var." dese ne dersin?

"Yok artık, YEMİN et? Bilmiyorduk amk." dersin.

Peki "Suriye'de BARIŞ var, SAVAŞ yok; istediğin gibi gidip GEZEBİLİRSİN." dese ne dersin?

Siksen inanmazsın.

Suriye'ye de GİTMEZSİN ayrıca. Çünkü Suriye'de SAVAŞ olmasına alıştın. BARIŞ olmasına ALIŞMAZSIN.

Bir başka ÖRNEK,

2014 yılında birisine "T.C'ye BAŞKANLIK gelecek." desen "Hadi lan ordan olur mu öyle şey derdi."

Şu an birisine "T.C'de BAŞKANLIK var." desen "Ee, biliyoz zaten amk." der.

BAŞBAKANLIK kurumu hepinize de garip gelmiyor mu? Geliyor. Çünkü YOKLUĞUNA alıştınız.

BAŞARI ve KAZANMAK da böyledir.

Loserlar bu yüzden Loser, KAZANANLAR bu yüzden KAZANAN olarak kalırlar.

Ben, ŞU AN Alaska'ya gönderilsem; 3 sene içerisinde tekrardan oranın ZENGİNİ olurum.

Çünkü ZENGİN olmaya, KAZANMAYA alışığım.

Öbürüsünü itiyorum. Olağan dışı ve GARİP geliyor.

Ve siz insan evlatları, BAŞARIYA alışık olmadığınız için bunu GÖZÜNÜZDE büyütüyorsunuz.

Bunu yaptığınız DAVRANIŞLAR gözlemledim sizlerin üzerinde.

Biraz PARA kazanınca hemen götünüz başınız ayrı oynuyor.

“Ohaaa amk.” falan oluyorsunuz, 3 paragraf RAPOR döşüyorsunuz KOÇLUK sisteminde.

Oğlum bi’ SAKİN olun.

NORMALLEŞTİRİN şunu kafanızda.

PARA KAZANMAK gayet normal bir şey.

10’da 9 kızları BAŞTAN çıkarınca götünüz başınız oynamasın artık. Bunlar normal şeyler. Asıl bunları yapamamak ANORMAL.

Aptal herifler, o kadar uzun süre EMBESİLLERİN evreninde yaşamışsınız ki; bunlar gözünüzde ANORMAL geliyor.

Bunların size ANORMAL gelmesi sizi GÖZÜMDE öyle ‘GARİP’ bir konuma sokuyor ki, anlatamam.

Su içince “Ohaa lan.” diyen bir insanı düşün? Ne hissedersin?

“GARİP lan bu.” dersin dimi. Bende de SİZ öyle gözüküyorsunuz. Olm hiç mi tatmadınız.

Tadarsınız. Kasmayın.

ZOR olanı başarmak,

YÜKLÜ para KAZANMAK,

ÇOK güzel KIZLARI tavlama; BUNLAR normal şeyler.

Bir günde 5 KIZ tavlama, GRUP yapmak; NORMAL.

Bir gün 50 Bin TL kazanmak; NORMAL.

ŞAŞIRMAYI bırakın artık böyle şeylere. NORMAL şeyler bunlar. KAZANAN adamlarsınız. Çünkü benim adamlarımsınız. Benim adamım tabiki bunları yapacak. Bunları yapamıyorsan benim ADAMIM olamazsın zaten.

Gözünüzde büyütme.

Normal.

DERS 24: İnsanlara PARALARINI geri GÖNDERMEK.

- 1) PARA kazanmak istiyorsun.
- 2) Sana bu PARAYI kazandıran kişiler, İNSANLAR.
- 3) Bu mevzubahis İNSANLAR; senin MÜŞTERİLERİN.
- 4) Bir İNSAN dahi olsa, Bir İNSAN; bir İNSANDIR. çünkü sana PARA KAZANDIRIYOR.

Bu 4 ana MADDE'ye DİKKAT et.

Çünkü çok büyük önem ARZ ediyor.

Sadece saydığım bu 4 ANA maddeyi oturtmuş bir adam bile, İŞ yaptığı veya MÜŞTERİSİ olan insanlarla İLİŞKİSİNİ 'OTURTACAK' kıvama GELMİŞ olur.

İnsanlar, "özellikle FAKİR mindsetindekiler" ; PARAYA KARŞI bir KITLIK prensibinde yaklaştıklarından mütevellit, parayı çok fazla İÇERDE tutmaya yönelik bir eğilim benimsiyorlar.

"Verilen mal İADE olunmaz." gibisinden bir söz var mesela. Tüccarlarda. "Satılan Mal GERİ alınmaz." olarak da bilinir.

Ben bu sözün üzerine aralıksız 2 dk. boyunca gülebilirim.

Sadece bu cümle üzerine tam 2 dk. boyunca KAHKAHA atabilirim.

Tüketici Haklarını vs. hadi geçtim, adamın götünden kan alırlar. SİKE SİKE o malı iade aldırırlar da; ETİK açıdan ne kadar AMATÖRCE bir sözdür amk.

Oğlum o senin MÜŞTERİN lan MÜŞTERİN.

Sana GÜVENMİŞ, parasını VERMİŞ bir adam.

Sen nasıl böyle bir KOŞULLANMA ile yaklaşırsın.

Asla böyle bir aptallık ile yaklaşmayın. Bu, KITLIK prensibinde yaşayan FAKİR evlatlarının kafa yapısıdır.

PARAYA 'gereğinden' FAZLA değer yüklemeyeceksiniz. Eğer MÜŞTERİNİZ, haklı sebeplerle parayı geri istiyorsa; MUTLAKA o para SİZE eninde sonunda DÖNÜP dolaşıp geri gelecektir.

Geri verin, bi'sey OLMAZ. Demek ki o PARA sadece BİR anlık SİZİN elinize geçmiş, EMANETEN. ÖZÜNDE hiç size geçmemiş demektir.

Sallamayın o kadar. 3'ün 5'in hesabını yapmayın.

Bunun dışında, SEVDİĞİM BİR strateji vardır.

Bunu İYİ dinleyin, ÇÜNKÜ bunu kimse size anlatmaz.

TİCARETTE bir İNSANI tavlama hususunda, en ETKİLEYİCİ yollardan bir tanesi; o insanın size verdiği PARANIN dönüp dolaşıp o insana GERİ dönmesini sağlamaktır.

Müşterin veya İŞ yapacağın adam diyelim.

“Para verdirtmemek.”

“İsmarlamak.”

“İndirim yapmak.” Hadi neyse.

Ancak,

Sana halihazırda vermiş olduğu bir PARANIN ona geri DÖNMESİ, devasa' bir ETKİ yaratır.

Çünkü' adam şöyle düşünür.

“Hassiktir amk. Ben bu ADAMA para vermiştim, VE bu adam aldı; KENDİSİNE verdiğim parayı geri döndürdü lan.”

Örneğin bir İŞ yapıyorsun, bir ÜRÜN çıkardın; bu ÜRÜN sikimsonik' bi EĞİTİM olsun. Udemy gibi platformlardaki videolu 20 saatlik eğitimlerden.

Gittin MÜŞTERİ kitlene bu EĞİTİMİ 50 TL'ye sattın.

Sonra KİTLENE toplu mail yolladın “Beyler, eğitimin YETERİ kadar İSTEDİĞİM standartlara uymadığını fark ettim; Ek birkaç ders eklemem lazım. Tam mükemmel değil çünkü. Bunun için eğitimin ücretlerini BANKA hesaplarınıza tekrardan gönderdim. Eğitimin bu kopyası elinizde kalabilir. Katılımınız için teşekkürler.” Şeklinde.

50 TL'lerini geri gönderdin.

Zaten o eğitimi 35 saat yapmıştın. Sen bilerek 20 saatliğini göndermiştin.

Ancak ‘HER’ bir ‘İNSAN’ şu düşüncüyü yaşayacaktır: “Hassiktir lan adam “Bekleyin halledicem.” Demedi, Hiçbi’ sik demedi; Sadece PARAYI geri gönderdi.”

Ve GÜVENLERİ tazelenecektir.

Sonra sen onlara, TEKRARDAN mail gönderdin. Ve dedin ki: “Beyler, EĞİTİMİ tam olmasını İSTEDİĞİM kıvama getirdim. TAMAMLADIM. Tam, olmasını istediğim MÜKEMMEL kıvama ulaştı. Ancak bu sefer fiyatı 75 TL. Almanızı ŞİDDETLE tavsiye ederim.”

Emin ol, HER BİR tanesi 75 TL'yi verip o EĞİTİMİ satın alacaktır.

N'aptın?

Ufak bir mail oynuyla o EĞİTİMDEN kazancını %50 ARTIRMIŞ oldun.

PARAYI 'geri GÖNDERMEK', aşırı düzeyde KARŞI tarafı tavlayıcı bir metottur.

Bunun temeli, ZENGİN mindsetine dayanır.

Nasıl ki öbür HATUNLAR, sende başka HATUNLARIN da olduğunu düşününce üzerine yığılmaya devam ediyorlar; PARADA da bu durum öyledir.

Sen KITLIKTA değil BOLLUKTA davranan bir adam olursan, elinde olan parayı da "SAÇMA sapan DAVRANMAYACAK biçimde." DAĞITIRSIN.

ÇEKİNMEZSİN.

"Gitmesi gerekiyordu, Gitti." dersin.

Ve KATLANARAK sana geri gelir (%50 KATLANDI.)

Bu yüzden ASLA ve KAT'a elindeki paraya karşı "Bir gün bitebilir." "Tasarruflu." "Kıtlıkta." PRENSİPLERDE yaklaşmayacaksın.

Bunları EZİKLER yapar.

BOLLUKTA davranacak, KAZANMAYA odaklanacaksın.

DERS 25: SERT davranmak vs. YUMUŞAK davranmak.

Burada esasında ÖDEMELERİ kast ediyorum.

SATIŞI yani.

İngilizce literatürde “Hard close vs Soft Close” diye geçer.

Bir SATIŞ yaparken, karşıdaki insan “Bilemiyorum yani, Alabilirim de.” çizgisinde kaldığında onu İKNA etmeye çalışıp son İNTİBAYI olumlu bırakmak veya “Sen bilirsin.” diyip ÖBÜR alıcıya geçmek arasındaki çizgi.

Ben kesinlikle, Hard close adamıyım.

Çünkü ‘BELKİ’ sınıfında kalanlar, benim ASABIMI bozarlar.

Ben SATIŞ yaparken bir insanın “Bilemedim ki şimdi.” Triplerini çekemem.

Senin 1 hafta sonra alacak olman, 2 hafta sonra alacak olman, 3 hafta sonra alacak olman benim için bir “ANLAM” ifade etmiyor.

Benim için BUGÜN alacak olan önemli.

Hayat bir gündür, o da BUGÜNDÜR.

EYLEM.

İCRAAT.

Bugün PARA akıyor mu? Akmıyor mu. Bu kadar.

Almıyor musun?

“İyi günler dilerim, Görüşmek Üzere.”

Ve bir SONRAKİ, benimle GÖRÜŞMEK isteyen MÜŞTERİYE geçerim.

MAKS. satış ve BUGÜNÜN karı önemlidir.

Çünkü bugüne 0 TL ile uyanırım, dün ne kadar KAZANDIĞIM önemsizdir; banka HESABIMDA kaç olduğu önemsizdir, tek ÖNEMLİ olan; ‘bugün’ “NE KADAR” kazandığımdır.

Bugün “NE KADAR” kazandıysam o kadarım gözümde. Dolayısıyla senin Belki’lerin gözümde Pek bir anlam İFADE etmiyor.

Ve bugüne kadar TİCARETTE bunun ‘hep’ DAHA FAZLA kazandırdığını gördüm. Dolayısıyla SERT davranın. DAHA FAZLA kazanacaksınız.

DERS 26: Stres Toleransı

Ticaret, esasında büyük oranda STRES TOLERANSINA dayanır.

Çünkü Ticarete, İŞ yaptığın adamdan veya SATIŞ yaptığın müşteriden STRESİ alıp; KENDİ üzerine yüklersin.

Örneğin, bir MÜŞTERİ senin TELEVİZYON şubenden TELEVİZYON alacak diyelim.

Sen orada Mağazanın Patronu olarak bulunuyorsun ve MÜŞTERİYE yardımcı olacaksın.

O müşterinin bir TELEVİZYONA ihtiyacı var fakat TELEVİZYONDAN bi' sikim anlamıyor.

Bu yüzden fark etmediği bir STRES düzeyi var.

Sen ondan o STRESİ alıyorsun, KENDİ üzerine ekliyorsun; Ve diyorsun ki, “Bu bu modelimizi almanız sizin için en uygun tercih olacaktır. Çünkü muadili olan rakiplerden şu şu sebeplerden ötürü Daha üstün. Ayrıca bir teknik servise ihtiyacınız olduğu durumunda size ANINDA yardımcı oluruz.”

Ondan STRESİ alıp, KENDİN üstlenip; SATIŞI gerçekleştiriyorsun.

Müşteri de SATIN ALIMINI gerçekleştiriyor.

Çünkü “Adam böyle anlattı Doğrudur heralde.” diye düşünüyor.

Çok daha YÜKSEK düzeyde STRES toleransı gerektiren, AĞIR işler var.

Benim bugüne kadar YAPTIĞIM işlerin tamamı öyleydi. Bir işin, RİSKİ büyüdükçe KAZANCI artar. $2 \times 2 = 4$. Dolayısıyla STRES yükü de artar.

Ve HIZLI PARA kazanmak isteyen bir erkeğin, STRES toleransının yüksek olması gereklidir.

Eğer ÇOK PARA kazanmak istiyorsan, sana hiç düşünemeyeceğin kadar STRES verici SENARYOLAR yüklenecek.

Buna HAZIR mısın?

DİŞİNİ sıkacaksın.

İŞ büyüdükçe STRES artar.

Bunun için AKLINI, mentaliteni; BUNA göre HAZIRLAYACAKSIN.

Öyle her SİKE heyecanlanan, çok kolay DUYGUSALLAŞAN; Havadan NEM kapan bi' TİP olursan yarrağı yersin.

Kendini bu konuda GELİŞTİR.

STRES yönetimi, ÇOK önemlidir.

DERS 27: TALEP yaratmak

İnsanlar, ‘yoğunluklu’ OLARAK isteklerini değil; İHTİYAÇLARINI alırlar.

İsteklerini alan insanlar yok mudur?

Vardır, çok.

Ancak standart bir insan, 100 lira harcıyorsa TAŞŞ çatlasın bunun 20 lirasını İSTEKLERİNE ayırıyordur.

Kalan 80 lirası, “buna İHTİYACIM var.” diyerek SATIN aldığı ürünlerine gidiyordur.

Satışını yapmaya çalıştığınız ürünü veya herhangi bir “ŞEYİ” PAZARLARKEN aklınızda bulundurmanız gereken TEMEL yol HARİTASI bu.

İnsanlara, İHTİYAÇ yaratacaksınız.

Milletin ağzına sakız olmuş, “ARZ/TALEP ARZ/TALEP” diye.

Ürünün fiyatını bu belirler diyorlar.

Yarrakların haberi yok, TALEBİ yaratan da biziz.

ARZI yaratanın da BİZ olduğu gibi.

OYUNU kuran biziz.

TALEP, pazarlama ile yaratılır.

PAZARLAMAYI ise, insanlara; bu ürüne “İHTİYAÇLARI” olduğunu HİSSETTİREREK yapacaksınız.

Bakın, amatörler bunun “İSTEK” noktasına odaklanıyorlar; Bunun için “AMATÖRLER” ve başarısızlar.

Ben, sizlere bunun “İHTİYAÇ” noktasına odaklanmanızı söylüyorum.

Bunun “İSTEK” noktasına odaklanan birisi Pazarlamayı, Ürünün NİTELİK kısmına odaklanarak yapar.

Örneğin KALEM.

İSTEK noktasına odaklanan biri, PAZARLAMAYI nasıl yapar biliyor musunuz?

Şöyle yapar.

“Bu ürün, ÇOK estetik biçimde yaratılmış. Yazdığınızda gerçekten kalemin kaydığını hissediyorsunuz. Yazımı da çok kolay. Yazarken ucu kırılmıyor. Ergonomik açıdan

MÜKEMMEL yaratılmış. Gerçekten, dediğim gibi, mükemmel ESTETİK bir kalem ve elinizdeyken sanki milyon dolarlık bir ürünmüş gibi duruyor.”

Ben nasıl YAPARIM?

“Hiç SOSYAL ortamlarda, İŞ ortamlarında; Bir şey BETİMLERKEN veya ANLATIRKEN eline bir KALEM kağıt alıp yazman gerekmedi mi? ÖNEMLİ adamların başına sıkça gelir. Biliyorum. Bunun için, sürekli yanında bulunan; ŞIK ve insanlara İTİBARINI yansıtacak bir KALEME ihtiyacın var. GÜÇLÜ insanların bir tek kalemi olur, ve bu kalemleri kendilerini temsil ederler. Eğer güçlü insanlar gibi bir İMZA kaleminin olmasını istiyorsan, bu kaleme İHTİYACIN var.”

Direkt SATIN ALMA dürtüsü hissettiğini biliyorum.

Bunu sırf ÖRNEK olarak 15 saniyede yazdım, ama SATIN ALMA dürtüsü hissettin; BİLİYORUM.

Beynin HACK’leri bunlar oğlum.

Ben sana BEYNİN ‘ZAYIF’ noktalarını anlatıyorum.

Bunun için bu KİTABI alırken dedim sana “hayatının FIRSATI.” diye.

Bu taktikler Jordan Belfort’un üzerinde DAHİ işe yarar. Ona bile satış yaparsın. Çünkü beynin KISA YOLUDUR. Devreyi şaşırtır. Network, Beden Dili KİTAPLARINDA anlattığım gibi. SONSUZA Kadar insan BEYNİNDE işe yaramaya devam edecek Taktikler bunlar.

DERS 28: SENETLER ve SÖZLEŞMELER gerçek DEĞİLDİR.

İnsanlarda çok SIK düzeyde gözlemlediğim bir HATALI HAMLE var.

“Biz o adamla senet yaptık.”

“Biz o ŞİRKETLE ‘sözleşme’ YAPTIK. Cayamazlar.”

Gibisinden ifadede bulunuyorlar.

YARRRRRAK cayamazlar.

Oğlum hiçbi’ SIK bildiğiniz, yok BARI bu cinsten konuşan insanların LAFLARINA kanmayın.

Biz HIZLI PARANIN peşindeyiz.

Diyelim ki bir TİCARİ anlaşma yaptın BUGÜN.

Mal verdin, Mal aldın AŞIRI YÜZEYSEL geçiyorum (Hukuki terimlere girsem baya uzar); ve adam sana SATIŞ koydu.

Seni ‘dolaylı’ yoldan GAMMAZLADI.

Sen de bu adamı MAHKEMEYE verdin.

Bu MAHKEMENİN sonlanması, o adamı İCRAYA vermen DAHİL 2 SENE.

Yani aşağı yukarı PARANI 2 senede alırsın.

Bu bir ANLAM ifade ediyor mu amk?

2 SENE sonra para gelecekse, senin O işe girmenin ne anlamı kaldı zaten?

Yani anlayacağın, sözleşmeler ve SENETLER teoride parayı eninde sonunda getirmeyi VAAT etse dahi; PRATİKTE çok da bi’ SİKİME yaramazlar.

Çünkü YAVAŞLARDIR. Biz HIZLI PARANIN peşindeyiz.

Senin bu noktada odaklanman gereken, “KARŞILIKLI çıkar.” durumudur.

Trafikte birbirine karşı ŞERİTTEN giden 2 otomobil birbiriyle çarpışmıyorsa, bunun sebebi aralarında KANUNLARA dayanan anlaşmadan değil; KARŞILIKLI çıkar ilişkisindendir Bunu unutma.

Arabalar “A ben ters şerite girip bu arabaya şarpamam AMINA koyim, çünkü KANUNLAR bunu bana yasakladı.” diyip de düz yolda devam etmiyorlar.

“Ters şERİTE girip bu arabaya şarparsam ölebilirim, Hadi Ölmedim; ARABAMIN değeri KESİNLİKLE düşer.” diyerek şarpışmıyorlar.

Yani ortada bir KARŞILIKLI çıkar ilişkisi mevcut.

Dolayısıyla, EĞER insanlarla kurduğun TİCARİ ilişkileri SAĞLAM kazığa bağlamak istiyorsan,

Aptal gibi “Hukuki sözleşmelere” BEL bağlamak yerine “İKİLİ ilişkilere” odaklanacaksın.

KARŞILIKLI çıkar ilişkisine odaklanacaksın.

Evet, bir HUKUKÇU olarak bu cümleleri kurmam sana enteresan geliyor olabilir ama 2 kere 2 4 eder. Bunlar, hayatın GERÇEKLERİDİR.

Senet ve Sözleşmeler Pratikte SAÇMALIKTAN ibarettir.

çünkü Mahkeme düzeyinde çok YAVAŞ işlerler. “Para” HEMEN LAZIM.

Bunu unutma.

DERS 29: ORTAKLIK nedir ve NASIL yapılır?

Bu' ORTAKLIK mevzusu bana ÖZELDEN çok soruluyor.

Bunu aslında ZENGİN olma EĞİTİMİ kitabında anlatmıştım.

Ama burada daha SADE VE basit BİÇİMDE açıklayacağım.

Diyelim ki sen X yapmak istiyorsun.

Senin X yapmaya, "ANLIK" gücün ve kapasiten yetmiyor.

ZAMANA yaysan HER türlü yaparsın da, ZAMAN en değerli sermaye olduğundan; Bir başka GÜVENİLİR insanla GÜCÜNÜ birleştirmek istiyorsun.

Sen X'in 2/3'lük kısmından tutuyorsun, Kalan, Senin tutamadığın, 1/3'Lük kısmından ORTAKLIK yaptığın ŞAHIS tutuyor ve ORTAKLIK kurulmuş oluyor.

Bir İŞ üzerine ORTAKLIK tamamen böyle kurulur.

Tüm özet budur.

Yok akrabalık ilişkisiymiş, Yok Dostlukmuş; Bunlar TIRAŞ. Geçiceksin bunları.

Zaten bu tür kafalarda ORTAKLIK ilişkisi kuran insanlar BATIYORLAR, onu söyliyim sana. Hiç boşuna ÖRNEK arama. Zaten TİCARİ hayatta göreceksin SIKÇA.

ORTAKLIK ilişkisi tamamen birbirinizin GÜCÜNÜN yetmediği noktada, birbirinizi TAMAMLAMAMAK üzerine kuruludur.

TAMAMLAYICI bir ilişkidir yani.

Zaten senin FULL yapıp da dostunla 'yine DE' çalışmak istediğin, ve yine de onun da senin İŞİNE yarayabileceği bir koşul olsa ortada; o DOSTUNLA ortaklık yapmamış olursun.

İŞ vermiş olursun çocuğa.

Eğer ORTAKLIK verirsen, gereksiz kar payı ve STATÜ kazandırırısın.

Yani "KENDİNDEN" vermiş olursun.

Buna lüzum var mı?

Yok.

ORTAKLIK konusunu anladın varsayıyorum.

DERS 30: Satış DÜRTÜSELDİR.

Bu dünyada gerçekleşen SATIŞLARIN aşırı düzeyde ezici çoğunluğu, DÜRTÜSELDİR.

İnsanlar buna “Düşünce” boyutunda RESMİYET kazandırmaya çalışıyorlar.

Ama sağlam BOŞ yapıyorlar, ve KENDİLERİNİ kandırıyorlar.

Bırak kendilerini kandırsınlar.

İnsanların kendilerini kandırıp KANDIRMADIĞI, TARTIŞMA ve LAF boyutunda ne ‘düşündükleri’ ÖNEMSİZDİR.

Nihayetinde insan beyninin ezici çoğunluğu HAYVANI beyinden oluştuğu için, SATIŞ da DÜRTÜSEL biçimde yapılır.

Sen bi’ adama X satacak ol.

O adama, X’i satınca daha fazla KIZ sikeceğini HİSSETTİRİRSEN, o adam X’i ALIR.

Açık konuşuyorum, bu böyledir yani.

SAĞLAM parası olmasına RAĞMEN almıyorsa, mutlaka GAY falandır veya TESTOSTERONU düşüktür.

Çünkü ZAAF bu yani. Erkeğin zaafı Kadın ve Paradır. Tüm SAVAŞLAR ve KATLIAMLAR bunun etrafında dönüyor.

Savaşlar bile DÜRTÜSEL olarak çıkıyorken, kimse SATIŞLARIN dürtüsel olarak döndüğünü İDDİA etmesin; ona bir SATIŞ yaparım, “Ben bunu NE ARA aldım NASIL ikna OLDUM amk.” diye kendi BEYİNİYLE hesaplaşır durur.

İnsanlar HAYVANDIR.

MODERN kısım (yani düşünen, İNSANI kısım); sadece HAYVANI kısmı besleyen bir ELEMENTTİR.

Bu yüzden insanların bu hayatta değer verdikleri tek ana element, GÜÇ’tür.

Bunu asla unutmayın.

Satış Stratejilerinizi buna göre yönlendirin.

Aksi yöne sapmayın.

Sakın olan insanları “ÖN beyinle” “İNSANİYETLE” ikna etmeye çalışmayın, “Tyler’ın sözünden sapmasaydım KEŞKE.” dersiniz. DERSİNİZ bakın. SİRLARİ veriyorum SİZE.

DERS 31: VAAT.

Satış yaparken, sadece BUGÜNE oynamayın.

GELECEĞE de VAAT verin.

SATIŞI onaylandı da, GELECEKTE yapacaklarınızı konuşuyor vaziyette olun.

ÇOK CİDDİ bir satış taktiğidir VAAT.

Tayyip Erdoğan bunu çok yapar.

Öğretmenlerin, Meclis'ten geçmesini bekledikleri çok önemli bir Kanun Maddesi vardır mesela,

“6 ay içerisinde X Kanun Maddesini onaylayacağız. Az kaldı Az.” gibisinden Mitingler yapar Seçim zamanı.

Böylece Öğretmenler gider ona oy verir.

Çünkü o Kanun Maddesini büyük bir tutkuyla bekliyorlar. Adam da “6 aya hallediyoruz. Oldu bu iş. 6 ay sonra oldu.” diyor.

Satışı direkt ‘YAPILDI’ sayıyor, + olarak VAAT veriyor.

Memurlar da Robot gibi gidiyor OY basıyor.

VAAT vermeyi alışkanlık haline getirin.

İNSANLARI ‘ETKİ’ altına alma konusunda, yine beynin AÇIK noktalarından bir tanesidir.

KARŞI koyamazlar, acayip bir yoldur bu. Beynin BUG’larından bir tanesi.

Örneğin, EĞİTİMİNİ pazarlıyorsun diyelim.

Henüz almamışlar.

“EĞİTİMİ izledikten sonra, sizinle bi’ KAFEDE oturup BUNUN stratejisini hep beraber yapacağız. Çünkü benim de sizinle YÜZYÜZE paylaşmak istediğim ayrıntı konular var ve bunlar için SABIRSIZLANIYORUM.” diyeceksiniz mesela.

Adamlar direkt ALMAYA meylederler. Bu işler böyledir. VAAT, insan beyninin bug’ıdır.

Yapmışsın, Yapmamışsın; Gerçeğe Dökmüşsün, Dökmemişsin; Kimin sikinde AMK. SALLA ortaya gitsin.

Önemli olan SATIŞ yapmak. Önemli olan BANKA hesabına PARA girmesi. Kalanını SALLA gitsin.

YARIN düşünürsün.

Ders 32: İMAJ.

İMAJ, senin kimliğindir.

Öbür insanların konuştuğu, “Şunu giyen insan Şudur. “ “Bunu giyen insan budur.” gibi KAVRAMLARI beyninden tamamen SİL.

Her insanın İMAJI kimliğidir.

Ancak, senin İMAJIN; benim takipçim olarak aşırı farklı uç noktalar değildir diye tahmin ediyorum.

Dolayısıyla muhtemelen BANA benzeyeceksin.

$2 \times 2 = 4$.

POLİTİK dili gelişmiş bir ADAM olarak bu konuya öyle POLİTİK yaklaşmıyorum.

Çünkü öyle.

Dolayısıyla, benim TARZIMDAN söz ettiğimde,

Sana SİYAH giyinmeni ve ALTIN takılar takmanı tavsiye ederim.

Burada ALTIN takılar derken kast ettiklerim sadece kolye, yüzük ve SAAT.

Bir gram fazlası değil.

ROLEX'im bir arkadaşımda EMANET olduğundan şu sıralat takmıyorum, LAKİN saatin markası da çok önemlidir.

UCUZ markalar takmamaya önem göster.

Bazı ASALAK tipler, Sanki “Görünümde KALİTELİ ok. PAHA önemsiz.” gibi davranıyorlar.

Ama hiçbir alakası yok.

GÖRÜNÜMDE ‘DİKKAT’ çekici ama PAHADA önemsiz bir adam olursan, bu ENİNDE sonunda fark edilir.

Boşuna demiyoruz, İMAJ senin kimliğindir diye.

İMAJINLA tanıyacak insanlar seni.

Ve ardından, İMAJINLA tekrar “tanıyacaklar.”

Asla “aptal FAKİR.” gibi bir GÖRÜNÜM benimseme. Hadi kendine bu KÖTÜLÜĞÜ yaptın, benim ADAMIM olarak KENDİNE bu KÖTÜLÜĞÜ yapma.

Ders 33: KONUŞMAK.

Bu hayatta her İNSAN senaryosu, mutlaka birilerinin ortaya girmesi ve KONUŞMASI üzerine kuruludur.

MAHKEMEDE böyle, ADLİYEDE böyle, EMNİYETTE böyle, BELEDİYEDE böyle, aklının alabileceği her ORTAMDA böyle.

Bir ORTAMA girer ve KONUŞURSUN.

ARDINDAN insanları bağlar, İSTEDİĞİNİ almaya ODAKLANIRSIN.

İnsanların EZİCİ ÇOĞUNLUĞUNDA bu böyledir.

Aşırı ilkel düzeyde bulunan DOĞU toplumlarında hariç, bu böyledir.

Hep.

Dolayısıyla kendini, KONUŞMA konusunda geliştirmek ZORUNDASIN.

Peki nasıl geliştireceksin?

Öncelikle, odaklanman gereken; İSTEDİKLERİNİ 'ikna' EDİCİ biçimde ALMAK olmalı.

İster İŞ adamı ol, İster standart bir LİSELİ.

Her ORTAMDA bunun pratiğini yapacaksın.

Senin için "STANDART". bir ADAM nasıl olur?

OLMASI gereken bir ADAM.

Bu NASIL olacaksa, böyle davranacaksın.

ÇÜNKÜ her insanın istediği insan TİPİ farklıdır. Nasılsa her ERKEK aynı kızı istemez, zevkler ve renkler farklıdır; her ERKEĞİN olmak istediği ADAM tipi farklıdır.

Hepsinin ÖZÜ aynıdır.

"KAZANMAK" ister.

Ancak "Olmak istenen" ADAM tipi ayrıdır. Ve bu tip hangisiyse, SEN de o OLACAKSIN.

Bugüne kadar benim KONUŞMA stilimi duymadın.

Duysaydın belkide EN İYİSİ BU diyecektin. Tabi eğer, bu KİTABIN çıkış TARİHİNDEN 6 ay sonra, ve BELKİ daha uzun süredir BU kitabı okumuyorsan.

Ancak BENİM stilim, bana göre EN iyisidir.

ENERJİK ve ŞİDDETLİ. Tanıdıkça göreceksin. Kendine göre EN İYİSİNİ belirle ve o STİLİ iyice oturtmak için kendini ZORLA.

Çoğu insan, SIKICI biçimde konuşuyor.

Adam istediği kadar ÜNLÜ olsun, ZENGİN olsun; “Mıymıntı” konuşuyor.

Benim KONUŞTUĞUM yerde benden daha “CANLI” ve “TAŞAKLI” biri bulunamaz.

Bunu bir varsayım olarak değil, REEL tecrübelerimden vardığım bir SONUÇ olarak söylüyorum.

Bu konuda beni geçen adam, belki BABAMDİR.

O da gerçekten bu konuda AŞIRI üst DÜZEY bir adam.

Tüm, bu zamana kadar sana BAHSETTİĞİMDEN farklı olarak; BİR de her İNSANIN uyması gereken kurallar vardır.

Bunlardan BİR tanesi, kelimeleri adam gibi ARTİKÜLE etmektir.

Bu çok önemli.

Kelimeleri tane tane söyleyeceksin. Öyle ezik ve low iq insanlar gibi HARF yutarak söylemeyeceksin.

Cümleler üzerinde DİSİPLİNLİ olacaksın.

TÜRKÇE konuşacaksın.

Bir ADANALI olarak, TÜRKÇE konuşamayan insanlardan NEFRET ederim.

“Banane aq. Biz ARAMIZDA anlaşıyoruz.” DİYEN insanlar ÇIKIYOR bu konuda.

Yarramın kafası, “aramızda” DEDİĞİN insanlar, LOSERİN ‘BAYRAK’ tutanları.

LOSER bile demiyorum bak, ‘BAYRAK’ tutanları diyorum.

Onlarla anlaşsan N’olur.

KAZANAN insanların anlaşma biçimi bellidir. Sade ve Arı bir Türkçe kullanırlar. Temiz ve Estetiktir. SEN de böyle kullanacaksın. Kendine en KALİTELİ olanı seçiyorsun, bunu da seçeceksin. Hiçbir MALİYETİ yok. YARRAK gibi türkçe konuşan insanlardan nefret ediyorum.

Çirkin insanlardan nefret ettiğim gibi.

Zayıf insanlardan nefret ettiğim gibi.

Bu konuda DAHA AYRINTILI bilgi edinmek istiyorsan, NETWORK ve BEDEN DİLİ kitaplarımı oku.

Dediğim gibi, benim DOKTRİNİM; ŞİDDETLİ ve ENERJİK biçimde konuşmaktır. Kelimelerin üstüne BASARAK konuşurum.

Hatta bırak KELİMELERİ, 'HARFLERİN' üstüne basarak konuşurum ve bunları vurgularım.

Beni TANIDIKÇA zaten göreceksin.

Amatörlüğe tahammül edemem. Çünkü SEVMİYORUM.

Ben İSTANBUL türkçesiyle konuşan bir adam değilim, EFENDİ bir tip HİÇ değilim; BUNU adam gibi anlayın.

ŞİDDETLİ ve VURGULU konuşmak ÖNEMLİDİR.

Ancak benim STİLİM bu, dediğim gibi; Her insan kendi KARAKTERİNE uygun stili bulup konuşmalıdır.

Ben bir şey TALEP ettiğim anda YERİNE getirilir, ÇÜNKÜ nasıl KONUŞMAM gerektiğini iyi biliyorum.

Kürtlerin konuşma biçimini sevmem.

Bunu baba tarafı Doğulu birisi olarak söylüyorum, Sevmiyorum.

Fazla GIRTLAKTAN konuşuyorlar. GIRTLAKTAN konuşmak, FONETİK açıdan ESTETİK değildir.

BATILI konuşun. KELİMELER ağzınızdan çıksın ve TANE TANE anlaşılsın.

Kendinizi EĞİTİN.

Dediğim gibi, hayatın hemen hemen her ALANINDA "KONUŞMAK" geçerlidir.

Her NE KADAR şiddete AŞIK bir adam olsam da, SİLAHLAR 'nispeten' SUSTU artık.

MODERN dünyada yaşıyoruz.

Madem YANLIŞ çağda doğduk, o zaman ŞİDDETİ 'konuşmamıza' YANSITACAĞIZ.

Günümüzde, KONUŞMAK geçerli.

Ve KAZANMAK için, İYİ konuşabilmeniz 'çok' önemli.

Çevrenin niteliği fark etmeksizin, KONUŞMA becerinizi BOL BOL 'PRATİK' edin ve bu konuda KENDİNİZİ geliştirin.

Ders 34: Ürünü değil SONUCU sat.

Şimdiki anlatacağım, “İHTİYAÇ yarat” konusu ile çok YAKINDAN bağlantılı.

ÜRÜNÜNÜ pazarlamaya çalışan çok fazla EMBESİL, oturup ÜRÜNÜNÜ pazarlayın.

Bakın beyler.

Ürününüz bu dünyada hiç kimsenin sikinde değil.

Siz de DEĞİLSİNİZ.

Kimse hiçbir şeyin SİKİNDE değil.

İnsanlar BENCİL canlılardır.

İnsanlara, “senin bu ürüne İHTİYACIN var.” dedikten “SONRA” şunu ‘empoze’ edeceksiniz.

“Sen, bu üründen sonra ŞU ŞU ŞU sonuçlara ulaşacaksın.”

“Bu KALEME ihtiyacın var. Çünkü bu kalem, sadece ortamlarda senin KENDİNİ ifade edebilmenle kalmaz; AYNİ zamanda STATÜNÜ de yansıtır. Tüm arkadaşların sana HAYRAN kalacaklar. Çünkü bu KALEM, sadece özel sayıda ulaşılabilir vaziyette. Sana öyle herkesin alabileceği bir KALEMİ anlatmıyorum. Öyle HERKESİN alabileceği bir kalemi anlatsaydım, gider herkesin ALABİLECEĞİ dükkanlara koyardım. Ancak sende bu KALEMİ gören insanlar, gerçekten senin ÖZEL bir insan olduğuna en İÇTEN biçimde İNANACAKLAR.”

Çok BASİT ifadeler kullandım.

Ancak şuna DİKKAT et.

İHTİYAÇ ile SONUCU birleştirdim.

“Buna ihtiyacın var, ve NETİCESİNDE sen; ‘SONUÇ’ olarak şunu KAZANACAKSIN.”

Cümlelerimde sürekli olarak bunu EMPOZE ediyorum.

İnsanlara sürekli olarak ürününe İHTİYACIN olduğunu ve bu ÜRÜNÜ alınca şu şu şu SONUÇLARA ulaşacağının PAZARLAMASINI yap.

Bazen insanlar bana “Tamam da Abi onu yaparsam Bilen kişiler şunu demez mi.” gibisinden DÜŞÜNCELERDE bulunuyorlar.

DESİNLER amk. NE önemi var. TİCARETTE ‘bok’ gibi PARA var evet, ama bu YARIŞA girdiğin anda YÜZSÜZLÜĞÜ kabul ettin demektir. Öyle çıkıp da “O bana şunu demiş, Şu

bana Şunu demiş.” Diye takılamazsın. Ürünü öyle bir PAZARLAYACAKSIN ki, KENDİ anlattığına KENDİN bile inanacaksın.

Bu işin TABİATINDA bu var.

İHTİYAÇ + SONUÇ , EN ÖNEMLİSİ senin ürünün. İnsanlar, senin SATMAYA çalıştığın şeye ULAŞTIKLARINDA ‘nihayete’ erecekler. Bitti, bu kadar.

Daha fazlası yok.

Ders 35: Bir şeyler hep YANLIŞ gider!

İŞ yapmaya başladığın ANDAN itibaren,

Her zaman bir şeyler OLMASI gerektiğinden TERS biçimde ilerleyecek.

Bundan ötürü ŞİKAYETLENMEK, normal karşılamamak sadece senin kendi İŞLERİNE zarar verir.

Senin burada odaklanman gereken, yine HIZLI biçimde problemleri çözmektir.

İVME dediğimiz bir olgu var.

Nasıl ki bir araba 350'de giderken bir anda HIZI kesilse dahi yine uzun bir süre daha HIZLI biçimde gitmeye devam ediyorsa,

Bir UÇAK; yukarıda HIZLI biçimde giderken HIZI kesilince yine de HAVADA kalmaya devam ediyorsa, bunda da AYNISI geçerli.

SORUNLAR önemli değil.

Senin HIZLI biçimde çözen önemli.

HIZLI biçimde tüm sorunları çözdüğün MÜDDETÇE, kazancın kesilmeden KAZANMAYA devam edeceksin.

HIZ, HIZ, HIZ.

Senin bu hayatta başına gelebilecek TÜM musibetler için KULLANABİLECEĞİN en 'efektif' SİLAH bu.

Şu an ÇOK zengin olmayabilirsin, İŞİN de öyle 'ÇOK' büyümemiş olabilir; ancak eğer işinde çıkan PROBLEMLERİ 'en' HIZLI biçimde çözebiliyorsan,

Yine de 'DÜNYA' çapında EN zengin insanların SEVİYESİNDE bir hamle yaptın demektir.

Çünkü onlar da işlerinde çıkan PROBLEMLERİ maks. bu 'hızla' çözebiliyor.

Anladın mı?

KARARLI biçimde ortaya çıkarılmış YENİ ve küçük İŞLERİN çok hızla büyütülebilmesinin sebebi budur.

Çünkü İŞ 'küçük' olduğundan YÖNETİMİ basit, hızlı biçimde büyütülebilir.

Trilyon Dolarlık ŞİRKETİN de dahi olsa, Her zaman 'PROBLEMLERİN' olmaya DEVAM edecek. Bunu unutma. 'HIZLI' olacaksın her zaman. O zaman KİMSE seni DURDURAMAZ.

Ders 36: TEPEYİ düşün

TİCARETE atılan ve işi tutturan insanlarda sıklıkla GÖZLEMLEDİĞİM bir sıkıntı var.

Averaj insanların KAZANDIĞI paralara kıyasla İYİ paralar kazanınca hemen “İyi para kazanıyorum ya YETER bu kadar.” tribine bağliyorlar.

NEYE göre yeter amk.

SAÇMA sapan ifadeler, ve bu söylediklerinize KENDİNİZ inanıyorsunuz.

Yaptığınız işlerde HER zaman DİREKT olarak zirveyi düşüneceksiniz.

Güneş hedefleyen YILDIZLARI görür diye bir SÖZ var.

POTANSİYELİNİZİ gerçekleştirmeniz açısından iyi bir söz.

Bugüne kadar gördüğüm çoğu TİCARİ operasyon, ilgili PATRONLARIN “küçük” DÜŞÜNMESİ yüzünden kolay biçimde sıçtı VEYA küçük çapta takılıp kaldı.

Her zaman ZİRVEYİ düşünen bir adamı KİMSE tutamaz.

Boşuna mı diyorum lan size “Sadece KAZANMAYI düşünün.” diye.

Ne diyorsam, HER zaman bir SEBEBİ var.

Tepeyi N’için DÜŞÜNMEYECEKSİNİZ?

İyi bir ÜRÜN üretirsin, ve sürekli olarak bunu GELİŞTİREREK profesyonelleştirirsin; BÖYLECE daha da daha da geniş KİTLELERE satış yaparsın.

Böylece DÜNYA çapında ZİRVEYE ulaşırsın.

Küçük düşünen Akıllarınızla BOŞ yapmayın.

Biraz BÜYÜK düşünün.

ZİRVEYE ulaşan insanların SİZE kıyasla hiçbir EKSTRA yönü yok.

Bill Gates’e bak amk. Sıkım kadar boyu olan, CİLİZ herifin teki.

Sence bu herifin senden ÜSTÜN bir yönü olabilir.

İnsanlar bu adamdan “Derin bir ZEKA” vesaire bekliyor, tamamen kendi ÖZGÜVENSİZLİKLERİ.

Adam KAFAYI çalıştırmış yapmış.

SEN de yaparsın. Amk. ALLAH aşkına şu HERİFİN tipine Bi’ BAK.

BÜYÜK düşün, ZİRVEYİ hedefle.

DERS 37: ÖZGÜVEN

ÖZGÜVENİ anlatan insanlar tam bir YARRAK kafalı.

Çünkü bu işi çok fazla REALİTEYE, RASYONALLİĞE dökerek anlatıyorlar.

“Başarılar elde edeceksin. Sabit ve Belli başarıların olacak. Özgüven bunun üzerine inşa edilir.”

“Başka insanların GÖZÜ ÖNÜNDE rekabet edeceksin. Bunun ardından ancak gerçek bir ÖZGÜVEN inşa edebilirsin.” diyenler var.

“Akılcı” konuştuğunu zanneden DALLAMA hepsi.

Özgüven, Rasyonaliteye dayanmaz.

Tam tersine, İrrasyonel bir olgudur.

Çünkü GERÇEK ‘1’ tane, sade ve net değildir. Her insan kendi ‘GERÇEKLİĞİNİ’ yaşar.

Bunun için, kendi yarattığın ‘GERÇEKLİKTE’ senin konumun nereyse; ÖZGÜVENİN de buna dayanır.

Ticarette ÖZGÜVEN çok önemlidir.

Çünkü devam başlıklarda anlatacağım gibi, senin PARA kazanıp kazanmaman; insanların sana PARA verip vermemesine bağlıdır.

Ve kimse ÖZGÜVENSİZ bir insana “güvenip” DE parasını emanet etmez.

“Bu iş OLACAK.” “Dediğim gibi olacak.” “GARANTİ veriyorum.” demen lazım.

“İl euyu bilmem, elimden geleni yapacağım.” diyen adam SATIŞ MATIŞ yapamaz.

FULL ÖZGÜVENLİ. olmak zorundasın.

Doktora gittin, nispeten basit bir ameliyat olacaksın. Aynı para, önünde 2 doktor var. Kalan her şeyleri aynı, sadece şu 2 farklı konuşmayı gerçekleştiriyorlar.

A: Biraz riski bulunan bir ameliyat. Çünkü neticede her ameliyatın az ya da çok riski var. Kesin biçimde tertemiz atlatır mıyız bilmiyorum ama, ELİMDEN geleni yapacağım.

B: Seni en kısa zamanda Ameliyata alalım. Kolay iş. Bunun gibi 50 tane yaptım. Hemen Hallederiz, Hayatına sıkıntısız biçimde devam edersin. Kendini kasma rahat ol, basit bir işlem.

Hangisini seçip PARA ödersin?

Birincisine AMELİYAT olmazsın bile. Beleş dese bile olmazsın. Ancak İkincisine direkt gerekli ödemeyi GERÇEKLEŞTİRİRSİN. Bu da, ÖZGÜVENİN farkıdır.

DERS 38: para yapmak NEDİR?

Ara sıra, dile yerleşmiş JARGON gereği PARA YAPMAK terimini kullansak da; Esasında PARA yapmıyoruz.

PARAYI sadece MERKEZ BANKASI yapar.

HÜKÜMET yapar.

Biz, parayı KAZANIYORUZ.

Bunu unutma.

Basit bir nüans gibi gelebilir ama senin DAVRANIŞLARINI çok değiştirecek bir olgudur bu.

Çünkü daha önceden dediğim gibi, “Her şey İNSANLARDAN geçer.”

Mevzuya “Para YAPMAK.” olarak yaklaşan insanlar, bu PARANIN; üretilen bir DEĞER neticesinde havadan bi’ ŞEKİLDE geldiğini düşünüyorlar.

Ve buna GÖRE davranıyorlar.

Ancak bu yanlıştır ve KAYBETTİRİR.

Parayı, SU EKOSİSTEMİ gibi düşüneceksin.

Denizler var, Okyanuslar var, Nehirler var, Hava Olayları var.

Su buharlaşır, Bulutlara gider; Oradan nemlenip YAĞMUR olup yeryüzüne dökülür ve SU AKINTISI oluşur.

PARA kazanmak demek, o su AKINTISININ içerisinde bir yerlere girip ISLANMAK demektir.

O suyu yağdıran sen değilsin, akıtan sen değilsin, bu; MERKEZ BANKASININ görevi. Senin değil.

Dolayısıyla, para HAVADAN gelmiyor.

Sen, kendini suyun aktığı yöne KONUMLANDIRIP ıslanıyorsun.

Yani bu konuda gerekli taktik ve stratejiyi KENDİN yapıyorsun.

Herkes aynı nehre konumlanmıyor.

Herkes aynı konuma konumlanmıyor. Bir yerden çok SU akması, illa o yere geçeceğin anlamına gelmez. Dünyada ne kadar su AKINTISI var? Çok. Kendine en mantıklı ve YAKIN olanı bulup oraya konumlanacaksın.

DERS 39: kimseye çok fazla GÜÇ verme.

Bi' ADAM vardır.

Bu adam Boss. İşin sahibi.

Altında '1' tane adam var.

İkinci Patron. Patronun gölgesi. Tüm muhasebe, kayıt, işler bundan sorumlu.

Big Boss'un dahi bilmediği kayıt ve şifreleri biliyor. İşin içerdeki sevk ve idaresi bundan sorumlu.

Big Boss ise dışarda işi büyötmeye çalışıyor.

Kalan her şey altındaki adamda. Her şey.

Genelde bu tür hikayelere tanık oluruz.

Bu HİKAYELERİN sonunda genellikle 'ne' olur? Hepimiz biliyoruz. Çok fazla dillendirmeye gerek yok. Asistan adamı çarpar ve yol alır.

Böyle çok fazla iş batar.

İmparatorluklar genellikle dış tehditlerden değil, içerden yaşanan İHANETLERLE yıkılırlar zaten.

Dinamiği budur.

Bunun için, ÇOK GÜVENDİĞİN bir adam dahi olsa; HİÇ kimseye gereğinden fazla GÜÇ vermeyeceksin.

SORUMLULUK yüklemeyeceksin.

İŞİ paylaştıracaksın. Tüm işlerin sevk ve idaresi 1 adama mı bağlı? Yavaş yavaş paylaştırarak 6 adama böleceksin.

Bir adam çok şey mi biliyor?

“Senin bilgin ve tecrüben gerçekten yüksek. Bu bilgeliğini, İŞ arkadaşlarınla paylaşmanı istiyorum.” diyip bunun için PROGRAMLAR düzenleyeceksin.

Asla bir kişide çok fazla GÜÇ bulunmayacak. Bak buna dikkat ET.

GÜÇ yozlaştırır. Her zaman GÜCÜ insanlar arasında BÖL. Böylece kimse seni İÇERDEN yıkamaz.

DERS 40: KITLIK stratejisi

KITLIKTA olan şey değerlidir.

Temel insan psikolojisi.

2x2=4.

Bir şeye ulaşım zorsa, “Ha.” diyince bulamıyorsan; O şeyin anlam ve DEĞERİ artar.

Bu, Pazarlama STRATEJİLERİNDE çok sık kullanılan ve HEP işe yarayan bir tekniktir.

Bunun için sitelere girdiğinde “Bu üründen sadece 2 tane kaldı!” “Stoklar tükenmek üzere.” gibisinden uyarılar görürsün.

Bunların EZİCİ çoğunluğu yalandır.

STOKLAR tükenmek üzereyse tükenmek üzere, Bu beni niye ilgilendiriyor a.q kafası. Git stok aç o zaman.

Zaten bu ve bunun gibi KLİŞE taktikler artık işlememeye başladı.

Bir, insanlar çözdüler; İki, çok mantıksız.

Bunun İÇİN, kendi ticaretinde bu KITLIK etkisini yaratmak İÇİN kendince FARKLI metotlar bulacaksın.

Kız Tavlamayı anlattığın Elektronik Kitap örneğin.

“Kitabın dağıtımını 50 kişiyle sınırlandırdım. Çünkü özel taktiklerimin çok fazla kişinin eline geçmesini istemiyorum.”

Basit bir taktik. Ancak direkt öylesine düşündüğümde DAHİ ilk saydıklarım kiyasla çok daha EFEKTİF ve İŞLEVSEL yollar bulabiliyorum.

İnsanları SATIŞA zorla.

Asla “İstediğin zaman alabilirsin. Np.” adamlarından olma. İnsanlara karşı “Hemen şimdi.” modunda yaklaşacaksın.

Önceki derslerde anlattığım gibi, YUMUŞAK davranmak vs. SERT davranmak hadisesi.

Hemen şimdi, NAKİTİN eline geçmesi lazım.

Çünkü senin AMACIN bu. İş, para KAZANMAK için yapıyorsun.

Bunun için insanlara hemen şimdi SATIŞ YAPABİLECEĞİN ne kadar METOT varsa kullanacaksın.

“Hemen şimdi AL, yoksa TREN KAÇIYOR.” etkisi YARAT.

DERS 41: SADAKAT liyakattan ÖNEMLİDİR.

Kurtlar Vadisi Pusu'da Zaza Dayı adında bir karakter var.

Buna diyorlar, "Sen de boş boş heriflerle çalışıyoruz." diye.

O da "Dolu adamı napim. Boşu doldurup İŞ yapıyoruz." diyor.

Bir EKİP, ortak amaç için birleştiğinde değil; birbirini ANLADIĞINDA gerçek bir ekip olur ve aranan ENERJİ uyumu sağlanır.

Yoksa bir işi YAPTIRACAK adam her zaman bulunur.

"X işini yapacak bir adama ihtiyacım var." de, çok spesifik İŞLEMLER haricinde o İŞİ yapacak adam sayısı SINIRSIZDIR.

Ancak burada önemli olan, seni ANLAYACAK; seninle aynı FREKANSTAN konuşacak, sana SADIK adamı bulabilmektir.

Millet sürekli etrafta "Sadakata değil Liyakata bakılmalı." yazıyor AMA, bunlar; TEORİK dünyada, yani KİTAPLARDA geçen şeyler.

İşin Esasında önemli olan Sadakattir.

Önceki derste dediğim gibi, İmparatorluklar dışardan değil İÇERDEN yıkılırlar.

Yoksa PARA Kazanmak kolaydır.

Birbirine SADIK 5 adam, hiçbir alanda yetkinliği bulunmasa dahi sırf İŞ kurarak kısa zamanda MİLYONER olabilir.

Ancak birbirini sevmeyen, saygı duymayan; anlamayan, ayrı telden çalan 5 NİTELİKLİ adam çok da bi'sikim beceremezler.

İŞLER büyüdüğü anda KOPUŞLAR gerçekleşir.

SATIŞLAR gerçekleşir.

Bildiğimiz SENARYOLAR bunlar. Uzakta aramamak lazım. Herkesin bildiği şeyler.

Sana ilk derslerden bir tanesinde İŞÇİ seçimi hususunda "AİLE ve ARKADAŞLARINDAN seçebilirsin gayet." dememin sebebi de bu.

DERS 42: ZENGİNLİĞİN önündeki en büyük ENGEL.

Zenginliğin önündeki en büyük ENGEL, parayı görünce SAPITMAKTIR.

Benim babam, son 5 yıla (Twitter'da size anlattığım, KENDİSİNE destek verdiğim VAKTE kadar) kadar ZENGİN bir adamdı.

Ancak bana hiçbir zaman ZENGİNLİĞİ yaşatmadı.

Hep 'çok AZ' para verdi.

Kendisi, Kendi deyimlerine göre 'ÇOK para' vermiş ve 'ZENGİNLİĞİ' tatmamı istemiş ama, kendim biliyorum; ÖYLE çok para vermedi çocukluk dönemimde.

Dolayısıyla her zaman SIFIR bir adam gibi yaşadım.

ZENGİNLİĞİ, kendimin ZENGİN olmasıyla gördüm.

Sonradan ZENGİN olan çok adam da gördüm.

Ve ZENGİNLİĞİN sürdürülebilmesi açısından, PARAYI görünce 'SAPITMAMAK' çok önemlidir.

Bunu gördüm.

Bakın beyler bu çok önemli.

Belki "Para GELSİN de SAPITMAK önemli değil ya." Diyor olabilirsiniz.

Ancak şu ezik aptal KITLIK psikolojisinden kurtulun.

PARA zaten gelecek. Öyle gözünüzde büyütmeyin amına koyim. O gelecek zaten. Biraz relaks olun.

Asıl ODAKLANMANIZ gereken nokta şu.

PARAYI görünce sapıtmayacaksınız.

Wolf of Wallstreet bu konuda çok iyi bir filmidir. Çünkü Jordan Belfort, tam BENİM gibi düşünür; ANCAK parayı 'görünce sapıtmıştır. İzleyin ve 'İBRET' alın. İyi bir 'ÖRNEK'.

Zenginliği koruduğunuz MÜDDETÇE her ZEVKİ tadarsınız zaten. Ancak hemen 'ŞİMDİ' tadıp ZENGİNLİĞİ kayıp etmek mi istersiniz, yoksa İŞLERİ kontrol altında tutup; hep ZENGİN olup, zamanla tatmak mı?

İKİNCİSİ dimi?

Bu yüzden DEDİĞİMİ uygulayacak, PARAYI görünce SAPITMAYACAKSINIZ.

En önemlisi SİZSİNİZ, bunu unutmayın.

Yok “Ben işimi bilirim.”

Yok “Ben hep kazanırım.”

Bunu çok İŞ adamından gördük.

Ve hepsi battılar.

Ben “Hep KAZANIRIM.” , çünkü “KENDİMİN” farkındayım. Asla “ALGIMI” şaşırtacak bir MADDE kullanmam.

Eğer ki MADDE kullandıysam, bu sadece ve sadece “İŞLERİMİ” daha da KUVVETLENDİRMEK içindir. İŞLERİM için zaman zaman UYARICILARI kullanırım.

O an çok çok önemli birisiyle çok kısa sürelik bir GÖRÜŞMEM vardır ve KENDİMİ ‘veya’ İŞİMİ mükemmel pazarlamam gerekiyordur, O zaman kullanmışımdır. Şimdi NELERİ saymak istemiyorum. LÜZUMU yok. BİLEN anlar ZATEN.

Onun dışında, EĞLENİRKEN kullanacağım tek şey ALKOLDÜR.

Onu ÇOK içerim, Ancak ALLAH yukarda şahit; UYUŞTURUCU maddeleri yukarda bahsettiklerim hariç öyle pek kullanmam. KULLANILMASINI tavsiye etmem.

Meth’miş, KOKAİN’miş, ‘Eğlence’ hayatında bunlar yok. KULLANMAYI olumlayanlar da yarrağımı yesin. Çok sik biliyonuz da amk. İŞ hayatı ayrı, EĞLENCE ayrı. Sanki görmedik amk. İŞ hayatı ayrı, EĞLENCE ayrı. Anladınız sayıyorum. Tek odak KAZANMAK.

Benim vurduğum ZEVKLERİN dibini görseniz, aklınız şaşar. “Zenginler BÖYLE mi yaşıyor?” dersiniz. Evet böyle yaşıyor. Arada bir şeker kullandırırım, EĞLENCE hayatında; o KADAR. Ancak asla İŞLERİN kontrolünü kaçırmadan yaşıyoruz. “”İşlerin”” kontrolünü kaçıran, AM ve “”HAZ”” uğruna İŞLERİNİ savsaklayan tipler esas ‘gerçek’ anlamda ZENGİN olamazlar. Beyler HAZLARIN en büyüğünü YAŞARSINIZ, ‘Her’ anlamda. Biraz SABIR.

Sen ‘ERKEN’ zamanda EĞLENCE hayatında KOKO çekiyorsan, başka birtakım ismini saymak istemeyeceğim maddeler kullanıyorsan; YARRAĞI zaten KÖKÜNDEN yemişsin demektir.

Kendini kaybetmişsin demektir.

Bak bu “KENDİNİ kaybetmek.” dediğim kavram çok önemli. Buna DİKKAT edin.

KENDİNİ kaybeden adam HER şeyini KAYBEDER.

Çünkü O işleri YÖNETEN yine sensin. “SİSTEM” olması önemli değil. İŞİNİN başında durmak zorundasın.

Eğer bu ANLATTIKLARIMI ‘bugün’ uygulamazsan, ‘YARIN’ efso. giden bir İŞİN amına koyarak BEDELİNİ ödersin. Seni aslında MİLYONLARCA ‘dolarlık’ ZARARDAN kurtardım.

DERS 43: İşini N' için YAPIYORSUN?

İşini NEDEN yapıyorsun?

Bu KİTABI neden okuyorsun, ve GELECEKTEKİ işini N'İÇİN kurdun?

Niye GÖTÜNÜ bu kadar yırtıyorsun?

Sadece PARA kazanmak için. Başka NE için olacak?

Buna averaj, dışarı çıktığında GÖRDÜĞÜN insanlar “Daha REFAH bir hayata kavuşmak için.”
Veya “SEVDİKLERİME daha çok YARDIMCI olabilmek için.” diyorlar.

YALAN amk.

Bunu SEN biliyorsun, BEN biliyorum; diğer ÖBÜR ‘herkes’ BİLİYOR.

Hepimiz PARA kazanmak istiyoruz.

PARANIN nasıl ‘kazanılabileceğini’ HEPİNİZDEN daha iyi biliyordum, ÖBÜR konularda
olduğu gibi.

Dolayısıyla size bunun EN ÖZEL sırlarını anlatıyorum bu kitapta.

Ancak yine, HEPİMİZ; PARA kazanmak istiyoruz. Buna SEN de dahil.

Dolayısıyla bir İŞİ N' için KURUYORUZ?

“PARA” kazanmak için.

“para” YAPMAK için de değil; Parayı MERKEZ bankası yapar. Biz, “PARA” kazanmaya
çalışıyoruz.

Yani “BAŞKALARININ” cebinden parayı alıp bize vermelerine İKNA etmeye çalışıyoruz.

Bak bu çok önemli. Sen eğer bu CÜMLEYİ ‘adam’ GİBİ anlarsan, esasında pazarlama ve
ticaretin çok büyük bir kısmını çözmüş olursun.

Biz, tüm işleri başkalarının cebinden PARAYI alıp kendi CEBİMİZE çekmek için yapıyoruz.

Cengiz İnşaat birtakım siyasi sebeplerle son 15 yılda MİLYARDER oldu Türkiye’de. 5’li
müteahhitten bir tanesi. Bu adam sence çimentoya mı aşıktı? Hayır. SADECE para
KAZANMAK istedi. Hepsi bu. Bunun TUTKUUYLA falan alakası yok. PARA kazanmak mı
istiyorsun? O zaman kendin için en AVANTAJLI, en GÜÇLÜ yoldan gidip PARA kazanacaksın

HEPSİ bu.

DERS 44: SAVAŞMAK

Başına gelen STRESLİ' bir anı düşün.

Herkesin Hayatında' en az bir tane gerçek anlamda STRESLİ' bir AN başına gelmiştir.

En loserınızın bile.

Bu ANDA nasıl davranıp da ŞARTLARI lehine çevirdin?

İLK önce NELER döndüğüne GERÇEK anlamda bi' ODAKLANDIN.

Sonra, SOĞUKKANLILIKLA bu 'İŞİ' çözebileceğine kendini İNANDIRDIN ve full fokus. ODAKLANDIN.

Çünkü çözememen, YARRAĞI yemen demektir.

Gerçek anlamda.

Bunun için HAYATINDAKİ tüm odağı buna verdin.

Ve HIZLI biçimde olayı regüle edip, ŞARTLARI 'kendine' çevirip KAZANDIN.

Oldukça STRESLİ bir andı.

Öyle çok da boşuna gelmeyecek bir andı.

Ancak BAŞINA geldiğinde nasıl da' FOKUS kesilip ASLA 'vakit' KAYBETMEDİĞİNE dikkatini çekmek istiyorum.

Bu yüzden diyorum.

Hayat 'SAVAŞMAKTIR'.

Diye.

Aslında ZENGİN olmadığın, İSTEDİKLERİNE ulaşmadığın HER anda stres olup dert edinip 'HIZLI' davranman lazım.

Gerekirse ÖFKELEN.

KAFANDAKİ gerçeklikle dış dünyada, kendi gözlerinle gördüğün GERÇEKLİK niye birbirleriyle UYUM sağlamıyor diye ÖFKELEN, sinirlen ve HAREKETE geç.

Ben her sabah UYANDIĞIMDA 'öfkeyle' UYANIRIM.

FETHEDECEK yeni şeyler ararım.

Bu yüzden sabah rutinim belli ve SABİTTİR. Saat KAÇTA uyanırsam uyanayım, FARK etmez. Her zaman aynı. FETHEDİLECEK bir şeyler var. Ve gereken uygulanacak.

DERS 45: SÜRÜYÜ takip ettir.

PAZARLAMA konusunda uygulaman gereken ‘EN’ önemli taktiklerden bir tanesi DAHA.

İnsanlara SÜRÜYÜ takip ettirmek.

İnsanlar, her ne kadar ÖN beyinle yönetiliyormuş “TAKLİDİ” yapsalar da aslında harcadıkları vakitlerin EZİCİ çoğunluğunda “İLKEL” beyinle yönetilirler.

Bunun İÇİN, GÜCE taparlar.

KARŞI koyamazlar buna.

Önümüzdeki BİNLERCE yıl boyunca da koyamayacaklar. KASMAYA gerek yok.

Bunun için, sürekli olarak SÜRÜYÜ takip etme eğiliminde olurlar.

Çünkü kendi başlarına KENDİLERİNİ güçsüz görürken, SÜRÜNÜN gittiği yönü güçlü görürler. (Esasında bizim GÜCE olan takıntımızdan ötürü her zaman SÜRÜNÜN tersine gitmemiz, öbür insanların İDDİALARININ aksine; bizim daha çok ÖN beynimizi kullandığımızın KANITI olabilir bir bakıma.)

PAZARLAMADA bunu kullanacaksın.

“ÖBÜR insanlar bu ürünü aldı ve şu şu yorumları paylaştı. Bak ne kadar işlerine YARAMIŞ!”

Böyle yazmasan da insanları buna yönlendir.

“Ürünü KULLANAN insanların GERİBİLDİRİMLERİ.” şeklinde.

Sahte GERİBİLDİRİM yazmanı tavsiye etmiyorum, dangalaklık biraz. Ben ASLA yapmam.

Çünkü YETERİNCE bekleyip işini DÜZGÜN yaptığın müddetçe (burada gereksiz MALİYETİ kast etmiyorum) zaten insanlar OLUMLU geribildirimler yazarlar. DERT etme bunu.

Ancak senin, PAZARLAMA stratejisi olarak; SÜREKLİ olarak “Bak bunu bir ton insan aldı ve insanlar bunları BEYAN ettiler. Sen bu, ürünü ALAN ve MEMNUN kalan sürüden olmak mı istiyorsun; yoksa ürünü ALMAYAN, bi’SİKİM elde edemeyen, LOSER kesimden mi olmak istiyorsun?” PROPAGANDASI yapman gerekir.

Bakın bana İnsan Evlatları.

Beni İYİ dinleyin.

Benim BU kitapta anlattığım hiçbir TEKNİK öyle ‘gelişine’ yazılmış değil. SÜRÜYÜ takip ettirme tekniği, ÇİFTLİKBANK tosununa birkaç MİLYAR ‘dolar’ PARA kazandırdı.

Ve insanlar, sadece DÖNÜP dolaşıp “O kadar insan YATIRINCA Bu kadar insan YANILAMAZ diye düşündük dedig amg.” yorumu yaptılar. Bakın en EFEKTİF yorum buydu, ve bu yorum bile buydu. DİKKAT edin. Dolayısıyla, “SÜRÜYÜ” takip ettirin.

Ders 46: KAOS, fırsat YARATIR!

WORM.

Bu terimin anlamını biliyor musunuz?

‘EZİK’ demek türkçede.

Yani DIŞ etkilerden sürekli olarak ‘MAĞDUR’ olan, kendi HAMLE yapma şansı bulunmayan; sürekli olarak bi’ şekilde “ZARAR” gören ‘insan’ demek.

“Ekonomi çok kötüye gitti işlerimiz ters. Bu zamana kadar BÖYLESİNİ görmedik.” mesela.

Evet, EKONOMİ yarrrrrrrak gibi.

90’lardan BU ‘yana’ BÖYLESİ de görülmedi.

Ama senin ‘BU’ ekonomiden ötürü benim işlerim yarrağı yedi DEMEN, çok fazla DIŞ etki tarafından ‘yönlendirilen’ bir ETKİ yaratıyor.

Bu DEDİĞİMİ çoğu kişi anlayamayacak gibi geliyor BANA.

Eğer ANLAYAN varsa, yazın.

EKONOMİ yarrak gibi kötüye giderse gitsin, sen yine de senin KENDİ işlerini artıracak; Yani “PARA” kazanmanı artıracak yönler bulman; ZENGİN olacağına ‘içten’ biçimde İNANMAN gerekir.

Sen ZATEN böyle bir adamsan, OLUMLUYA odaklanırsın.

Otomatikman POZİTİFTE kalırsın.

Örneğin,

Yakın zamanda Türkiye’ye Rus ‘OLİGARKLAR’ gelecek beyler.

Ve bu adamlar, öyle standart insanlar gibi PARA sahibi değiller.

BAYAA para sahibiler.

Bu yüzden DEVLETE sağlam PARA getirecekler.

Ancak standart HALKIN ebesini ‘ÜTÜLEYECEKLER’.

Hatta yakın zamanda RUS isimler artık kulağımıza ALIŞIK hale gelecek bile olabilir. Yani HALK yarra’ yedi.

Ancak SEN, eğer ‘kendi’ ÖZEL hayatında doğru BAĞLANTILARA ve GÜCE sahipsen, bu rus ‘OLİGARKLARKLA’ iş yaparak TRİLYONER olabilirsin anlamına geliyor bu ŞU an.

Çünkü AYAĞINA kadar geldiler. ‘KAOS’tan FIRSAT elde etmek tam olarak budur.

DERS 47: ‘ALICININ’ gözünden

Ürün satmaya ÇALIŞAN insanların ezici ÇOĞUNLUĞU, hala ve HALA; hayata “KENDİ” gözlerinden bakıyorlar.

ALICILARININ gözlerinden bakmıyorlar.

Bu yüzden hiçbir zaman GERÇEK anlamda bir ‘FARKLILIK’ yaratamıyorlar.

Ancak, TİCARET yaparken her zaman belli bir ölçüde ALICININ gözünden, yani ‘PARASINI’ alacağınız ADAMIN gözünden bakmanız gerekir.

Bakın, ‘ÇOK’ bir şey demiyorum size.

Sadece PERSPEKTİF olarak SATIŞ yapacağınız adamın gözünden hayatınızı yaşayın ve onun gözünden SİZİN işi yaşayın.

Böyle yapınca,

Eğer HAKKIYLA, dediğimi gibi yaptıysanız;

Esasında AVERAJ, standart müşterilerin “Hiçbi’ SİKİM” bilmediklerini fark edeceksiniz.

Örneğin, bir MASAJ firması açmak istiyorsun Tamam mı.

İyi dinle beni.

Sen bu MASAJ firmasında, eğer tecrübeli bir Masajcıysan EN PAHALI masaj solüsyonunu kullanırsın diyelim.

Bu konuda yılların tecrübesini vermişsin, dolayısıyla İDEALİSTİK gözle bakarak “BU olmalı.” diyorsun.

İşte bu İDEALİSTİK gözle bakmaktır. EKSİK gözle bakmaktır. Beyler size ‘aydınlatıcı’ bir gözle söylüyorum, TİCARET böyle bir şey değildir.

TİCARET her zaman min. GİDER, maks. PARA üzerine kuruludur.

Eğer bi’ MASAJ firması açıyorsan, EN UCUZ masaj solüsyonunu kullanman gerekir.

NİYE biliyor musun?

Çünkü BU derste anlattığım olay aslan.

STANDART bir müşteri, SIRTINA sürülen bir MASAJ yağının ne derece kaliteli olduğunu anlamaz :D.

BEN 50 kere MASAJ oldum. Çeşitli Çeşitli, FARKLI masajlar. Ve bunların bazıları MASAJ uzmanıydı ve kendileriyle ‘ÖZEL’ ilişkilerim vardı. Bi’ton ŞEY anlattılar. Ve hala ‘yine’ DE masaj solüsyonları hakkında bi’ SİKİM anlamam. Bu yüzden DEDİĞİME dikkat ‘et.’

Ders 48: ANNENE işini sor.

Bu başlık belki size ana kuzusuluk olabilir.

Ama hayır amk'. Saçma sapan düşünmeyin, hakikaten beyninizi sikerim.

Bakın beyler.

Bu hayatta, en son 'KAYBETMENİZİ' isteyen; En çok 'KAZANMANIZI' isteyen ŞAHİS annenizdir.

Babanız bile değildir. Annenizdir.

Dolayısıyla, HER ne iş KURMUŞ olursanız olun; Anneniz ona GERÇEK bir MÜŞTERİ gözüyle BAKIP' neyi EKSİK; neyi DOĞRU yorumlayacaktır.

Örneğin, bir MASAJ firması açtın.

Bakacak şöyle, "Gitmem." diyecek.

"Niye?" diyeceksin.

"Ama çok PAHALI. Ben ona YARIM GÜN çalışıyorum." DİYECEK.

"Ama ANNE. diyeceksin, ben MASAJ hakkında eğitim aldım. Bu Masaj solüsyonu HAKİKATEN öbür solüsyonlara göre FARKLI kalitede." diyecek.

"Banane oğlum ben NERDEN bilim' ki MASAJ solüsyonunu. Anlamam ben hiç'." diyecek.

BUM.

Annelerin bu BENCİL doğaları, tam bir TEMBEL MÜŞTERİ gözünü yansıtır.

Bizim İÇİN de bu önemlidir.

Bakın beyler.

"Ama benim annem APTAL. TYLER senin annen ÜSTİNSANDIR." diyen İNSANLAR olacaktır.

- 1) Anneleriniz konusunda SİZ benden daha 'avantajlısınız.' LAFLI uzatmaya gerek yok, BUNU bilin yeter.
- 2) Anneler çok fazla kez APTALCA konuşurlar. Ama DOĞRU konuştuklarında da HAKİKATEN 'doğru' konuşurlar. Bunu defalarca deneyimlemiştinizdir. Bazen konuştuklarında tek tük de olsa o HAKİKATEN doğru NOKTAYI yakalıyorlar işte. İşte bu yüzden İŞ planını annenle paylaşıyorsun. BELEŞ taktiktir, MALİYETİ yoktur ve ANNENİN senin işin hakkında DEDİKLERİNİ kalem&kağıt ÜSTÜNE döktüğünde SANA çok şey kazandırır.

Göreceksin.

Ders 49: PARA, işçilerini MOTİVE etmez.

TİCARETE yeni başlayan kişiler, ELLERİ hızlı para gördüğünden; HEMEN altında çalışan çocukları PARAYA boğarak bu 'işe' MOTİVE etmeye çalışıyorlar.

Oysaki çok bir alakası YOK.

İnsanlar GELECEK için size İTİMAT ederler.

VAAT vereceksiniz.

Bakın bu çok önemlidir.

İnsanların "Yüksek Maaşlı" iş konuştuklarına konuşmayın.

Her zaman "BİZ" konseptinde yaklaşacaksınız.

Tayyip Erdoğan, 80 MİLYONU sırf bu şekilde yönetiyor.

Sırf VAATELERLE.

Senin 3 bin yerine 5 BİN, 8 BİN yerine 10 BİN yerine ÖDEME yapman KİMİN sikiinde ulan.

APTAL APTAL düşüncelere girme.

İnsanların PARA sikiinde gibi gözükyor.

ZAM yaparsın,

"Ooo çok süper sen Kralsın ya." FALAN filan.

Hiçbir ALAKASI yok.

Bu zamana kadar hep AZ kişilik EKİPLE büyük paralar KAZANABİLMİŞ olmamın SEBEBİ, Tyler'ın LİDERLİK etmiş olmasıdır.

Bu kadar.

2x2=4.

İŞLERİ kendim bağladım.

ESAS adamlarla KENDİM görüştüm. Öbürleri sadece UYGULAYICI oldular. EMEKLERİNİ inkar etmiyorum, HAKLARINI da verdim, bu konuda beni EN SON suçlayabilecekleri patronum. Ama onlara GEREKLİ 'GAZİ' ben verdim.

LİDER her şeydir.

DERS 50: GÜÇ ve Para, KATLANARAK artar.

Bir 'BAŞARIYI' bir 'kez' ELDE ettiğinde,

Artık bu, o başarıyı TEKRAR, TEKRAR, TEKRAR kez TEKRAR elde edebileceğin anlamına gelebilir.

İlk kez ARABAYI park ettiğin günü hatırla.

EŞEK yüküyle zor gelmişti, hatırlıyorum.

VEYA arabayı KALKIŞA geçirebildiğin günü.

KANN SER etmiştir.

Ancak sonradan o SKOR çok kez artmıştır. Bir de bakmışsındır ki, ARABAYI 'çok' kez artırabiliyorsun.

İşte MİLYONER olmak da tam olarak böyle BİR şeydir.

MİLYONER olmak hk. TR'deki insanlar 2-3 milyon olarak ALGILIYORLAR.

ABD'deki insanlar, 15-16 MİLYON dolar anlıyorlar artık.

Günümüz dünyasında BU hale geldi.

Ancak ESASEN temiz düşündüğünde, İLK milyonunu KAZANAN adam; "MİLYON kazanmanın ne olduğunu Çözmüş ADAM"dır.

Ve artık çok fazla insandan daha TEHLİKELİDİR.

ÇÜNKÜ çözmüştür bir kere artık.

Ben de böyle doğdum.

KAZANMAYI çözmüş biçimde.

Bunun için her ZAMAN 'tehlikeli' BİR adamdım. BİR "yere" kadar frenlediler.

Ondan sonra FRENLEYEMEDİLER.

Ve PARANIN 'amına' KOYDUM.

Bu yüzden her zaman, daha önce BAŞARMADIKLARINI başarmaya odaklanacaksın.

Çünkü BİLECEKSİN ki, Bu zamana kadar "BİR" kere OLSUN yaptıysan; "NİYE devamı olmasın?"

Ders 51: Millette PARA var.

Ticari işlerinizi baltalayabilecek en SAÇMA SAPAN düşüncelerden bir tanesi, millette PARA olmadığıdır.

Hayır.

Millette PARA var.

Ünlü bir söz vardır.

“Bir insan sana müsait değilim diyorsa aslında VAKTİ vardır, ancak başka insanlarla GÖRÜŞMEYİ tercih ediyordur.” ŞEKLİNDE.

Bu söz doğru.

Ve bunun aynısı PARADA da geçerli.

SATIŞ yaptığın insanların “PARAM yok.” “Ekonomi kötü.” “Millette PARA kalmadı.” gibi düşüncelerini önemseme.

Bunu AMERİKA’da bile diyorlar.

20 trilyon dolarlık ekonomi.

Ancak aynı muhabbetler orada bile DÖNÜYOR.

Bu, insanların tipik standart muhabbetleri. Bunlara aldırış etmeyeceksin.

İNSANLAR senin ürününe para harcamıyorlarsa, mutlaka BAŞKA şeylere para harcıyorlardır.

Hatunlarıyla mekanda para harcıyorlardır, yemeklere GEREKSİZ para harcıyorlardır; Mutlaka Bi’sikimlere para harcıyorlardır.

Lan amk.

SENCE insanlarda para olmayabilir mi?

Böyle bir şey MÜMKÜN mü?

Böyle bir şey varsa, nasıl HAYATTA kalacaklar.

En azından TEMEL ihtiyaçlara para harcıyorlar. Dolayısıyla PARALARI var. Bu yüzden, ASLA ve asla İNSANLARIN “paraları” OLMADIĞINA kulak asmayacaksın. Hem satış yapacaksın, Hem de fiyat artırımına oynayacaksın. Çünkü, DAHA FAZLA kazanmak senin tek ‘ODAĞIN’.

BANKA hesabına hemen bugün DAHA FAZLA para ‘GİRİŞİ’ olması lazım. Tek odağın bu.

Bir insana, senin sattığın ürünün YARIN yiyeceği YEMEKTEN daha iyi olacağına İKNA edebilirsen, o parayı YEMEĞE vermek yerine sana gönderecektir.

DERS 52: Hiçbir şey KENDİ KENDİNE düzelmez.

İnsanlarda, İŞLERİNDE sıkıntı yaratan olgulara karşı “ZAMANA” bırakma meyilliyeti mevcut.

Bu, tamamen TEMBELLİĞE dayanan bir olgu.

Hatunlarda da bu böyle.

“Tamam şimdi olmasın, SONRA olur.” durumu HAKİM bazı adamlarımda.

Hayır AMINA koyim BUGÜN olacak.

Hiçbir şey KENDİ kendine düzelmez.

Bugüne kadar ELDE ettiklerine dönüp bi’ BAK.

Aranızda bu kitabı okuyan BAŞARILI adamlarım var. Ancak mutlaka hiçbi’ sikim başaramamış takipçilerim de vardır.

En LOSER olanınız dahi elde edilmiş “ufacık” da olsa BİR tane şey bulur.

Ona bakın.

Hepsini KENDİNİZ elde ettiniz. Hiçbirisi KENDİLİĞİNDEN gelmedi. AKSİYON. Harekete geçmek.

Bugün SİSTEMİNDEN para akıyor mu?

O zaman bir şeyler YAP.

Pazarla ürününü, insanlara ALMALARINI söyle; gerekirse iyice derine in ve insanlarla birebir KONTAKT kur.

Asla AKIŞINA bırakma. AKIŞ’ı SİKEYİM. Onu BİZ yönlendiriyoruz. Çünkü EYLEMLERİMİZ var.

AKIŞ dediğin bok, EYLEME geçen insanların ETKİ yarattığı bir olgu.

Mevzu AKIŞINA bırakmak ise en çok AKIŞINA bırakan biziz. Çünkü en çok EYLEME geçen biziz.

Bu yüzden EYLEME geç. Eğer İSTEDİĞİN şey bugün olmuyorsa, hemen ÇIK ve İSTEDİKLERİNİN olması için SAVAŞ göster.

Emin ol olacaktır.

Yaparsan OLUR. Bunu unutma. Zamana bırakma.

DERS 53: asla, paraya HAYIR deme!

Bunu insanlarda ÇOK gözlemliyorum.

“Elimin altına bu İŞ geldi, ancak reddediyorum çünkü yeterince iyi değil ya.” gibisinden triplere giriyorlar.

Tamamen GARİBAN tribi.

Çünkü kendisinde, bugünü ve YARINLARI kurtaracak para var.

ÇÜNKÜ işleri biraz olsun tutturmuş. Para AKARI var, artık iş REDDETMEYE başlıyor.

Böyle bir MANTIK olamaz.

Bakın beyler.

Bu ANLATTIĞIM mevzu, düşündüğünüzden çok daha ÖNEMLİ. Çünkü bu derste muhtemelen işin TEMELİNİ kavrayacaksınız.

O paranın, BANKA hesabınıza bir şekilde girmesi lazım.

Nokta, Bu kadar.

YARRAK gibi iş mi?

İSTEDİĞİN koşullara uyum sağlamıyor mu?

O zaman BAŞKASINA yaptırırsın. “BAŞKASI” yarram gibi mi yapacak o İŞİ? hiç önemli değil. Banane amk. PARA benim BANKA HESABIMA girmiş mi girmiş. Gerisi taaa sikime.

Buna PARAYI REDDETMEMEK denir.

Biz, İŞLERİ ‘para’ KAZANMAK için yapıyoruz. Kötü işse uğraşmazsın ve bir amatöre yaptırırsın. Yarrak gibi yapar. Ancak kimin umrunda. PARA banka hesabına girmiş.

PARA lazım PARAAAA. Kafayı AÇIN ARTIK.

“Abi bir işi KÖTÜ yapmak bize yakışır mı PEKİ?”

Biz onu gerçekten bir iş olarak görmüyoruz ki? O PARA, gidip BANKA hesabına gireceğine BİZİM banka hesabımıza girdi. Gerekirse YARRAK gibi olsun. PARA lazım. En önemli olan biziz.

Çünkü ODAĞIMIZ para kazanmak. Eğer odağım “her işin EN İYİSİNİ yapmak.” olsaydı, benim bu KİTAPTA bahsettiğim OLGU bu olsaydı dediğinde HAKLIYDIN. ama DEĞİL. benim odağım PARA kazanmak. dolayısıyla asla PARAYI reddetme. İŞLERİ kabul et ve İKNA et.

DERS 54: tasarruflu OLMA!

bakın para HARCAMAMAK ile TASARRUFLU olmak farklı şeylerdir.

Para HARCAMAMAK belki size TASARRUFLU olmaya göre daha soft bir ifade gibi geliyor olabilir.

Aynı dili konuşuyoruz amk. Öyle.

Ancak, Para HARCAMAMAK; tamamen “Siktir lan ben Seni sikicem.” durumudur.

Bilerek Ucuza kaçmaktır. Kartlarını sağlam oynamaktır.

İnternet sitesi yaptırmak konusunda bir ŞİRKETE işi vermektense fakir bir ÜNİVERSİTE öğrencisine vermek gibidir.

Ancak TASARRUF yapmak, “kendinden” FERAGAT etmektir.

Neden biliyor musunuz.

Şu yüzden.

“Bugün biraz daha AZ para harcamak için MEKANLARA takıldım, hiçbir ORTAMA girmedim; Kışımı kırıp EVDE oturdum.”

Sen MEKANLARA takılmadığın için yeni HATUNLARLA tanışmadın, yeni ADAMLARLA tanışmadın ve onların HAYAT hikayelerini dinlemedin.

Rehberinde daha az insan var.

Daha az kız siktin.

Networkün DAHA dar.

Ayrıca korkaklık ettin. Çünkü TASARRUF etmek demek, o parayı “BİR” daha KAZANAMAYACAĞINI düşünmek demek.

Evet, PARAYI her zaman “İLK” öncelik olarak kendi cebinize koyun diyorum.

Çünkü daha fazla PARA kazanmak için boktan boktan fakirlik problemleri yaşamamak lazım. PARAN cebinde olsun gibi temel insan problemleri gibi gıda, barınma vb. ihtiyaçlarını ‘RAHAT’ biçimde karşılayabilesin.

Ancak TASARRUF başka bir şeydir. Benim NETWORK EĞİTİMİ kitabında sıklıkla altını çizdiğim gibi, NETWORK yapmak PARA gerektirir.

Bu kitabı okuyan ancak o kitabı okumamış olan HERKES o kitabı okusun. Kesin emirdir. Efsanevi bir KİTAP.

NETWORK yapmak konusunda HER ŞEYİ, tüm gizemli SİRLARİ anlattım. HEMEN sipariş geçin ve ondan sonra OKUMAYA devam edin.

SİZİN iyiliğiniz için söylüyorum amk.

GÜÇLÜ adamlar lazım bana.

Zayıf değil. NETWORK yapmayı bilen adamlar olmanız lazım. Bu hayatta her şey İNSANLARDAN geçer.

Bi' keresinde babam KART ekstresine baktı,

-5,553; -17,473; -2,271 bunu gibi KÜSÜRATLI onlarca rakamı gördü ve "Oğlum dedi bu ne."

Neredeyse MİLYON lira yakmışsın, birkaç ayda.

Naptığının farkında mısın, biraz TUTUMLU ol.

"Baba." dedim.

"Bu kadar ADAMLA tanıştım diyorum. Bakanın oğluyla tanıştım, Bakanın kendisiyle tanıştım, şu POPÇU hatunla tanıştım, ŞU siyasetçiyle tanıştım; bu kadar eğlendim. Bunlar BEDAVA mı olacak sanıyorsun. Sana bugüne kadar HER "şu insanla TANIŞTIM" dediğim İNSAN, PARA 'yakmak' DEMEKTİ. Bunlarla tanışmak için Türkiye'nin EN ÜST seviye ortamlarında takılmam gerekiyor."

O zaman bana HAK verdi.

Zaten normalde de HAK verirdi, ama harcamaların İÇERİĞİNİ bilmiyordu.

Eğer ben TASARRUF yapan, "Bu kadar PARA harcamaktansa evde otursam + bu kadar PARA." diyen bir adam olsaydım bu ÇEVREYİ elde edemezdim.

TASARRUF, aman uzak dursun. EZİK insan işi. ASLA meyletmeyin.

Biz HAYATİ yaşayanlarız.

Sakın OLA bu yola sapmayın.

Biz zaten bu PARALARİ hayatı yaşamak için KAZANIYORUZ :D.

Aptal aptal düşüncelere girmeyin.

Ben size HİÇBİR zaman öyle garip garip, "ölene kadar HAZZİ ertele." KAFASINDA yaklaşan tiplerden olmadım; BENİ biliyorsunuz.

Her zaman sizi HAZZA ve SINIRSIZ MUTLULUĞA yönlendirdim.

Dolayısıyla "NEGATİF" düşünüp de asla aptal aptal "Yarın öbür gün bu PARAYİ 'kazanamam', dolayısıyla CEBİMDE tutim." GİBİ düşüncelere girmeyin. İş biter, ANCAK siz yine BAŞKA bir işten kazanırsınız o parayı. ÖNEMLİ olan: HIZ. Bunu aklınızdan kaçırmayın.

DERS 55: alışanlarından DAHA fazla ALIő.

İnsanlar, LİDERLERİNE bakıp KONUM alırlar.

“Balık baştan kokar.”

“İmam osurursa CEMAAT sıçar.” sözleri, boşuna çIKMIő sözler değiller; ve çok DOğRULAR.

Dolayısıyla, alışanlarınızın sizi ZENGİN etmeleri için sizden daha fazla çALIőMALARINI istiyorsanız (ki NİYE istemeyesiniz), onların HEPSİNDEN daha fazla çalışacaksınız.

Çok fazla “Ben sistemi kuruyim sktirip gidiyim.” Kafasında insanla var.

şunu tüm içtenliğimle söylüyorum, BUNU yapacaksınız.

PATRONLAR asla işçiler kadar İLE çekmezer.

ÇOK çalışsalar bile bu çalışmalar kat kat daha fazla KEYİFLİ’ olur.

PİRAMİDİN tepesindeki adam EN ‘karlı’ olandır.

LAKİN.

YİNE de her halükarda daha fazla İş kovalamaya, daha fazla BANKA hesabınıza ‘para’ indiremeniz gerekiyor.

Bu sebep bile işçilerinizden DAHA fazla çalışmanız için tek ve yeterli bir SEBEP.

Dolayısıyla, İşÇİLERİNİZDEN daha fazla çalışacaksınız, kendinizi bu yönde vurgulayacaksınız; “Bakın BİG BOSS sabaha kadar burada.” diyeceksiniz, ve işçilerinizi MOTİVE edeceksiniz.

Hepsi sizi ZENGİN etmek için alışıyor.

Bunu ASLA ‘aklınızdan’ ÇIKARMAYIN.

Onları ne kadar çalıştırırsanız o kadar kardır.

Kendinizi buna göre PAZARLAYIN.

Madem Balık baştan kokar, o zaman tam olarak kendinizi; İőÇİLERİNİZİN ‘olması’ gerektiğinin ZİRVESİ olarak pazarlayacaksınız.

O zaman çok daha fazla KAZANIRSINIZ.

DERS 56: BURNOUT (tükenmişlik SENDROMU)

tükenmişlik SENDROMU, (başka bir deyişle; BURNOUT). KOCA bir YALANDIR.

Tamamen TEMBEL insan UYDURMASIDIR.

Sen ZENGİN olmak istemiyor musun abisi?

O zaman HEMEN BUGÜN olması için buna çabalayacaksın.

Olmuyor mu?

Daha fazla ÇABALAYACAKSIN. Bu bir ÖDEV değil. SORUMLULUK değil. HESAP vermen gereken insanlar yok.

Sana MAAŞ veren insanlar yok.

Sadece CEBİNE, BANKA hesabına para indirmeye çalışıyorsun :D.

Dolayısıyla, NEYİN Burnout'u, neyin TÜKENMİŞLİĞİ bu anlamıyorum.

Neye TÜKENİYORSUN, Kime TÜKENİYORSUN aq.

Burnout yaşayan bir adam, kesinlikle ve KESİNLİKLE 'negatif' düşünüyordur.

Ne kadar KAZANDIĞININ farkında değildir.

Çünkü çok basit bir GERÇEK var.

Kazanan adam 'yorulmaz'.

$2 \times 2 = 4$.

Bunun millet FARKINDA değil, ama öyle.

KAZANAN bir adamı asla ama asla ama asla YORGUN göremezsin.

KAZANAN herkes CANLI ve COŞKULUDUR.

Dolayısıyla 'burnout', tamamen yalan bir yanılgıdır. POZİTİF düşün, ne İSTEDİĞİNİN farkında ol ve SIKI çalış.

Sorunlarını aşacaksın.

DERS 57: ÖZEL tim

İş kurduğunuzda, çoğunuz 2'ye bölüneceksiniz.

- 1) GENİŞ bir ÇALIŞAN kitlesine sahip olmak.
- 2) ÖZEL ama PROFESYONEL bir çalışan KİTLESİNE sahip olmak.

Gitmeniz gereken, kesinlikle 2. yoldur.

Fi' tarihinde INSTAGRAM'da anlattığım bir konu vardı.

“KALİTE sayıya üstün gelir.” şekline.

Özel Kuvvetler, Ordunun kendisinden daha üstündür.

Çünkü Ordu tembeldir.

ESNEK değildir.

İşe yaraması için KOCA bir SAVAŞ çıkması gerek amk.

Ama özel KUVVETLER her alanda kullanılır. Çünkü ESNEK ve KÜÇÜKTÜR.

Tak, diye yollarsın; İŞİ bitirir.

Bu yüzden DEVLETLER, ordularından ziyade ÖZEL KUVVETLERİNE çok daha “fazla” DEĞER verirler.

ÖZEL kuvvetler personellerine bak, ORDU elemanlarına kıyasla çok daha fazla SERVET ve OLANAK sahibi olduklarını görürsün.

Aralarında MİLYONER olanlar bile var a.q. Lan sen Devlet Görevlisisin. Nasıl MİLYONER oluyorsun.

Ama oluyorlar. Çünkü DEĞERLİLER. Dolayısıyla, siz de kendi İŞLERİNİZDE eleman alımında ve EĞİTİMİNDE her zaman “KALİTEYİ” esas alacak, onları SÜREKLİ olarak eğiteceksiniz.

Bir Adamın veya Çalışanın “amatörlük” mü yaptı?

ÇAT diye atacaksın işten.

Hiç acımayacaksın.

KALİTE sayıdan üstündür.

Sayının azalmasından tırsamayacaksın.

Artırmaya da çalışmayacaksın. Kendine, bir ÖZEL tim kuracaksın. Bir EKİPLE çok ‘iş’ halledilir. Üstüne ESNEK olursun. Kazanabileceğin paraların HADDİ sınırı yok.

DERS 58: GİZEMLİ hale getir

ÜRÜNÜNÜ pazarlarken,

Her zaman GİZEMLİ hale getirmeye DİKKAT et.

Bu çok önemli bir SATIŞ tekniğidir.

Kendi MERAK ettiğin ‘olguları’ düşün.

Onlar için ÇOK para saçmayı kabul edebilirdin, değil mi? MERAK, çok kuvvetli bir duygudur.

Sırf bu duyguyu kullandırarak SİKTİĞİMİZ çok fazla kız var. MERAK, pazarlamanın temellerinden bir tanesidir.

Adamın biri “Su içme EĞİTİMİ” pazarlamış.

Ve pazarlarken “Milyarderler Su içmeyi İYİ biliyorlar. Ve SEN, farkında olmasan bile DEHİDRASYON halindesin; peki MİLYARDERLER gibi su içmen için sana neler ANLATACAĞIMI öğrenmek istemez misin?” demiş.

BUM.

SİKİK bir ‘su’ İÇME lan.

1.5 litrelik su şişesini kafana dikmektir hidrasyon. Hiçbi’ FARKI yok amk :D.

Ancak bu işler BÖYLE. MERAK uyandırırısın. Ve bu duygu çok kuvvetlidir.

Pazarlamada bunu kullanacaksın BU yüzden.

Her türlü Pazarlamadan bahsediyorum.

Kendini PAZARLARKEN de öyle. Mesela Bi’ hatun sana “SİLAHIN var mı?” dedi. Velev ki yok. “Yok.” demektense “Bilmem.” de amk.

MERAK uyansın, emin ol BİN kat daha etkilidir.

“Acaba evi SİLAH mı dolu, yoksa hiç mi yok? Acaba hangisi aq.” desin. İyice sana İLGİSİ uyansın ve ‘sana’ VERSİN.

Bu PAZARLAMA stratejilerinde çok etkili bir tekniktir.

Kullan.

DERS 59: BEN yaptım.

Bak,

Bu hayatta; her zaman BAŞARILARI kendin üstleneceksin.

Millet bu işleri anlatırken her zaman “TAKIM arkadaşlarıyla BAŞARINIZI aranda paylaşır.” gibisinden sıçmıklar söylüyorlar.

Klasik TOPLUM yalanı :D.

Ama özünde öyle bir şey yoktur.

LİDER olan sensin.

O TAKIMI derleyen sensin, toplayan sensin. Tüm SORUMLULUĞU alan sensin. Öbür insanlar, EMEK göstermiş olabilirler; ama ESAS eforu sarf eden sensin.

Dolayısıyla eğer ortada bir BAŞARI varsa, tamamen kendin üstleneceksin.

“BEN yaptım.” diyeceksin.

“Benim sayemde oldu. Tamamen BEN yaptım.” diyeceksin.

Kendi İSMİNİ parlatacaksın.

İnsanlar, sen neye DİKKAT çekersen ona ODAKLANIRLAR unutma.

DİKKATİ kendi NAMINDAN başka bi’ ŞEYE çekersen ona odaklanacaklardır. Ama kendine çekersen de sana odaklanacaklardır.

Bu yüzden insanlar, özünde çok BASİT’ canlılardır.

Her şey tamamen ALGI yönetimine bağlı. Tüm BAŞARIYI üstleneceksin.

bu Birinci sebepti.

İkinci sebep, EĞER başarıyı veya ‘başarısızlığı’ ŞANSA bağlarsan; İNSANLAR senin “N’aptığını bilmeyen embesil aptal.” olduğunu düşünürler, Ve sana olan GÜVENLERİ düşer.

“İşler bir şekilde battı. Büyük şanssızlık. Normalde siksen böyle bir şey olmazdı ama çok şanssız bir ana denk geldik.”

Sence, böyle KONUŞAN insan sana harbi taşaklı anlamda ‘GÜVEN’ verir mi?

HAYIR vermez aq. Daha kendisi N’aptığının farkında değil.

Veya mütevazı takılan bir insan “Bilmem, ŞANSA kazandık. Ben çok bir şey yapmadım.” derse? “”EZİK”” dersin içinden. KABUL et bunu. Gerçekten bilerek yapmış bir adam bunu AÇIK AÇIK söyler çünkü. Niye SAKINSIN. Hep, Her zaman, Her koşulda “BEN” yaptım. diyeceksin.

DERS 60: İnsan seçerken NELERE dikkat EDİYORUM?

Ben her, ama her SOSYAL ORTAMA girdiğimde; her zaman öncelikle o ortamların ana akışını oluşturan arkadaş ortamlarında DENETİM sahibi olurum.

Bu isterse KÜLLİYE sarayında bir ortam olsun, İsterse sikik bi' üniversite fakültesi ortamı olsun.

Hiç FARK etmez.

İnsanlar her yerde aynıdır.

Ve ben bu ortamlarda Denetim sahibi olur, Bana SAYGI duyacak; DOLMAYA hazır insanlar ararım.

Bu insanları ÇEVREME kattıktan sonra, BİREBİR iletişimle EĞİTEREK iyice nitelikli hale getirir ; kendi ÖZEL tim'im kurarım.

Sonra bu tim'i kullanarak TERÖR estirir; İSTEDİĞİM her ortamda İSTEDİĞİM biçimde 'etki' ve 'Denetim' sahibi olurum.

Bu benim için artık SU' içmek gibi bir şey.

Abartısız söylüyorum 7 yaşından beri böyle. Kişiliğime oturmuş.

İnsanları topla, ASKERİN yap; ve FETHET.

Peki, insanları NEYE göre seçiyorum?

Tamamen SADAKATLERİNE göre.

Tamamen.

Bir İNSAN, "Abi bu işi bana VER, şu şu NİTELİKLERE sahibim; şu kesimden ŞU insanları tanıyorum, en mükemmeline yaptırırım." desin, bana SADIK değilse ona vermem.

Net.

Onun yerine bi' "Abi tanıdığım bi' ÇOCUK var, bu işi yapabilir. İş bana verirsen ona yaptırırım." diyecek bir KOÇLUK üyesine veririm.

SADAKAT her şeydir.

Çünkü ben ADAMLARIMA yatırım yapıyorum. İLERİ vadede çok daha FAZLA kazanacağız. Her işten, Her türlü işten. Dolayısıyla aramızda SIKI bağlar kurulacak, AİLE gibi yaşayacağımız ADAMLAR gerekiyor. Bu herkes için öyle. SADAKAT, Liyakattan önemlidir.

Ders 61: İŞİN bitmesinden korkma.

İŞİNİ tutturmuş çoğu insanda gördüğüm hastalık, İŞLERİNİ ‘çocukları’ gibi görüyorlar.

Bu, onların PARASIZ kalması konusundaki en önemli konulardan bir tanesi.

İşlerinize çok fazla NAMUSUNUZ gibi yaklaşıyorsunuz.

Evet iş namustur.

Ancak o iş o iş değil A.Q, şunu ADAM gibi anlayın.

Namus derken kurduğunuz ŞİRKETİ veya genel bir SİSTEMDEN bahsetmiyorum.

Sen bir ‘‘ŞEY’’ yapıyorsan bu ‘‘ŞEY’’ senin namusun sayılır, çünkü onu SEN yapıyorsun ve %100’ünle yapman gerekir.

ŞİRKET değil amk.

ADAM gibi anlayın.

Her İŞ bitebilir.

Bitecek de.

Yeterince DİNAMİKSİNİZDİR, HIZLISINIZDIR; işi’ başka şekle ADAPT edersiniz ve PARA yapmaya devam edersiniz.

Aferin.

Olması gereken YÖNTEM.

Ancak, işin’ ESKİ hali ölmüştür artık.

Taksi Durakları ve Taksi Plakaları örneğin. Bunlara SAHİP olan insanların bu zamana kadar bunlardan elde ettikleri KAR’ı ceplerine koyup; plakaları ve durakları satıp YOL almaları gerekiyordu.

Çünkü teknoloji gelişti ve bunlar ENİNDE sonunda ÖLECEKLER. Teknolojinin ÇOK gerisinde kaldılar, ÖLECEKLER diyorsam ÖLECEKLER. Aklın yolu bir A.qq.

Böyle bir koşulda taksi durağı ve plakası sahibi olarak KENDİNİ hayal et.

1) Cebine koyabildiğin kadar PARAYI koymuş olman gerekir.

2) Taksi plakasını ve DURAĞINI satmış olman gerekir.

3) Satarken, Sattığın kişiyi İKNA kabiliyetinle SİKEREK; olabilecek EN ÜST fiyattan satmış olman gerekir.

Çünkü artık hepsi ÖLDÜ ve karını CEBİNE koyman gerek.

Bunun gibi TONLA iş var.

Hala devam eden ancak artık ÖLMEK üzere olan.

Bunları YAPAN insanların, bir an önce KAZANDIKLARI parayı cebine koyup uzamaları gerek.

Buna en en büyük örnek, şu anki HÜKÜMET.

HÜKÜMETİN iş adamları şu anda bunu yapıyorlar.

Uluslararası raporlar bunu söylüyorlar.

Türkiye'den DELİ gibi PARA çıkışı var.

Hükümetin iş adamları, Yurtdışından EMLAK ve BİR takım başka şeyler alarak bir şekilde PARAYI ceplerine koyup UZAMA peşindeler.

Buna BTC de dahil, SOĞUK CÜZDAN 'lar da DAHİL.

Çünkü AKP gidici.

Her İŞ biter. Senin, hakkıyla ve namusunla yaptığın ÜRETİM işleri de biter.

Millette çok fazla bi' "SAĞLAM yapılan İŞ bitmez." inancı var amk.

Niye bitmesin amk :D.

Alternatifi, DAHA iyisi bulunur ve ÇAT diye biter.

O kadar HIZLI biter ki oğlum, GÖZLERİNE inanamazsın.

Bu yüzden PARAYI hızlıca 'cebine' koyacaksın.

İLK 'kendini' DÜŞÜNECEKSİN.

Sikiyim işi, Sikiyim bankaları, Sikiyim Şirketi; Hepsinin koy götüne gitsin.

Yine PARAYI başka' YOLLARDAN kazanırsın. Biz İŞ adamıyız.

Sıkıntı yapma.

Yeter ki PARASIZ kalma, YETER.

DERS 62: BORÇ almak

BORÇ alma konusunda ‘çok’ fazla SORU alıyorum.

Buna çok OLUMLU yaklaşım benimseyenler de var, OLUMSUZ yaklaşım benimseyenler de var.

Çok DEĞİŞKEN konu.

BEYLEEER, size CASH vermeyi kabul EDEN herkesten parayı alın.

Ben size ne dedim 50 kez.

“Bankaya PARA girsin.” Bu kadar ulan.

Senin HESABINA para girsin de, Ne SİKİME’ girerse girsin.

Alın BORÇ.

Kiracınızdan alın, Çevrenizden alın, BANKALARDAN alın.

Çekinmeyin ulan.

Tefecilerden almayın, çünkü onlar MUTLAKA aldığınızdan ‘gerçek ANLAMDA’ daha fazlasını İPOTEK isterler.

Bunu da SENET veya SÖZ (yani İLİŞKİLERİN.) yoluyla yaparlar.

DEĞMEZ.

Yok “KARINI sikerler.”miş, Yok “Topuğuna sıkarlar.” mış falan; Ne alakası var aq.

Geçmişte yapanları vardı, doğrudur.

Ancak GENEL olarak ve GÜNÜMÜZDE senin PARA kazanma becerine zarar vermek istemezler.

Lakin verdiklerinden daha fazlasını alırlar.

Sülük amk hepsi’.

Çakal çukal.

Sikiğin teki. Bulaşma. Full Şarlatan hepsi. Tefeciliğe özenenin de beynine attırıyım.

Ancak onun dışında,

BORÇ alabileceğin ne BANKA varsa, TANIDIK varsa; KİM varsa BORÇ al.

Çünkü HESABA giren para İYİDİR. UNUTMA, nakit her şeydir. PARA geçsin eline. PARA lazım. Tek ODAK bu.

DERS 63: parayı İÇERDE tut.

Bak, ZEVKİNE harcamaktan bahsetmiyorum.

Eğer mevzu, PARAYI “bir kerelik” geldiğin dünyada harcaman gerektiğini düşündüğün bir OLGUYSA, harca.

Ancak GEREKSİZ para harcama.

GEREKSİZ bonkörlük yapma.

Her zaman parayı cebinde tut.

Bir kişiden alacağın fazladan 20 TL var ve sana PAZARLIK mı yapıyor, o PAZARLIĞI hak etmediğini mi düşünüyorsun, o 20 TL’yi de al ve YOLUNA bak.

Millet de aptal aptal ZENGİNLERİN bu yönde DAVRANIŞLARINA ‘bakıp’ “böyle böyle ZENGİN oluyorlar amk.” diyor.

Hayır “amk.” alakası yok.

ZENGİN, çok parası var diye bunu “alakasız” biçimde etrafa SAÇACAK değil.

Ben gerekirse gider, bir AKŞAM yemeğine 20.000 TL öderim.

Çünkü bunun karşılığında elde ettiğim bir ÇIKAR vardır.

Aynı masada çok fazla ÇOK ÖNEMLİ insanı toplamışımdır.

Veya ‘sırf’ ÖYLESİNE zevkine yapmışımdır. (Bana 20.000 TL ödetecek kadar ZEVKLİ ne akşam yemeği varsa, orası da TARTIŞMA konusu.)

Ancak harcamak ile KAZANMAK farklı olgulardır.

KAZANIRKEN 1 TL’yi bile CEBİNDE tutacaksın.

Gerekirse BORCUNU ödemeyeceksin. Evet, tam olarak bunu söylüyorum. KİRACINA borcunu ödemeyeceksin, PARA cebinde kalsın.

Diyelim ki işlerin bitti.

Kirasını bekleyen kiracını ARAYIP “Bak; normalde sana olan BORCUM 10,000 TL. Ama boku yedim ve tüm İŞLERİM bitti. Bende ZIRNIK para yok. Şu an TÜM param 3,000 TL. Eğer istersen, sana bu 3,000 TL’yi gönderebilirim. Eğer reddedersen mahkeme yoluna git. Bende hiçbi’ bok yok. Dolayısıyla mahkemeden çekinmem. Ancak borcumuzu KAPATACAĞINI düşünüyorsan, sana bu tüm PARAM olan 3,000 TL’yi gönderebilirim.” de. KABUL edecektir :D.

Belki muhabbeti UZATIR.

“Hiç mi PARA yok? Bulursun.” Babında.

Hatta belki TEHDİT yoluna gider.

Kendi çapında “SERT adamcılık” oynayanları da var.

Bu da olabilir.

Ama dicesin ki, “Bende hiçççç para yok. Valla kardeşim sana tüm paramı söyledim. Ya bunu kabul et, Ya da başka para yok bende. Sen bilirsin.”

Öbür tüm TEKLİFLERİ reddet.

“Sonra ödersin.” Kabul edilebilir. (Sonrayı sikiyim :D Bugün önemli ZATEN ve PARAN da var aslında. Bunu unutma.)

“Senet yaparız.” Reddedilir. “Git onun yerine MAHKEMEYE ver.” dersin.

KABUL etmeme şansı yok. N’apcak MAHKEMEYE mi vercek aq. Versin. PARA ‘içerde’ kalsın.

N’ap et parayı İÇERDE tut.

Parayı alırken bir KURT ol, VERİRKEN cimri ol.

Bak HARCARKEN demiyorum dikkatini çekerim. VERİRKEN diyorum, DİKKAT et; YANLIŞ yola sapma.

DERS 64: İTİBARINA dikkat et.

“paranı İÇERDE tut.” konusundan sonra gelebilecek direkt DERS bu olurdu zaten.

Yaptığın İŞLERDE, itibarına her zaman DİKKAT edeceksin.

Asla “gammaz, itin önde gideni, şerefsiz.” olarak tanımlanmayacaksın.

ÖBÜR ortamlar SİKİMMDE değil, isteyen istediğini düşünsün.

Ancak İŞ ortamlarında İNSANLAR senin hakkında “böyle” düşünmemelidir.

Yoksa o sektörde infilak eder, BOKU yersin.

İŞ bambaşka bir şeydir.

İŞ demek para demek. Dolayısıyla buna dikkatli bir TUTUM sergileyeceksin.

İşte, PARAYI ‘içerde’ TUTMAK derken bahsettiğim de böyle bir şey.

Bir adamın senin hakkında söyledikleri, senin İŞ sektöründe “İTİBARINI” baltalamayacaksa hiç önemi yok.

Verme o parayı amk. Sikiyim onun düşüncesini. Çok da SİKİMDE. Para bana lazım.

Ancak, etrafından adamsa; Senin İTİBARINI “iş ÇEVRENE” sarsabilirse, KESİNLİKLE parasını ver.

Tabi burada BANKALARI, KURUMSAL firmaları tenzih ediyorum.

Onların amına bile koyabilirsin. Hiç fark etmez. Çerez hepsi.

Hele ki ŞİRKET adına borçlanmak falan, hepsi ÇEREZ.

Asla BORÇ almaktan veya ÖDEMEYİ “sonraya” BIRAKMAKTAN çekinme. ASLA.

Bırak “sonraya” KALSIN.

HEMEN, ŞİMDİ banka hesabına

1) PARA girmesi

2) Daha fazla para DURMASI

lazım.

Tam olarak böyle düşüneceksin.

Ve dersin ana maddesi, İTİBARINA “dikkat” et. Eylemlerini buna göre şekillendir. Asla İTİBARINA gölge düşürme. Her zaman ÖNEMSİZ insanları sik. Bunu kulağına küpe ET.

DERS 65: insan KAYNAKLARI (HR)

ŞİRKETLERDE insan kaynakları DEPARTMANI diye bir şey var.

Üniversitelerde direkt bunun Bölümleri, Fakülteleri bile var.

Hiç abartısız diyorum, İNCELEMİYORUM bile.

wtf a.q.

Beyler, bunun gözümde ne kadar mantıksız ve BOŞ geldiğini tahmin bileemezsiniz.

BÜYÜK şirketler bunun uğrunda tonla PARA israf ediyorlar ve bunun farkında bile değiller.

En büyük HR departmanı, SİZSİNİZ.

İnsan kaynaklarını sikeyim.

Tek insan kaynağı, LİDERİN ta kendisidir.

Bak, önceki derste anlattıklarımı hatırla.

“Para ne olursa olsun İÇERDE duracak.”

İlerde iş kurarsın, sonra bu iş büyür; büyük bir ŞİRKET haline gelir, vesaire.

Hiçbir zaman HR departmanı kurmayacaksın.

Çünkü belki o HR departmanına ödeyeceğin para, şirketinin totali için ‘azıcık’ bir YÜK olsa bile; ENAYİLİKTİR.

Hiçbi’ SİKİME yaramaz.

Her zaman EN ÖNEMLİ olan, LİDERDİR.

Yani SENSİN, ona göre davran.

Asla aptallık yapma.

Aptal gibi para saçma.

Para konusunda açGÖZLÜ olma, ama AÇ ol.

Demek istediğimi anlayacaksın.

DERS 66: ne değil, NASIL!

Kolukta, TİCARETE ‘yeni’ atılan ÇOCUKLARIN büyük çoğunluğu; NASIL satacaklarından ziyade NE satacaklarına yöneliyorlar.

Bu yüzden HATA yapıyorlar.

Ve ben her birini TEK tek uyarıp, DÜZELTİP; doğru yola yönlendiriyorum.

ODAKLANMANIZ gereken yol “BEN ne satıcam.” yolu değildir, “NASIL satıcam.” yoludur.

Bakın bu DERS dğndğnzden daha önemli.

Bir şekilde PARA elde edin.

Bunun NE olduğu önemli değil.

Çok fazla düzeyde KALIPLARA bağlı dğnyorsunuz. Bu da sizin aptal ‘saptal’ biçimde yerinizde takılıp kalmanıza yol açıyor.

“ZENGİN insanlar şU şekilde başlamışlar, o zaman ben de şU şekilde başlayalım. Sonuçta büyüklerimiz bu yolu tercih etmişler ilk.”

SİKTİR git.

Hiçbir ALAKASI yok.

Sen her zaman PARA kazanmayı dğneceksin.

İstersen SU baloncuğu satıyor ol, her zaman DşNMEN gereken şey; şu siktiğimin baloncuğunu ÖYLE’ YA DA BÖYLE’ nasıl “DAHA” fazla satabilirim olmalıdır.

Bak.

Sana, belki kendi hayatında SU baloncuğu satmak “ABSÜRT” bir örnek gibi geliyor olabilir.

Ama bazı hayatlar var ve SU baloncuğu satmak adamın “İşİNE” geliyor. Buna göre bir çevrenin, sosyokültürel yapının içerisinde doğmuş.

O zaman bu adamın SU baloncuğu satması gerekir. En absürt rnek, ANLA diye anlatıyorum.

Kendi hayatına bakacaksın ve SİKTİĞİMİN hayatında bir şekilde PARA yapacağın bir YOL bulacaksın.

şunu aklına SOK.

DERS 67: Şu an ÖNEMLİ.

İnsanlara PAZARLAMA yaparken, çok fazla SI MIK gözlemliyorum.

Başka insanların yaptığı.

Bunlardan bir tanesi, “gelecekte bıdıbıdıya ihtiyacınız olacak, hayat belirsiz; bu yüzden buna bugünden ihtiyacınız var. Yatırım sayılır.” Hesabı.

Bunu koca ŐİRKETLERİN bile yaptığı oluyor.

Bunların REKLAM için tuttuğu Őirketlerin ta anasının amına götüne koyayım.

Bu ne saçmalık.

İnsanların, GELECEK sikinde değildir.

İnsanların sadece ŞU AN, bulunduğumuz AN sikindedir.

Başka hiçbi’ sikim SİKLERİNDE değildir.

“Bu ÜRÜNE Şu an ihtiyacın var. Çünkü bu ÜRÜNÜ Şu an almazsan, asla hayatında Şu an TERS giden anlamsız depresiflik problemini   zemeyeceksin. Bu ÜRÜN, senin Şu an içerisinde bulunduğun buhranın TAMAMINI   zecek.”

Bum.

Olması gereken bu.

Gelecek ne? Geleceği sikiyim. 1 hafta sonrası benim sikimde değil. Çünkü ölüp  lmeyeceğim belli değil.

Ben ‘ÜST DÜZEY’ bir canlı olduğumdan mütevellit bunun zaten böyle olduğunu düşünebiliyorum. Ancak, öbür insanlar böyle olduğunu d Ő nemediklerinden; APTAL saptal biçimde bilinç düzeyinde başka cümleler kuruyorlar.

Ancak alakası yok.

Herkes i ten içe AYNI hisseder. Her İNSAN aynıdır.

Herkes sadece BUGÜNÜ düşünür. Gelecek KİMSENİN sikinde değil. Adam zaten BUGÜNÜ kurtarmanın derdinde.

Bill Gates bile bu konuda  yle. Yarın öbür gün suikaste uğrayıp geberip gitmeyeceğini bilmiyordur.

Oğlum, her insan AYNIDIR.

Ve her insan BUGÜNÜ düşünür. Sadece BUGÜN  nemlidir. Gerçekten de böyledir. Bu bir bug değil, MANTIKSAL olarak da doğru. Bu yüzden, her zaman “BUGÜNÜ” pazarlayacaksın

DERS 68: Görmediysen OLMAMIŞTIR.

Adana'da bir ANTRENÖRÜM vardı.

Herif manyağın tekiydi.

120 tane sınav çekerdim, kendisi bu sırada telefonla konuşmaya giderdi.

Herif dönünce, bana "kaç TANE sınav çektin?" diye sorardı,

"120 TANE çektim." derdim, "Görmedim. Bi' 120 tane daha gözümün önünde çek." DER, başımda beklerdi.

Tam benim KALEMİM.

Ama yaşattığı adam sen olunca hiç öyle HOŞ gelmiyor.

Ancak.

Hayata KARŞI yaklaşman gereken 'prensip' tam olarak budur.

Başka BEYANATLAR önemli değil.

Bi'sey senin GÖZÜNÜN önünde yaşanmamışsa, yani GÖRMEMİŞSEN; o şey GERÇEK değildir.

Aslında YOKTUR.

Nokta.

Bu N'için bu kadar ÖNEMLİ?

Çünkü, İŞÇİLERİNİ yönetirken çok fazla KOLPA duyacaksın.

"Bu kadar GÜNDE bu kadar İŞ yaptım" VS.

Bak.

Benim dünyamda benim GÖRMEDİĞİM iş gerçek DEĞİLDİR.

Genel olarak KOÇLUK sisteminde pek ispat sormam. Çünkü zaten anlarım. Ve SANAL.

Onun dışında, ben KENDİ 'dünyamda' KENDİ gözlerimle görmediğim hiçbir işe İNANMAM.

Çünkü 'ben' GÖRMEMİŞİM, bunu anladın mı?

Ona göre davran ki işçilerini SİSTEMLİ ve DİSİPLİNLİ; yani sana PARA KAZANDIRACAK biçimde yönetesin.

DERS 69 : Herkes KAZANANLARI sever.

İnsanlar, yani HATUNLAR (erkeklerin ne düşündüğünü gerçek anlamda kaçımız sikliyoruz zaten.) sadece KAZANANLARI sever.

Ancak yine de altını çizerek söyleyeyim, ERKEKLER de böyle.

Hepiniz benim adamlarımsınız.

Kaçınız Mike Tyson'ı sevmiyorsunuz?

Hepiniz SEVİYORSUNUZ.

Ancak herif UYŞTURUCU BAĞIMLISI bir TECAVÜZCÜ a.q.

Yalan mı a.q. Adam bunun için HÜKÜM yedi.

Ancak KAZANAN mı? KAZANAN. Bu kadar basit. Net. Bu yüzden bu herifi bu kadar ÇOK seviyorsunuz.

Bu yüzden beni bu kadar çok seviyorsunuz :).

Bende her BOK yol var, ancak her HALÜKARDA her KOŞULDA kazandığımdan ve bana kazanacağımdan ötürü bana güveninizden ötürü 21. yy'ın İMPARATORU olarak görüyorsunuz.

İnsanların, SİZİN ne kadar İYİ olup olmadığınız hakkında nasıl FİKİRLER yürüttükleri hiç önemli değildir.

Öyle olduğu için öylesiniz.

Sadece “öyle olduğu için KAZANAN.” siziz.

Sizler, benim ADAMLARIMSINIZ.

Kaybeden olamazsınız..

Kaybedenin toprağını KENDİM atarım. Sadece “öyle olduğu İÇİN.” öylesiniz, ve bu yüzden BAŞARI elde ediyorsunuz.

APTALCA davrananın canını kendim alırım.

Nasıl bir FIRSATIN avcunuzun içinde olduğunun farkında olun.

KAYBEDEN insan istemiyorum.

Çevremde.

DERS 70: Fikir ÇAL!

Bir SEKTÖRE girdiğinde,

Her ZAMAN; Ama HER ZAMAN; senden daha İYİ fikirlere sahip adamların çok daha İYİ fikirlere senden daha “ERKEN” biçimde başlamış olduklarını görecekisin.

Bunda şaşılacak bi’sikim yok.

RUTİN olgu.

Ancak önemli olan, onların en İYİ fikirlerini ÇALIP “kendine” KATMANDIR.

Onlardan daha HIZLI ilerlediğin ‘müddetçe’ HiÇ’ bi’ sikim YAPAMAYACAKLAR.

Onlardan FİKİRLERİ çalıp ‘çat çat çat’ BİÇİMDE hızlı BİÇİMDE fikirleri kendi İŞİNDE uygulayarak ilerleyeceksin.

Eğer senin rakibin daha HIZLIYSA, SENİN çalışanlarını ‘elimine’ ederek senin önünü KESİP tüm akarını KENDİNE geçirmeye çalışacaktır.

BEN bunu, İŞ yaptığım en UFAK sektörde bile gösteriyorum.

Yaptığım her ama her İŞTE var bu. Küçükleri elimine ederim. Benim pastamdan ‘pay’ alamazsın.

Ama EMİN ol, senin kendi SEKTÖRÜNDE karşında bi’ TYLER olmayacak.

Olsa DAHI, TYLER arkanda olacak.

Parasıyla Ve Gücüyle.

Senin SEKTÖRÜN tamamını ele geçirmemene İZİN vermem.

Tüm SEKTÖRÜ ele geçireceksin.

Bu yüzden, eğer kitaplarım arasında OKUMADIĞIN varsa; bir an önce OKU ve HAYATINA geçir.

SEVİLMEKTEN ve İLGİ görmekten hoşlanıyorsan, ki NİYE hoşlanmayasın, KAZANAN bir adam olman gerekir. SEVGİ dolu değil. SEVGİ dolu olmak ne a.q., hepimiz “SEVGİ” doluyuz. Burada önemli bir mevzu yok.

Ve sana, hayatın bir bir her alanında nasıl KAZANAN adam olacağını KİTAPLARIMDA zaten anlatıyorum. UYGULAMA aşamasında da KOÇLUK sisteminden, yani benden direkt ‘birebir’ biçimde DESTEK alacaksın.

Bu çok ÖNEMLİ. Tabi, KAZANMAK istiyorsan.

DERS 71: HAYAT tarzı

İŞ adamı hayat tarzı DEMEK, bu HAYAT tarzını sürekli olarak GÜNDELİK hayat tarzında uygulaman demektir.

Gittiğin HER mekanda,

Gittiğin HER yerde..

“Bura’sı benim olsaydı nasıl daha fazla KAR edeceği biçimde düşünürdüm?” diye DÜŞÜNMEK demektir.

Bununla kalmaz, AYRIYETEN kendi İŞLERİNDE nasıl ‘daha’ FAZLA para kazanacağını çözmeye çalışacaksın.

Yoksa olmaz.

Yoksa olacağını düşünme.

Aklını, ‘PARA’ yönünde çalıştırman lazım.

Bu yönde çalıştırdıkça, aslında PRATİK yaptığını fark edeceksin.

İnsanlar gün içi kafalarında senaryo döndürüp bana bunun hakkında “NE” düşündüğümü soruyorlar.

“Biri böyle derse, böyle yaparım.”

“Biri böyle yaparsa, Böyle karşılık veririm.” Hesabı.

“Devam edin.” diyorum. Sadece “Devam edin.”

Zihinsel antrenmandır bu.

BEYİN, hayal ettiği her şeyi gerçek zanneder. Kazandığın senaryolar hayal ettiğin müddetçe, sadece GELİŞECEKSİN.

Bir şey olmuş, Sen bunun karşılığında bir şey yapmışsın ve KAZANMIŞSIN.

Böyle senaryolar düşünecek, KAZANAN olarak düşüneceksin kendini. O kurduğun senaryoda en KAZANÇLI yolu bulacaksın kafanda.

Göreceksin ki, o senaryonun GERÇEĞİ ‘reel’ hayatta başına geldiğinde; otomatikman hayal ettiğini yapıyorsun.

Çünkü beyin, HAYAL ile GERÇEĞİ ayırt edemez. Bu yüzden PARA konusunda da kafanı bol bol çalıştıracaksın ki, bu konuda inanılmaz biçimde GELİŞECEKSİN.

Tam bir İŞ ADAMI olarak. “Nasıl daha fazla para kazanırım?” “Hangi yoldan N’apsam CEBİME para girer?” bunu düşüneceksin. Böylece gelişirsin.

DERS 72: TELEFON bağımlılığı İNŞA et.

Toplumda bu TELEFON bağımlılığına çok pis bir 'duyarlılık' geliştirilmeye çalışılıyor.

Boş iş.

Bizim derdimiz para kazanmak, başka hiçbir şey değil.

Para lazım.

Dolayısıyla bağımlı mıyım, değil mi? Ne sikim olduğu önemli değil. Artık işler büyük ölçüde İNTERNET üzerinden yürüyor.

Ancak.

Telefondan TÜKETİM yapmayacaksın.

Telefondan da sürekli sana PARA üretecek bir şeyler yapacaksın.

Yani "üreteceksin."

Saate bakmak için Saate bakma. Aç telefonundan saate bak. Oradan gelmiş bir mesaja yanıt verirsin. Gider 2 twitterda gezer tweet yazarsın, Maillerini kontrol edersin.

Bam.

Sırf SAATE bakmak için TELEFONUNU çıkardığında DAHİ 'üretmiş' oldun.

İnsanlar, bana bir şeyler "bekledikleri" için VAKİT kaybettiklerinde N'apmaları gerektiğini soruyorlar.

Amına koyim aç telefonunu bi'seyler yap.

Üretecek bir şeyler yap. Üniversite sınavına hazırlanan genç isen aç Ders videoları izle, bi'Kaç soruya bak.

Boşa geçen vakit diye bir şey yoktur. Hayatın senin kontrolünde ve eğer bir Vakit harcandıysa harcanmıştır. Bunun bahanesi yok. BOŞ durmayacaksın. BOŞ iş yapmayacaksın.

İŞ yapacaksın.

Telefon bağımlılığı geliştir, Telefondayken sadece ÜRET. ZENGİN olursun.

Bu kadar BASİT. ÇAĞA adapte ol. (Kız Tavlama da üretmek sayılır, çünkü Kız elde etmiş oluyorsun.)

DERS 73: GERÇEK olamayacak kadar iyi.

Akılcı davrandığını zanneden Aptallar, kendi ÜRÜNLERİNİ pazarlarken mütevazılık gösteriyorlar.

Net amatör davranışı, Ticaret bilmeyen adam böyle davranır.

“Şimdi bokunu da çıkarmayalım. Eğri oturup doğru konuşalım.” Triplerine girip, insanlara “samimiyet ve İYİLİK” üzerinden satış yapmaya çalışıyorlar.

“Benim ürünüm belki mükemmel değil, ama elimden gelen tüm olanaklarımı kullandım”. gibisinden.

Bullshit metot. Bunu tamamen bırak.

Sen bir ÜRÜN pazarlıyorsan, o ÜRÜN bu dünyadaki gelmiş geçmiş en MÜKEMMEL şey.

Ve insanların senin ÜRÜNÜNE ihtiyacı var.

İnsanlar, o ürünü ALDIKTAN sonra; INANILMAZ bir DEĞİŞİM hissedicekler. Dünyaları değişicek. ANINDA. GARANTİ.

Gelmiş geçmiş dünyadaki EN ÖNEMLİ şeyi ürettin.

Bu seks oyuncağı da olsa.

Makyaj malzemesi de olsa.

Sikik bi’ Saçmasapan bi’şey de OLSA, para kırmak istiyorsan pazarlaman MAKS. özgüven MAKS. kendinden eminlik MAKS. iddialılıktan oluşmak ZORUNDADIR.

GERÇEK olamayacak kadar İYİ bir şey ürettin. Her ürünün böyle. Her ürünün. Buna göre PAZARLA.

TİCARET kitabını size böyle anlattım, evet; ama YALAN da değil.

- 1) Dünya üzerinde TİCARETE benden daha ‘takık’ bir adam yok. Ben görmedim. Görmediysem yoktur. Olsaydı görürdüm zaten.
- 2) Ben, dünyanın en iyi İŞ ADAMI olarak; bildiğim her şeyi tane tane 100 DERSTEN oluşan bir kitapta anlatıyorum.

Bundan daha mükemmel bir olgu olabilir mi?

OKUMAK zorundaydın, ve aldın.

Bu kadar basit. Dünyadaki EN İYİ şey, senin ürünün. Buna göre konuş İnsanlara.

DERS 74: Sahte ZENGİNLERİ fark 'et'.

İŞ camiasında çok fazla sahte ZENGİN var.

Toplumsal hayatta da var. Dışarda çok fazla var. Ancak İŞ camiasında bunlara daha 'SIK' denk geleceksin.

Çünkü seni TAV edebilmek için sana kendilerini ZENGİN gibi lanse edecekler.

Sen de düşüneceksin,

“Lan adamda bok gibi para var, Maşallah iyi kazanmış. Allah daha çok kazandırсын. Demek ki bu adamın ALTI dolu. Yani İŞ yapmayı biliyor. Profesyonel. Bu bir şey diyorsa, doğru olma ihtimali yüksek. Lafına dikkat edelim.”

Ama bakıp göreceksin ki, öyle bir şey yok.

Adam meğer Kof'muş.

Sana Vakit ve Para kaybettirecek.

Bunu yaşamak istemiyorsan, çok basit bir TEKNİK var.

Adamın “arabasına” bak.

Amına koyim çok fazla sahte ZENGİN var. Ancak hiçbir erkek adam, PARASI olmasına rağmen DÜŞÜK arabalara binmez.

Bak, adam gerçekten POTANSİYEL sahibi olmasına rağmen TOYOTA'ya biniyor olabilir. Bizde hala TOYOTA var, arada kullanıyoruz. Ama Yeni Nesil Cadillac da var. Yani bunun iyi bir bahanesi de olabilir. Bunu duruma göre değerlendireceksin.

Bana bir iş adamı “Niye Toyota'ya biniyorsun?” diye sorsa, “Müsaitte bu vardı bununla geldim. Lüks arabalarım da var.” derim.

Demişliğim var, kabul edilir.

Net.

Ancak sen, bir adama “Madem bu kadar zenginsin niye Ford'a biniyorsun?” diye sorduğunda.

“Eee, ııı.” atıyorsa, Es veriyorsa, anlık bi' Panik atıyorsa; Direkt bunun kokusunu alırsın. Ve FAKE olduğu bellidir. İşte SAHTE zenginleri böyle ayırt edeceksin. Türk kültüründe PAHALI SAAT çok fazla yok, ama ARABA fazlasıyla var. Dolayısıyla ARABAYA dikkat edeceksin. Zayıf Noktadır.

DERS 75: BAŞARIYI ‘topla’.

Mütevazı ezik insanların bir sorunu var.

Ezik olmaları başlı başına bir sorun da, LİDER değiller ve İŞLERİ sıçıp batırıyorlar. Sıkıntı bu.

LİDERLER her zaman kazandırırılar.

Bu yüzden hareketleri önemlidir.

İnsanlar, altındaki adamların TEPKİLERİNDEN korktuklarından ve “Aaa. Ne kadar Bilinçli bir adam.” imajı yaratmak için (sinsilik bu a.q.) “Ekip arkadaşlarımla başarıyı.” diyerek başarıyı altındaki adamlara ittiriyorlar.

Hata.

Başarıyı her zaman KENDİNE toplayacaksın.

Her zaman.

“BEN” yaptım. diyeceksin.

“Altımdaki adamlar yapmadı. Ahmet’i Mehmet’i geç, ben yaptım. BEN yaptım.” diyeceksin.

ŞANSA, bala da olmadı. Yine SEN yaptın. Tüm BAŞARI bana ait. Her şeyi ben yaptım.

Ahmet’in Mehmet’in bu durumdan ötürü şikayetlenmesi Hainliktir. Net konuşuyorum. LİDER başarıyı toplar. Çünkü işleri ve işlerin tamamlanacağını sorumluluğunu LİDER bağlamıştır. Altındaki adamlar sadece UYGULAYICIDIR. Altındaki adamlara paylarını paylaşır. Hakkını ver.

Ama BAŞARI sana ait. Çünkü İŞLER sana geliyor. Daha fazla İŞ için, daha fazla PARLAMAN lazım.

Asla ailene, sevdiklerine, altındaki adamlara BAŞARIYI paylaşırma.

Bazı godoşlar var, “Bu başarıyı elde edene kadar yanımda olan Karım’a teşekkür ederim. O olmasaydı bunları yapamazdım.” diyorlar.

Boynuzlandın, gg.

Bu 1. İkincisi,

Aptal mısın; onu KENDİN yaptın. Karın sadece yanında durdu. Ve bunun karşılığını da senin ilgin, vaktin + olarak lüks ve şatafatla alıyor zaten.

First Lady olarak alıyor hakkını. Kral sensin, sen KAZANDIN. Ne daha BAŞARIYI paylaşıyorsun, aptal herif.

Bu EZİKLERİ hiç sevmiyorum.

DERS 76: ÖDEME yolu 'YARAT'.

Bir insan, sana PARA vermek istiyorsa; ASLA ama asla "O yol mümkün değil, Bende yok. Sonra halledersin." gibisinden cevaplar vermeyeceksin.

ALABİLMEK de meziyettir, bak bunu unutma.

Bir insan sana küçük ya da büyük, fark etmez; Bi' MİKTAR para vermek istiyorsa, N'apıp edip onun ödeme yolunu KOLAYLAŞTIRACAKSIN.

"Halletsin bi'şekilde." demiceksin.

"Acelesi yok." demiceksin.

Yolunu kolaylaştıracaksın.

Direkt yardımcı olup, onun elinden PARAYI alacaksın.

Bana birisi PARA ödemesi yapmak istese önüne SUNAMAYACAĞIM yol yok.

Nerde yaşarsan yaşa. Bir yolu bulunur. Bitcoin, Tron, Swift, Nakit; Hiç fark etmez.

İsterse "ben rus rublesiyle ödemek istiyorum." desin.

5000 TL 36.371 Rus Rublesi eder.

36.371 Ruble ödemen yeterli.

Ruble için banka hesabım da var. Nakit de verebilirsin, kahve içmiş oluruz. Sıkıntı yok. Parayı ver.

HIZLI.

ESNEK.

Asla parayı reddetme.

Bak bu çok önemli.

TİCARET yapan çoğu adam, ELİNİN tersiyle çok fazla para itiyor. "Yarısını şimdi veriyim." diyen adama "Tamamlayıp verirsin ya önemli değil." diyen çalışan olmuştu altımızda amk.

Lan SALAK. Hadi şirkette yoktuk, da sen niye KAPIDAN para çeviriyorsun.

Alsana LAN parayı. Para gördüm mü alacaksın. N'apıp edip bir ödeme KOLAYLIĞI oluşturacaksın. Asla reddetmeyeceksin. Bunu unutma.

DERS 77: Ürününü “N’için” ALİYORLAR?

İnsanların senin ürününü N’için aldıklarını çözmen, ürünün satışının devamlılığı ve satışlarının büyümesi açısından elzemdir.

Bunun için insanlara SOR.

İnsanlar angut gibi satış yaptıktan sonra adamı uğurluyorlar amk.

Oğlum sorsana.

“Niye aldın?”

Reel ortamsa, dükkan mı ilgisini çekmiş. Bir şey, ona profesyonel mi gelmiş. Restoran diyelim, niye özellikle sizin Restoranınıza gelmiş. Ne çekmiş kendisini, bunları BİL.

O adam, esasında devasa İSTATİSTİKLERİN de bir sonucudur. Yani 1 tane kişi sana onu diyorsa, aslında 1000 müşterin hemfikirdir. O, temsilci olarak tek başına kendisi söylüyor.

Çünkü insanlar aynıdır.

Aynı kültürde yetiştik. Türküz. Benzer şeyleri seviyoruz. $2 \times 2 = 4$.

Dolayısıyla insanların senin ürününü “NİYE” aldıklarını bilmen, N’APTİĞİNİ bilmen ve “PAZARLAMA stratejin” açısından çok önemlidir.

Evet, öyle.

Önemli olan “SEBEPTİR”. “NİYE” aq. Büyük şirketler bile hala angutluk yapıyor. Bak görmüşsündür, “Dağlardan akan doğal kaynak sularını en doğal haliyle evlerinize ulaştırıyoruz.” Gibisinden konuşan SU markaları var.

Milyon dolarlık şirket.

Reklama bak aq.

Lan benim SİKİMDE mi sence DAĞDAN nasıl akıp geldiği. Yarrak kafalı. Susadım. “Dur. Belki susamışsındır. Hayat Su.” desen daha etkileyici olur. Okurken insan “Harbi lan bi’.” diye düşünüyor. Yakınında su olsa içecek.

NİYE önemli, NİYE.

Biz SU markalarını niye tercih ediyoruz?

- 1) Bazılarının TADI iyi. Bilindik marka. Onlara ekstradan meylediyoruz. Güvenilir.
- 2) Susama hissi.

Şimdi bi' düşün.

Bir SU firması, Kendisinin KALİTELİ ve GÜVENİLİR olduğunu vurgulamaya yönelik reklam kampanyası yapsa.

Bir de üstüne SUSADIĞINI, SU içmen gerektiğini vurgulasa; ne KADAR dikkatini çeker?

Ciddi düzeyde.

Direkt insan beyninin bug'ı.

Sebep vereceksin.

“Bu ürüne İHTİYACIN var. ACİL.” diyeceksin.

Almak zorunda.

DERS 78: Her Şey SATIŐTAN ibarettir!

Bu hayatta, madem her Őeyi PARA kazanmak üzerine dűŐűneceksin; űnkű İŐ adamısın, o halde her Őeyin SATIŐTAN ibaret olduĐunu da aklına kazıman gerekir.

İnsanlara bunu ilk sűylediklerimde “Paso bi’Őeler satmak.” sanıyorlar.

Alakası yok.

Bu, SűREKLİ devam eden bir ruh halidir.

MűŐterin sana mesaj attı.

“GeçtiĐimiz perŐembe gűnű sizden EŐimin doĐum gűnű için bir hediye sipariŐi vermiŐtim. rűnű hediye paketi yaptınız dimi? Teyit etmek istedim. Benim için çok önemli de.”

“Evet yaptık. Yakında elinize ulaŐır.”

ANGUT!

Bűyle mi yanıt verilir.

“Merhaba, hemen talebinize uygun biçimde yardımcı olmak isterim. Sipariş kodunuzu öğrenebilir miyim?”

“blablabla”

“Sistemden gerekli kontrollerinizi yaptım X Bey. Kargonuz yolda gűzűkűyor. Kısa sűre içerisinde elinize ulaŐacaktır. Bunun yanında, hediye paketi yapılıp yapılmadıĐını da gerekli kiŐilere sorarak teyit ettirdim. Hayırlı gűnlerde kullanmanızı dilerim.”

Aslında hiçbi’ sik yapmadın.

0.

Sistemden sorgulamadın bile, Kargoya da bakmadın. Hediye paketi de sikinin ucunda değil. Banane aq.

Ama adama bűyle YANIT vereceksin ki, adam yarın bűr gűn aynı klasmanda bir RűN almak istediĐi zaman DİREKT sana gelsin.

Öncekinde “belki” sana gelirdi. Ancak senin bu yanıtından sonra adam “DİREKT” sana gelir. “Bana çok iyi yardımcı oldu.” der. “bűr yerler sanki bundan daha iyi davranabilecekler mi ki.” diyecek.

Çok nemli. N’aptın, aslında yine SATIŞ yapmış oldun. Her Şey SATIŐTIR. Buna DİKKAT et.

DERS 79: KÜÇÜĞE odaklan!

3'e 5'e bakmak ile Küçük sayıların değerini bilmek arasında DAĞLAR kadar fark vardır.

3'e 5'e bakmak, KÜÇÜK düşünmek demektir. Tamamen bu. Bizden ırak. Küçük hesapların adamı olmayacaksın.

Ama Küçük sayıların değerini bilmek demek, bambaşka bir BİLGELİK konusudur.

İnsanlar, İŞ yaparken çok fazla İNSAN ve PARA savsaklıyorlar.

PARAYI zaten geçmiş derslerde sık sık anlattım. Ancak YİNE anlatacağım çünkü ÇOK önemli bir konu.

Bugün 5700 TL kazandın.

Az zorlasan, bir görüşme daha tamamlasan ve İKNA etsen 150 TL daha kazanabilirsin.

"5700 lira kazandım zaten, GEREK yok." demeyeceksin. PARAnın sana "GELEBİLECEĞİ" ne kadar var yol varsa hepsini ZORLAYIP o parayı "ALACAKSIN".

HER parayı alacaksın. Alabilme ihtimalin olmasına rağmen Almadığın bir tane bile PARA varsa hata yaptın demektir.

Bu yüzden Küçük sayılardan çekinmeyeceksin. Küçük, Küçük, Küçük toplayacaksın.

Milletin kalbini kırmayacaksın. İnsanlara İyi davranacaksın. Sınırlarını koruyacak mısın? En alasıyla. İstedğini yapacak mısın? Evet. Kendini sansürleyecek misin? Hayır. Ancak insanları BİREBİR iletişimde TAV etmeyi, GÖNLÜNÜ hoş tutmayı İYİ bileceksin.

Çünkü 1 insan 1 insandır.

"amaan nolcak bundan amk." diye geçme SAKIN. Bak SAKIN diyorum.

1 insan.

1, 1, 1, 1, 1, 1,; onlar UZUN vadede ne biçim bir KİTLE oluşturur biliyor musun?

Bu yüzden her müşterini TAV edeceksin. "BİR" tanesini bile "aman bunun da köy götüne gitsin." diyip es geçmeyeceksin.

Çoğunuz YARRAK gibi işler yapıyorsunuz. Sizin işlerinizi sadece 1 hafta yönetsem, 1000 dolar kazanan adamın işi 5000 dolara çıkar. DİSİPLİNLİ olun lan.

İNSANLARI ve PARAYI çok fazla savsaklıyorsun. KOVALAYACAKSIN. Tık tık tık, cebine koyacaksın. Bir tanesini bile israf etmeyeceksin.

Sen İŞ ADAMISIN.

Bunu unutma.

DERS 80: insanların TEKLİFLERİNE dikkat et.

İŞ yapan insanlar, kendilerine TEKLİFLE gelen insanları çok kolay reddediyorlar.

Bu da SAVSAKLAMA sayılır.

Az önceki anlattığımle paralel.

“Abi Amazonla alakalı bir iş yapıyorum. Sermayeye ihtiyacım var. Senin çok cüzi bir rakam. Ancak bu sermayeyi bana bir sağlarsan, beraber büyük bir iş kurabiliriz.”

Direkt Red.

Tanımıyorum oğlum seni.

Ama Reddetmem.

“Anlat, dinliyorum.” derim.

O, Amazon’un artık hangi dalıyla alakalıysa, bana 1 paragraf bilgi döşer.

“Ee, sonra?”

“Bu niye böyle değil, Şu şöyle olsaydı daha iyi olmaz mıydı?”

Böyle böyle gerekli tüm BİLGİLERİ alırım.

Böylece, artık o ALAN hakkında CİDDİ bilgi sahibiyim. Bildiğim alan haline dönüştü.

Sonunda, “Şu anlık ilgilenmiyorum ama ilgilenmeye karar verirsem sana yazarım. Başarılar dilerim.” diyip geçerim.

Elinizin altına KAZANMA fırsatı gelmiş, elinizin tersiyle itiyorsunuz.

Çünkü TEMBELSİNİZ.

TEMBELLEŞMEYİN. ENERJİK ve SERT olun. HIRSLI olun.

Adam sana İŞ TEKLİFİYLE gelmiş amk. İŞ. bilmediğin alan, SORSANA bi’ neyden bahsediyor.

ne Kapıdan çeviriyorsun adamı. Tamam, ilgilenmeyeceksin; Çünkü belli başlı sağlam sebepler var.

Orası belli. Kesin Red yedi. Ancak çocuğu KONUŞTURMAK varken, İŞLERİ öğrenmek varken; NİYE böyle bir şey yapasın. Aklını kullan.

DERS 81: İŞİ BİLMEK zorunda değilsin!

“Bilmediğin işi yapma.”

Bu tavsiyeyi veren insanlar, mutlaka ortaya 300K sermaye koyup, -300K ile başlayarak ancak İŞ kurulabileceğini zanneden cahillerdir.

Cahil diyorum, çünkü PARA KAZANMAYI bilmiyorlar.

Sen ‘TİCARET’ kitabını okuduğun için artık biliyorsun. Ama onlar bilmiyorlar. Bu yüzden cahiller ve bilmedikleri konular hakkında konuşuyorlar.

Bir işi YAPMAK için, senin o işi BİLMENE gerek yoktur.

TİCARET adamısın.

İŞİ alırsın, BİLENE yaptırırsın. UZMANLIK alanı başka bir şeydir.

Tek odaklanman gereken nokta, CEBİNE ‘para’ girmesidir.

CEBİNE ‘para’ girmesi.

BANKA hesabında +para oluşması.

‘+para’.

Tek odaklanman gereken bu.

Bitcoin alıyorum iş yaptığım bi’ ARKADAŞIMLA, çocuk sabah akşam Teknik analiz üzerine videolar izliyor. Blockchain sisteminin ÇALIŞMA prensibini öğreniyor. Bunun üzerinden olayı yorumluyor, geliyor bana bir şeyler anlatıyor falan.

Banane bunlardan amk. Banane. Fiyat belli, ya yukarı gidecek ya aşağıya gidecek. Yukarıya gitmediği sürece de satmayacağız. Bu kadar basit.

“Ama abi neye yatırım yapman gerektiğini bilmen gerek?”

Ben Blockchain zincirinin ne olduğunu ve neden GELECEK vaat ettiğini ZATEN biliyorum. Bunun için sistemin çalışma prensibini öğrenmeme gerek yok. VAKİT kaybı benim için. O sürede PARA kazanırım. İŞ kovalarım.

Hayır, TEK bir soru.

Ben Blockchain ZİNCİRİNİN çalışma prensibini uzun uzadıya araştırıp ÖĞRENİNCE, BTC’nin fiyatı artacak mı amk? Ben fiyatın artmasını bekliyorum. Artacak mı? Artmayacak. O zaman sus.

DERS 82: SİYASETİ siktir et.

Aile olarak SİYASİLERLE bağlantılarımız kuvvetli olduğundan çok fazla SİYASİ alanda soru alıyorum.

“Abi siyasete girmeyi düşünüyorum.”

“Abi şunun hakkında ne düşünüyorsun?” vs.

Cevabım: Hiç gerek yok.

Benim olay biraz AİLE kültürüyle alakalı. Yoksa SİYASET pislik bir şeydir. Sen SİYASETLE ilgilenince, EKONOMİYİ incelediğinde; PARASAL bir artış yaşamayacaksın.

Sadece VAKİT kaybedeceksin. Kimin sikinde ulan siyaset. Mafyaların çarpışması. Tüm dünyada, siyaset MAFYA ortamıdır. MAFYA siyasetin içerisindedir. Çünkü GÜÇ, devlettedir. Bunların hepsinin sonu GÜÇ kavramıyla bağdaştığı için, hepsi özünde AYNI yere çıkıyor yani.

Senin BUNLARI araştırmaya gerek yok.

İLERDE n’aparsın biliyor musun?

Parasal akışını iyice oluşturmuşsundur, Sektöründe iyice bilinen isim olmuşsundur; ayda 2-3 milyon lira akar’ın vardır.

Artık PARAYI bastırıp, NETWORK kurarak (okumadıysan NETWORK kurma eğitimi kitabımı da oku, bunu anlatıyorum) MAKAM sahibi insanlarla “BİREBİR” ilişki geliştirirsin.

MİLYONER iş adamını hiçbir MAKAM sahibi adam kapısından geri çevirmez. Hele ki kesenin AĞZINI açtıysan. Parayı çalıştırır, istediğin o “ÇEVREYİ” zamanla ‘bir bir bir’ ELDE edersin.

Ama onun dışında, yok SİYASET araştırıyım, il teşkilatlarına giriyim, VS.

Kafanızda sizin neyi İstediğinizi biliyorum ve anlıyorum. Gayet mantıklı. Ancak onun yolu bu değil. Benim anlattığım yol. Önce kendi alanında MİLYONER olacaksın. ONDAN sonra böyle şeyler KENDİLİĞİNDEN gelir zaten.

Sen ünlü İŞ adamlarının siyasi çevresi yok mu sanıyorsun.

Az bi’ kısmının yok. Hödük kalmışlar.

Onlara da bazı isimler çöküyor zaten. Bu devirde İŞ adamıysan SİYASİ çevren olacak. Bunu da İLERDE yaparsın.

Ancak SİYASETE girmek, SİYASETE kafayı takmak; Saçmalamayın.

Bunu BEN bile yapmıyorum.

Sikimde değil. Ben mi yönetiyo’m ülkeyi a.q. Yönetenler düşünsün dertlerini. Ben PARAMA bakarım.

DERS 83: YOLUNCAK kaz bul. ve ‘hemen’ YOL!

SİK ama SİKİLME.

YUMRUK at ama YUMRUK yeme.

Sana PARA getirebileceğini düşündüğün bir adam bulduğun anda, onu sığağı sığağına bağla ve YOLABİLDİĞİN kadar YOL.

Sürekli YOLUNACAK kaz ara.

Bunu DOLANDIRICILIĞA çekmene gerek yok. DOLANDIRICILIK değil, lakin; şu konuda da eğri oturup doğru konuşmak gerekiyor.

TİCARETTE çok bilinçli ‘tüketiciler’ haricinde her zaman SATAN kazanır.

Telefona bir kılıf alıyorum 400 TL.

Sonra kılıf işi yapan arkadaşım ayıktırıyor, o kılıf 10-20 liraya geliyormuş amk.

N’olmuş oldu ŞİMDİ, ben KAZ oldum. Olmamalıydım. Ayık olmalıydım. Kılıf İŞLERİNİ bilmiyordum.

Adam n’apmış oldu, KAZ buldu. ZENGİN. 300-500 sikinde değil. Havalı bir şeyler arıyor.

Esnaflığını yapmış oldu.

Hayatın her alanında, her yerde böyledir. İnsanlar birbirlerini sikmeye çalışırlar. Bu yüzden SEN de, sürekli YOLUNACAK kaz arayışında olacaksın. SÜREKLİ. TAK TAK TAK. BAM.

Bak burası çok önemli.

SÜREKLİ arayacaksın.

Usanmadan, etmeden; sürekli insanlarla İŞ görüşeceksin. SÜREKLİ ama SÜREKLİ satış yapmaya çalışacaksın.

Adam “belki” ye çekiyorsa UZATMAYACAKSIN, ilk derslerde dediğim gibi; SERT KAPANIŞ daha iyidir. Yumuşak davranınca genellikle almazlar.

Takır takır adam arıyacaksın.

Bulduğunu da YOLACAKSIN.

HEMEN.

ŞİMDİ. ASLA bekletmeyeceksin. DİREKT onun parasını BANKA HESABINA indireceksin.

DERS 84: KURAL yok!

PARAYI cebe indirme konusunda, sürekli karşına KURAL engelleri çıkacak.

İnsanların koyduğu kurallar,

Devletin koyduğu kurallar,

Ailenin sana koyduğu kurallar,

Bağlı olduğun otoritenin sana koyduğu kurallar,

Kural, Kural, Kural.

“Yaparız yapmasına ama YASAK.” diyeceksin NEYE kalkışsan.

Bunun için onun KILIFINA uydurman gerekecek, ama yolu ÇOK uzatır. Seni YAVAŞLATIR. Belediye’de Başkanla iş yapacaksın mesela. Kendi işlerim olduğu için böyle örnek veriyorum. Başkan’ın yanına oturmak için günlerce Bakanlığın senin YAZINI onaylamasını mı bekleyeceksin amk.

Git direkt yanına.

Yasak, ama olsun.

İşleri yapmaya başladın, BANKA hesabına para girmeye başladı.

N’apacaksın, direkt VERGİ bildirimini mi yapacaksın. Hayır oğlum gerek yok. Yardır, YARDIR. Devam et PARA kazanmaya. sadece banka hesabına PARA girişi yapmayı düşüneceksin. banka hesabına PARA eklenecek. Tek düşünmen gereken şey bu. AKSİYON. eylem.

İNSANLARIN paralarını alacaksın. Kuralları ve Formaliteyi götten sikeyim. Hiçbirine kulak asma.

Kuralların olayı yolu uzatmasıdır. Otobanlarda 120 + %10 hız sınırı var. Bu kurala uymak n’apıyor? seni 250’yle gidebileceğin YOLDAN alıkoyuyor. SENİ yavaşlatıyor. İşte KURALLAR tam olarak böyledir. Allah aşkına, sence bir KURAL senin yolunu hızlandırabilir mi; SANA yarıyor olabilir mi?

Böyle bir şey mümkün mü?

İmkansız amk. KURAL, yapısı itibariyle senin çıkarını sınırlandırır ve TOPLUMUN çıkarını yükseltir.

Bu yüzden KURAL tanımayacaksın. KURALLARI sikine takmayacaksın. KİMSEYE de hesap vermeyeceksin.

GÜCÜ elde ettikten sonra KURALLARI tanımamış olmanın bedelini osura osura ödersin zaten. Dert etme. Gerisi çerez. Önce şu cebine PARAYI sok. sadece PARA kazan.

DERS 85: Silahlarını GÜÇLENDİR.

İş yaparken insanlar, para AKARI oluştuğunda “zaten bu ŞEKİLDE para KAZANIYORUM. demek ki bu gittiğim yol okey.” diyorlar.

Yanlış olmasa da Hatalı.

İŞİNDE,

1) Kimsenin seni geçememesi için.

2) DAHA da fazla KAZANMAN için.

Her zaman SİLAHLARINI kuvvetlendireceksin.

Burada neyi kast ediyorum?

GÜÇLÜ yanını kast ediyorum.

Satışlarını NEYLE yapıyorsun, yani insanlar senin hangi özelliğine ÇEKİM duyuyorlar?

Ne’ yapınca insanlarda genelde HAREKETLENME seziyorsun?

Bunların hepsini sezip yakalayacaksın. Kafanda not edeceksin.

Ve bu yönlerini daha da güçlendirmeye odaklanacaksın.

Şirketinin hangi yönü insanları çekiyor, Pazarlamanın hangi noktasında insanlar tav oluyor?

Bunlar senin SİLAHLARIN.

Boşuna SİLAH demiyorum. Hedefi 12’den vuruyorsun.

Bunun için, bu silahlarının KALİBRASYONLARINI her geçen gün BİLEMEN gerekiyor.

Her geçen gün DAHA FAZLA para.

Bunu unutma.

Daha fazla, Daha fazla, Daha fazla.

Bu yüzden sana hangi yoldan “NASIL” para geliyorsa, o yönünü GELİŞTİRDİKÇE geliştireceksin.

Asla kendini salmayacaksın.

Zaten bunun ardından bir DERS daha var, bağlantılı. Ve ÇOKK ÖNEMLİ.

DERS 86: Asla GEVŞEMEYECEKSİN!

İŞLERİ oturtunca ÇOĞU insanda GEVŞEME reaksiyonu gözlemliyorum.

KOÇLUK sistemindekileri KONTROLÜM altında.

GEVŞEMELERİNE izin vermem.

Bir şey olmazsa, “Bu niye olmadı?” diye HESAP sorarım.

Lakin.

Genel olarak, 10 insandan 9’u işler OTURDUKTAN sonra gevşer.

Bu bir GERÇEK.

Tony Montana’nın, Manny ile yaptığı bir muhabbet var.

Güvenlik konusu.

“Ayda 12.5 Milyon Dolar kazanıyoruz. Bu işin %20’sini GÜVENLİĞE ayırıyorum.” diyor Montana.

Manny “Ne gerek var a.q bu civarda kalan tek uyuşturucu satıcısı biz miyiz, biraz rahatına baksana.” diyor.

Montana, burada asırlık sözü söylüyor: “Bu tavırların hiç hoşuma gitmiyor Manny. Gevşiyoruz. İşleri yeterince sıkı tutmamaya başladık. Ve bu hiç hoşuma gitmiyor. Bunu bil.”

Hiçbir ERKEK, işlerin gevşek tutulmasını sevmez. Sikiinde değilmiş gibi davranırsa da içten içe BUHRAN yaşar. Amına koyım normal bir öğrenci bile olsan DERSLERİN boktanlaşınca içten içe bir türlü geçmeyen “RAHATSIZLIK” hissediyorsun.

Erkek adamın, İŞLERİ “NAMUSUDUR”.

Çünkü HER erkek bilir ki, GEVŞEMEYİ demek; eninde sonunda KAYBEDECEK olmak demektir. NET! Bunu içten içe sen biliyorsun, ben biliyorum. Erkek adam, SAĞLAM ve SIKI olmak ister.

Çünkü bilir ki kendisinin payına göz diken başka ERKEKLER var dışarda. Ve bunun için AN kolluyorlar.

Her zaman SAĞLAM ve SIKI olacaksın. %100’ünü vereceksin yaptığın İŞE. Nasıl ki PARAYI ilk bulmaya çalıştığında işlere %100’ünü VERİYORSUN, bu HER ZAMAN sürecektir. Bu bir HAYAT TARZIDIR.

Erkeğe, KARİZMASINI katan; AİLESİNE, sevdiklerine ÖZGÜVENLE gülmesini sağlayan şey; PARASIDIR.

Bunu bana babam söyledi ilk.

İlk paranın amına koyduğumda.

Ayda 10 bin dolardan fazla parayı aktif biçimde KAR ediyorum o zamanlar. SIFIRDAN ‘çok hızlı’ BİÇİMDE gelmişim.

3 ay öncesine kadar tavuk yapacak parayı bulmakta zorlanıyordum, öyle HIZLI buldum ben o zamanlar. Öyle diyim sana.

ENERJİM hızlı biçimde artınca, hızlı biçimde insanlarla TANIŞINCA babam şunu dedi bana.

“Güçlü adamsın. Ama sana ESAS karizmanı katan şey, CEBİNDEKİ paran. İŞLERİNİ ve ANTRENMANINI ‘her şeyden’ ÖNCEYE koyacaksın. ‘Her şeyden.’”

Bunu aklıma küpe ettim.

Bunun için zaman zaman aşık olduğum çok az sayıda hatun olsa dahi, HİÇBİR zaman kendi İŞLERİMDEN ve ANTRENMANIMDAN ödün vermedim.

İŞ, gereken neyse yapılır.

Akşamında, gecesinde; Eğlencenin amına koydum. Her boku tattım. Ancak sabahında isimler tek tek aranır ve Toplantıya çağrılır.

GÜNÜN planı yapılır ve EYLEME geçilir.

EĞLENCENİN bittiği yerde İŞ “kesin” biçimde başlar benim için. GEVŞEMEK yok. Çok pis FIRÇA kayarım. Montana’ya Bardak fırlatmışlığım var. Maskulenite ekibinden tobias boon ve Tony Montana bilir. Onlar benim reel arkadaşlarım. Sorun, ne kadar CİDDİYETE bağladığımı anlatırlar. Gözünün yaşına bakmam adamın.

PARA her zaman bize akacak.

Bürokratları, Siyasileri, Bakanları arayacağız.

KURALLARI delip “odalarına” çıkacağız. Ancak tüm İŞLER bizim. Hepsinin aklına bunu koydum. KAZANMA odaklı olacaksınız. İKNA edin lan bi’şekilde!

Mevzu SERSERİLİKSE en büyük SERSERİ biziz. İŞ adamıyız. PARA bizim. PARA lazım. Açız. Balya balya kazansak da Açız. Hiçbir zaman doymayacağız. Bu yüzden Gevşemek yok. HER iş bizim.

SAĞLAM olacaksın. %100’ünü vereceksin yaptığın HER işe.

VAKTİNİ boşa harcamayacaksın.

SİLAHLARINI biletiğin gibi (önceki DERS), o SİLAHLARI %100 eforla kullanacaksın. Gevşemek yok.

DERS 87: problem YARAT ve ÇÖZ.

KİTABINI pazarlarken,

Yapabileceğin açık ara en iyi yöntemlerden bir tanesi (bunu, öbür anlattıklarım gibi ALIŞKANLIK haline getirmen gerekir.) PROBLEM yaratıp çözmektir.

Bak.

Sen ilerde, çok büyük ihtimalle, beraber İŞ yapacağım; yüzyüze TANIŞACAĞIM bir adamsın.

Bunun için TİCARETİN sırlarını öğrenmen ve SEKTÖRÜNÜN zirvesine ulaşman gerekiyor.

Dolayısıyla, bir şekilde seni bu KİTABI aldırmaya İKNA etmek zorundaydım.

Bunun için de PAZARLAMA metotlarım arasında en temizini, PROBLEM yaratıp çözmek olarak buldum.

Bu yüzden sana ne kadar FAKİR olduğumu ve FAKİRLİĞİN senin için nelere yol açtığını anlattığım TWEET serileri yazdım.

ZENGİN olunca hayatın NE kadar değiştiğini de anlattım.

Anlattığım her şey %100 doğru. ZENGİN olunca göreceksin. Referans konusunda benden ala tanıdığın yok, ancak yine de çevrende sonradan ZENGİN olan bir adam varsa; PARAYI bulunca hayatta her kapının ona nasıl açıldığını sorabilirsin.

Eğer senin üzerinde bir ÇIKARI yoksa, tüm dürüstlüğüyle onaylayacaktır söylediklerimi.

Ancak odaklanman gereken nokta şu.

Sen evinde pişkin pişkin oturuyordun, sana ne kadar FAKİR olduğumu ve bunun senin başına NASIL problemler 'açtığını' HATIRLATTIM.

Bir PROBLEM yarattım.

Rahatını bozdum. Önüne bir PROBLEM koydum. Sen bu PROBLEME bakıp “Harbiden de öyle.” dedin.

Ve kitabımı TEDARİK ettin. Çünkü senin önüne çözüm olarak sunduğum fırsat, bu KİTAPTİ.

Bir PROBLEM yarat, ve bunu ÇÖZ.

ÇÖZÜMÜN, senin ürünün olsun.

Su örneğindeki gibi. “Dur. Susadın. Belkide Farkında değilsin. Suya ihtiyacın var.” Adamın RAHATINI boz ve ÜRÜNÜNÜ almaya teşvik et. Buna İHTİYAÇ yaratmak denir. TALEP yarat.

DERS 88: ÖNEMLİ hissettir, MUTLU et.

Müşterilerinin her birini YAKALAYACAKSIN, bir ‘tanesini’ bile ZİYAN etmeyeceksin demiştim sana.

Birkaç ders önce, hatırlarsın. Peki, bu konuda neye göre “yakalayacaksın”?

Bir insanı, yakalamak istiyorsan; Ona uygulaman gereken FORMÜL: Önemli hissettirip, Mutlu ettirmektir.

Önemli hissettireceksin, ardından KAZANACAĞINA empoze edeceksin. Çünkü Mutluluk, birebir olarak kazanmak ile alakalıdır. Haz.

Saf insanların Mutluluğundan bahsetmiyorum. Onlar, tazeliklerinden ötürü Her sike gülerler zaten. Börtü böcek görseler gülerler.

ESAS mutluluktan, HAZDAN bahsediyorum. Bu insanlara KAZANMAKTAN gelir. Bunun için MÜŞTERİLERİNLE konuştuğunda, onlara; “KAZANACAKLARINI” empoze edeceksin.

Kiminle?

Kendi kaynaklarına, Seninle.

Full. ÖZGÜVENLİ biçimde. Müşterilerine, sırf seninle oldukları için “KAZANACAKLARI”nı empoze et.

“Abi nasıl yapıcım?”

Amına koyim Teknik arama. Gözünde büyütme o kadar.

Sadece seninle oldukları için KAZANACAKLAR. Çünkü sen EN İYİSİSİN. Bu kadar basit. Sen benim adamımsın. Biz her koşulda kazanırız. Dolayısıyla senin yanında olan, KAZANACAKTIR.

İnsanlarla buna göre İLETİŞİM kurduğunda onlara hem kendilerini ÖNEMLİ hissettirdiğini, hem de KAZANAN hissettirdiğini göreceksin.

Ve sana BAĞIMLI olacaklar.

İnsan böyle tavlânır.

Ama ESAS tavlama kavramını anlatmadım henüz. O kadar BASİT anlaticam ki, kafanda her şey oturacak.

Sonlara saklıyorum.

DERS 89: POZİTİFLİK

Kafanda bir adam hayal et.

OBJEKTİF biçimde hayal edeceksin, YORUMU sana bırakarak ESAS sonucu anlamayı sağlayacağım.

Bu adam, işleri ÇOK yolunda giderken 2017 yılında hüküm yedi.

Bu hükümü yemesine gerek yoktu, ama BOKTAN bir sebepten ötürü 4 yıl hüküm yedi ve HÜCREDE tutuldu.

Tam 4 sene.

Ailesi vardı, çocukları vardı. Karısı çalışmıyordu. İYİ para kazanıyordu, zengin değildi. Zengin olmasına RAMAK kalmıştı.

Ancak BİR anda hüküm yedi ve HAPSE girdi.

Tam 4 sene yattı.

‘Hücre’ hapsinde.

30 kilo verdi.

Kimsesini göremedi. Ailesini azar azar gördü. Tüm İŞ çevresi kendisini terk etti, tek tabanca kaldı. Çünkü KAYBEDENİN yanında kimse kalmaz.

Tüm parasını kaybetti.

Sıfırlandı.

Üstelik, hapis de cabası.

Bu ADAM, bugün HAPİSTEN çıktı olarak düşün.

Beraat.

‘Dıştan’ bi’ GÖZLE, bu adamın tekrardan SIFIRDAN zengin olması için; tüm bu EBESİNİN skilmişliğine rağmen TEKRARDAN zengin olması için NE lazım?

MANYAK bir zihin lazım.

TAŞŞAK geçen. Psycho.

Ailesini bile ÖNEMSEMEDEN, sadece TEKRARDAN zengin OLMAYA odaklanacak; SINIRSIZ pozitiflikle düşünecek bir ZİHİN lazım.

Sence başka türlü kurtulabilir mi?

Kurtulamaz.

Direkt NEGATİFLİĞE kapılırsa N'olur?

Depresyona girer.

ŞİDDET problemleri yaşar. Ailesine şiddet uygular, Çevresine Şiddet uygular; Eski alacaklılarının boğazına sarılır.

Kafayı sıyırtır.

Görmediğimiz şeyler değil.

Ancak, kafası MANYAK çalışıyorsa; NORMAL insanlar gibi çalışmıyorsa tekrardan ZENGİN olabilir.

Bunun da ÖZÜ pozitiflikte gizlidir.

Peki düşün.

Bu adam, Bunca OHA denebilecek kötü senaryoya rağmen hapisten GÜLEREK çıksa ve “İŞLERİ toparlama vakti.” derse,

Bu adamı KİM tutabilir?

Zengin olur mu?

Evet, dimi.

Dolayısıyla.

ZENGİN olmak, senin kendi GERÇEKLİĞİNLE alakalıdır.

Hep POZİTİF olacaksın. NEGATİFLİK bir ilüzyondur. Sahte bir ilüzyon. Evet, bu adam YARRAK gibi olaylar yaşamış. Ama sence, duygusuz biçimde onun durumunu yorumlasan; Ona “Yaşadığı KÖTÜ olayları düşünüp” NEGATİFLİĞE girmesini mi tavsiye ederdin, yoksa hepsini “SİKTİR” edip, GÜLÜP; AMINA koyup yardırmasını mı.

İkincisini dimi.

NEGATİFLİK ilüzyondur. Bunu anlamanı istiyorum.

Her zaman POZİTİF düşüneceksin bu yüzden.

POZİTİFLİK kazandırır.

Sözümü unutma.

“Bunalım, Para kazandırmaz.”

Bu Sözümü aklına kazı.

NEGATİFLİĞİ beyninden sil.

DERS 90: PARAN olduktan sonra EĞLENMEK.

Artık şu UCUZ UCUZ eğlenceleri yaşamayı bırakın.

Hiğbirisinde bi'sik yok.

Eğer sen DIşARI çıktığında SINIRSIZ biçimde para harcayamıyorsan, şimdilik EğLENMENE gerek yok demektir.

Tut içinde, sabret.

Bana güven, ESAS eğlenceyi ZENGİN olduktan sonra YAşAYACAKSIN.

Çünkü her şey ayağının altına seriliyor.

Gerçek bir EğLENCEDE, paranın olması lazım.

Çünkü o an aklına gelen her şeyi SINIRSIZ biçimde ortaya döküyorsun.

Öyle "Param yok." culuk olmaz, o ne lan EZİKLER gibi.

Peki, "abi neye göre SINIRSIZ para harcayacağız Kİ?"

Bunu aslında ZENGİN OLMA eğitimi kitabımda baya 'uzun' anlatmıştım.

Örnekler vererek.

Ancak.

Madem TİCARET kitabında her şeyi anlatıyorum, artık BİTİş noktası; o zaman BURADA da değineceğim.

İlk kitap kadar uzun olmasa da.

Sırf Zevkine yaptığın bir harcamayı, ANCAK; "marketten CİKLET alır gibi." yapabiliyorsan yapmakta serbestsin.

O harcamanın sana baya UCUZ geliyor olması lazım.

Örneğin, ayda 10K dolar kazanıyorsun. 150,000 TL.

Artık 'rahat rahat' eğlenebilirsin. Türkiye'de her ORTAMI gördüm, 150K koymaz. Atladır.

"Öyle deme NE ortamlar var." Boş yapma keko. Para 'SAÇTIĞIN', 'İSRAF' ettiğin sürece 3M de yersin. Ancak gerçekten "EğLENMEYE" çıktığın müddetçe, dibine vursan dahi ayda 150K kazanıyorsan, bundan sonrası sana koymaz. BARAJ para. İstediğini yaparsın. HER yer senin. Ancak YİNE de bu parayı kendi ZEVKLERİNE göre artırıp azaltabilirsin. Sana kalmış.

DERS 91: HIRS.

Toplumda çok fazla düzeyde KÖTÜLENEN ‘HIRS’ kavramının, ben esasında o kadar KÖTÜ bir şey olduğunu düşünmüyorum.

Size sürekli bahsettiğim bir mevzu var.

Parayı AL, AL, AL, AL.

Başka bir şey düşünme.

Sürekli BANKA HESABINA para geçir.

Bizim mentalitemiz bu. PARA dışında bir şey düşünmeyiz.

Bunu en MÜKEMMEL, hangi duygu yaptırabilir sana?

Cevap: Hırs.

Hırslan.

Bir şey kaybetmezsin.

Millet senin GÜÇSÜZ ama ERDEMLİ bi’ tip olarak KALMANI istiyorlar.

ERDEMLİ olmak kötü mü? Değil. Ancak ERDEMLİ olmak sana KAYBETTİRECEKSE, kötü.

Çünkü sadece PARA yapman LAZIM.

Bu yüzden HIRS, mükemmel BİR duygudur.

KAZANMA odaklılığını artırır.

HIRSLAN.

DERS 92: Parana SAHİP çık.

Tasarruf Yapmamak, Bonkör Olmak; ancak SİKİLMEMEK.

Bunlar çok İNCE çizgiler.

Nasıl ki PARAYI yakalarken çok HASSAS olmanı söyledim, “küçük BÜYÜK demeden ne kadar para varsa DİBİNE Kadar alacaksın.” dedim,

Aynı şekilde PARA harcarken,

Çok DİKKATLİ olacaksın.

Bonkör ol.

Tüm masayı ÖDE.

Asla Hatuna hesap ödetme.

Gold Digger da olsa bu kişi, ki 99. Ders tam olarak bu; ÖDETME hesabı. BONKÖR ol.

Amaaaa,

Asla ama Asla ÖDEMEMEN gereken bir parayı ödeme.

Bir mal & hizmet’in bedeli 150 TL ise, sen 170 TL ödeme.

Belki o aradaki 20 TL aşırı önemsizdir senin için, olsun; ÖDEMEYECEKSİN.

Onun değeri 150 TL.

Senin ZİHNİNDE neyse o.

“Buna 150 TL. değmez a.q.” Diye KANAAT getiriyorsan, onu da ödemeyeceksin.

Bir PARAYI Bi’şeye ÖDÜYORSAN, mutlaka o’ şey o PARAYI hak ediyor olmalı.

Asla haksız biçimde para ödeme. Parayı havadan kazanmıyorsun. ÇOK kazanıyor da olsan, HAVADAN gelmiyor hiçbi’ para.

Bu yüzden, parana her zaman SAHİP çıkacaksın.

Buna ‘DİKKAT’ edeceksin.

Bunlar çok önemli DİSİPLİNLERDİR ve BATMANI engeller.

1 TL den 1.000.000 TL ‘ye. HAK ETMEDİĞİNİ düşündüğün miktarı ödeme.

Sadece “bu parayı HAK ediyor.” dediğin MİKTARI öde. O miktarın da beyninde MUHASEBESİNİ yapma. BONKÖR ol. Arkasından bakma. Harca gitsin.

DERS 93: İDEALİSTLİK.

Toplumda, tıpkı SEVGİ gibi şişirilmiş bir kavram daha var.

Ben oldukça SEVGİ dolu bir adamım. Ancak bunun şişirilmesini ve EDEBİYATININ yapılmasını sevmiyorum.

SEVGİ ile KAZANMA kavramı gayet paralel biçimde yürütülebilir.

Seni çok SEVİYOR olabilirim, ancak KAZANMAMA engel oluyorsan seni SİKTİR ederim ve senden MAHRUM kalmanın acısına katlanırım.

Acısına katlandığım çok OLGU var.

Kendimi daha ÇOK seviyorum.

Bu kadar basit.

İDEALİSTLİK de böyle.

Kendi işimden örnek vermek gerekirse, Hukuk.

Ben esasında Hukuk'a oldukça İDEALİST bir gözle yaklaşıyorum.

Bir Hukukçu, müvekkilinin HAKLARINI; müvekkilinin LEHİNE olacak biçimde en iyi şekilde kullanmakla mükelleftir.

Ancak öbür "idealist" geçinen Hukukçular bu mevzuya böyle yaklaşmıyorlar.

"İyilik TİMSALİ." olmak gerektiğini savunuyorlar.

"KÖTÜLERE ceza verelim, İYİLERİ azat edelim." Kafası.

Yapma ya.

Gariban, götü yemedi; SAVAŞAMADI ve fakir kaldı.

Neticesinde MAFYA geldi tepesine çöktü de İYİ mi oluyor amk.

Hayır amk. Bunu böyle belirleyemezsin, Çakma İdealist pezevenk. Bu yüzden hiçbir zaman esasen ZENGİN olamayacaksın.

Her MESLEKTE bu geçerli.

Toplumun anladığı anda İDEALİSTLİK, kaybettirir. Çünkü GÜÇLÜ olanın yanında yer almazsın. Her zaman Mesleğinin ""gerekliliğini"" yaparsın. Bu da sana KAYBETTİRİR.

İDEALİST olmayacaksın.

BAM GÜM para kovalayacaksın, yarıracaksın. Sana PARA kazandırmayan hiçbir şeyin gözünün yaşına bakmayacaksın. Sadece PARA odaklı düşüneceksin. İdealistliği sikeyim.

DERS 94: İKNA ve İNSANLARI etkileme SANATI.

Giriş dersi.

Bu konuya.

Belki ilerde bunun üzerine KİTAP yazarım, ancak şu an ticaret kitabında bir BAŞLANGIÇ dersi makbule geçer.

İşinizi de FAZLASIYLA görür.

Anlatacaklarımı kullanarak bu konuda ÜST SEVİYE olabilirsin ŞU AN. Çünkü aşırı BASİTLEŞTİRİLMİŞ biçimde giricem. Yani başını anlatmayacağım, TÜM OLAYI ‘Basitleştireceğim’.

Ders 89’da anlattığım gibi.

Bir adamın DÜŞÜNCELERİ, pozitif DÜŞÜNMESİ; en BOKTAN koşullarda bile tüm şartlar için belirleyicidir.

POZİTİF düşünen adamı durduramayacağın gibi,

NEGATİF düşünen adamdan hiçbir SİKİM olmaz.

Bunu sana MÜKEMMEL bir örnekle anlattım, ANLADIN da zaten.

Madem öyle,

Biz insanları; BİZİM istediğimiz biçimde düşünmeleri için, İKNA etmek için; onları “ETKİ” altına almak için, NEDEN istediğimiz biçimde DÜŞÜNMELERİNİ sağlamayalım?

Bum.

DÜŞÜNCELERİ yönlendirirsen, adamın KENDİSİNİ yönlendirirsin.

Çünkü DÜŞÜNCE her şeydir.

Peki, adamın DÜŞÜNCELERİNİ nasıl yönlendireceksin?

DIZCILARIN çok iyi bildiği bir muhabbet vardır.

<https://www.youtube.com/shorts/vGjbYteCtIw>

Linke tıklayamıyorsan, Youtube’a “baskın günü - cüzdan çalma sahnesi” yaz ve İZLE.

Bu işin sırrı şudur.

İnsan beyni, her ne kadar ÇOK GELİŞMİŞ gibi GÖZÜKSE de; esasında oldukça İLKELDİR.

Ve bir anda, sadece tek bir “NOKTAYA” dikkatini aktarabilir.

Dikkatini dağınık insanların problemleri birden fazla noktaya dikkat ayırmaları değildir mesela.

Dikkatlerinin çok hızlı biçimde ordan oraya, ordan oraya, ordan oraya, ordan oraya SEKMESİDİR.

Yani yer değiştirmesi.

Neticede, ESASINDA sadece BİR noktaya dikkat kesilebilir insan beyni.

İşte, BİZİM ikna ve etkileme konularında odaklandığımız NOKTA tam olarak burası.

Bir insanın hem GÜÇLÜ hem GÜÇSÜZ yönleri vardır. Özünde Her insan aynıdır. Ancak bazı insanlar, GÜÇLÜ yönlerine “odaklattırarak” ÖN plana çıkarlar.

Buna dikkat et.

Bir İNSANI düşünüyorsun.

Eğer sen o İNSANIN güçlü yönlerini düşünürsen gözünde büyütürsün :).

Bu yüzden Twitter’da “FAKİRLER, zenginleri TANRI olarak görürler.” dedim.

Çünkü para, FAKİRLERDE hiç olmadığı için; ZENGİNİN sürekli “Bunun çok parası var.” info’suna odaklanırlar.

İnsan beyni bir anda sadece bir şeye odaklanabilir. Bunu unutma. Başka hiçbir şeye odaklanamaz.

İşte, sende bir insanı istediğin bir konuda İKNA ederken; sürekli olarak FİKİR bombardımanı ile aynı FİKİRE odaklanmasını sağlayacaksın.

Pazarlamadan örnek.

Ben niye sana KİTAP boyunca sürekli olarak “insanlara bu ürüne İHTİYAÇLARI olduğunu vurgula. SONUÇLARINI vurgula, ÜRÜNÜ anlatma!” dedim.

“Kitap 100 sayfadan oluşuyor. Bazı kelimeler VURGULU yazılmış. Kitap 5 günde yazılmış. Çok iyi bir kitap. Baya iyi yani.”

“Kitap, sana; TİCARETİN üstadı tarafından direkt ZENGİN olmanın sırlarını anlatıyor. Kitabın yazarı Tyler. Maskulenite’nin kurucusu. Hayatı PARA YAPMAKLA geçmiş. Okuyunca, artık DİREKT olarak ZENGİN olmak konusunda dünyanın tüm “sırlarını” BİLİR hale geleceksin. Kitaptaki BİLGİLERİ sadece “uygulayarak” DAHİ çok hızlı biçimde ZENGİN olacaksın.”

İkincinin FARKINI görüyor musun?

Niye İKİNCİ bu kadar fark yaratıyor a.q. :D ? Sen zaten bu KİTABI okuyorsun, niye ŞEVKLENDİN ki?

Çünkü insan BEYİNİ, bir anda sadece bir şeye odaklanabilir.

Bu yüzden bir insanı KORKUTMAK çok kolaydır. KORKUNÇ gözükersün ve senin KORKUNÇ yönlerine odaklanır. Korkar. Bir şeye odaklanabilir o an. Bu kadar basit.

İKNA etmek çok kolaydır. Direkt kendi fikirlerini takır takır sıralarsın, o fikirleri BEYNİNE soktukça “düşünceler” onun BEYNİNDE gezinir ve ZAMANLA ikna olur.

Doğru fikirleri sokman yeterli.

Geçen bir takipçim, KİTAPLARIMI almak için gerekli FİNANSI elde etmek için “DİNDAR” babasına TWEETLERİMİ göstermiş.

“Salak mısın çocuğum.” dedim. “Böyle ikna mı olur.”

“Baba, kendi hayatımda PROBLEMLERİM var. Ve bu konuda birkaç kitap OKUYARAK bunları aşacağım. Artık biraz DİNE yönelmem gerektiğini düşünüyorum. Yine de sen bilirsin. Bu KİTAPLARI okursam GARANTİ biçimde sorunlarımı aşacağım ve SINAVDA yüksek puan kazanacağım ama YİNE DE destek olmak istemiyorsan sen bilirsin.”

GARANTİ verir.

Maks. 1-2 cümlelik laf çevirir, sonrasında PARAYI verir.

“Görmek istiyorum.” mu dedi?

“Sen bilirsin baba. Güvenmiyorsan.” der çekilirsin.

Adamın beyni 1 şeye ODAK atar. “Lan, Oğlum bana ÇOK GÜÇLENECEĞİNİ söyledi; DİNİ de şeylerdir, direkt vazgeçtiğine göre... Veriyim şuna parayı aq.”

BAM. parayı aldın.

Kafayı çalıştıracaksınız biraz oğlum. PRATİK yaptığınız müddetçe bu dünyada İKNA edemeyeceğiniz İNSAN yok.

DÜŞÜNCE sokun beynine adamın.

KİM olursa olsun. FİKİR sokun. ZAAFLARINA vurun, sizin SOKTUĞUNUZ fikirleri beyninde döndürsün dursun.

TAK diye ‘ikna’ olur.

Bu işin SIRRİ budur.

DERS 95: ANLAMAK

Bir İŞTE geliştikçe,

O işi daha iyi ANLADIĞINI fark edersin.

Önceden çok da iyi bilmediğin, ama sonradan KABİLİYETLİ hale geldiğin işlere bak; HEPSİNDE “anlama” HİSSİNİ yaşamışsındır.

Hala da yaşıyorsundur.

O iş sana gayet “Anlaşılır.” geliyordur. “Anlamışsındır”.

İşi.

Bu yüzden, eğer bir İŞTE gelişmek istiyorsan; DÜŞÜNMEKTEN kaçınmayacaksın.

Önceki derslerde bahsettiğim MEVZU, ‘pratik odaklı DÜŞÜNMEK.’

Çözmeye çalıştığın bir mevzu var.

“Ulan bunu nasıl yaparım, nasıl yaparım...” diyorsun.

Bu MÜKEMMEL bir şey. Bunu bil.

Yer çekimini bulan herif, Ağacın dibinde otururken “Evreka Evreka.” diye bulmuş.

“Anladım amk.” diyor.

Yer çekimi üzerine TESTLER mi yapıyordu o sırada?

Hayır.

Ama DÜŞÜNMÜŞ, anlamış.

Mike Tyson’ın bir sözü vardır: “Dövüş; KABA adamdan ziyade, DÜŞÜNEN adam işidir.” diyor.

Çünkü DÖVÜŞ hakkına düşündükçe “lan nasıl daha SERT yumruk atabilirim?” “nasıl daha iyi ESKİV alırım, benim neyim eksik.” (bak PRATİK odaklı düşünce fark ettiysen.) “Lan sparringde nasıl daha ATİK olurum.” aslında işi daha iyi ANLIYORSUN.

E, ANLAMAM demen işi ÇÖZMEN demek ZATEN!

Bu yüzden, DÜŞÜNMEKTEN kaçınmayacaksın.

Ama, sadece PRATİK odaklı düşüneceksin.

TEORİK düşünceyi bırak EZİKLER kullansınlar.

“Tyler karıma laf atsa nabarım :(Onayla abart mı yapsam :/“

DERS 96: ALKOL nasıl İÇİLİR?

ALKOL'ün nasıl İÇİLECEĞİ konusu, BELKİ yüzeysel olarak konudan bağımsız gelmiş olabilir.

Ama HAYIR.

Tam AKSİNE.

Siz İŞ adamlarısınız.

Parayı bulunca bol bol eğleneceksiniz. Genç adamlarsınız. Alkol zaten çoğunuz alıyor, emin olun ZENGİN olduktan sonra ÇOK DAHA FAZLA alacaksınız.

Sıçıp batırmamak için, yanlış kişilere YANLIŞ mesajlar göndermemek için ('ÇOK' önemlidir) nasıl içeceğinizi bilmeniz gerekiyor.

Beni iyi tanıyan birisi, şu soruyu sorabilir.

“Abi hayata BİR kere geliyoruz, ALKOLÜ sınır tanımadan içmek daha EĞLENCELİ olmaz mı eğer maksat EĞLENCEYSE?”

Cevap: Hayır olmaz.

Çünkü şundan ötürü.

SARHOŞ olmakta hiçbi' sikim yok.

Onu geçiyorum. Problem değil.

Ancak, eğer HATIRLAMAYACAK kadar SAPITIRSAN; hiç beklemediğin kişilere hiç beklemediğin mesajlar YAZMIŞ olarak uyanabilirsin bu 1.

Sarhoşken yazmazsın, AKIL biraz yerinde olur her türlü.

İkincisi, GECE erken biter senin için.

Yanında hatunlar var, belki sevdiğin; gırgır yaptığın 1-2 erkek arkadaşın var.

Akşam 10'da başladığın, Sabah 5'e kadar sürebilecek ve tonla EĞLENCE yaşanabilecek gece sırf sen YANLIŞ içtin diye GECE 1'de bir anda SON bulabilir.

Bu EĞLENCELİ mi sence? DEĞİL. Yaşadığını hatırlamıyorsun ve bir anda GECE bitmiş amk.

Bu yüzden nasıl içeceğini bilmek zorundasın. Bunu 30 yılda öğrenememiş insanlar var.

Bak.

Alkol, “Yudum Yudum” İÇİLİR.

Bunu ASLA unutma.

HIZLI içmek YANLIŞTIR.

Çok kez HIZLI içtim, tüm kitapta olduğu gibi SİRF kendi TECRÜBELERİMİ anlatıyorum sana.

Bi' bok yok.

Hem gece erken bitiyor, Hem hatırlamıyorsun.

Full Zarar. Haz da yok. Çöp.

Ağır pişmanlıklar yaşayan da var. Ben hiçbi' sikimden UTANMAM bu hayatta. Ama dönüp baktığımda "Aslında güzel giden geceyi ERKENDEN bitirmişim, gerek yokmuş." diyorum.

Çünkü kafasını İYİ yaşadıkça, o GECE egzantrik şeyler yaşanma olasılığı ARTIYOR.

Bu CÜMLE çok önemliydi :D.

Eğer YUDUM YUDUM içersen, şöyle bi'kaç SAATE de yayarsan; tam olması gereken, SARHOŞ ama KENDİNDE olan kafaya ulaşırsın.

İşte asıl BOMBA anılar o KAFADA yaşanır.

O KAFADA yaşadıklarını hiçbi' zaman UNUTMAZSIN ve her hatırladığında GÜLERSİN.

Çünkü,

- 1) SAÇMA sapan olsa DAHİ birazcık kendinde olarak yaptığından ötürü sana "Okey aq. Eğlence akşamıydı ve Komikti." olarak gelir. Üstüne gülersin.
- 2) Biraz kendinde olduğundan ötürü hakiki anlamda "SAÇMA" bir şey yapmazsın. Birini aramazsın, gereksiz yere MESAJ çekmezsin. Eğlencesine takılır gider uyursun.

Dolayısıyla PİŞMANLIK olmaz.

Bu yüzden "YUDUM YUDUM" içerek, 6-7 DK'da 1.5 YUDUM alarak, akacaksın.

Bi' anda bardağı, şişeyi fondiplemeyeceksin. Yaparsan GECE' biter. Eğlence olmaz. Zarar edersin..

"AĞZINLA içmek." denen KAVRAMI anlattım sana.

MİDEN bulanırsa temiz hava al. ASLA kusma. Alkol alınca kusmak, ERKEK adama yakışmaz bunu bil. Git diren. Derin nefes al, "Ben kusmam." de KENDİ KENDİNE, içimini azalt. Arayı aç.

Zamanla hiç miden bulanmaz.

İyi eğlenceler.

DERS 97: EYLEM adamı OLMAK.

Yaşam biçimim hakkında çok soru geliyor.

Beyler, yaşamak istiyorsanız Alkolsüz carsız curtsuz (?) FULL ‘sağlıklı’ YAŞAM biçiminde de yaşayabilirsiniz.

Ben buna KÖTÜ gözle bakmam.

Ancak kendimi açık açık söylüyorum.

Öyle TEMİZ, ÖRNEK alınsı bir adam değilim.

Benim için EYLEM önemlidir. İCRAAT.

Sabah ERKEN kalkmayı sonra MEDİTASYON yapmayı SOĞUK duş almayı öneren KİŞİSEL gelişimciler, DIŞTAN bekleyen vaziyetler.

Yani, biz HAYATIMIZI ‘örnek’ alınsı hale getirelim,

Kendi çapımızda OLUMLAMALAR yapalım; mutlu olalım, kalanı KENDİLİĞİNDEN aksın kafasındalar.

Öyle olduklarını kendiniz de gördünüz.

Ancak benim DIŞTAN hiçbir beklentim yoktur.

Sıfır.

Hiçbir.

Tüm bu HAYATTA, bir şey yapılacaksa; onu BEN yaparım zaten.

PARA mı kazanılacak? Ben KAZANIRIM.

KIZ mı tavlanaacak? Ben TAVLARIM.

İŞ mi bağlanacak, İŞ takip mi edilecek? Ben EDERİM.

Gerekli “EYLEMİ”, yine “BEN” gösteririm. BAŞKA kimse göstermesin, İSTEMEZ.

Biri mi korunacak? Ben korurum. Biri bana saldırı mı düzenleyecek? BÜZÜĞÜ yiyen gelsin. Ben HALLEDERİM. Evimi TEK BAŞIMA korurum. Evin REİSİ benim.

Dolayısıyla bu ezbere yazılmış SAĞLIKLI yaşam biçimleri bana anlamsız gelir ezelden beri. Bir şey yapılacaksa onu ben yaparım zaten. EZBERE rutinler uygulayarak neyin elime geçmesini beklicem, anlayabilmiş değilim. EYLEM adamıyım, EZBER adamı değil. Bunu bil.

DERS 98: ANLATTIĞIMIN 'para' POTANSİYELİ.

Benim tüm bu KİTABIMDA anlattığının 'PARA' potansiyelini merak edenler olacaktır.

Çünkü bunu PEK FAZLA görmediniz.

Çoğunuz HİÇ görmedi. Farklı bir mentalite gibi gelmiştir.

Şunu çok net söylüyim.

Görmemiş olanlar.

Toplumda bu mentalitede yaşayan adamlar var ve BOK GİBİ para kazanıyorlar.

Benim ne kadar erken yaşta nasıl bir SERVET elde ettiğimi zaten biliyorsunuz. Multi-Milyonerim amk.

Ben size, zengin olmanın EN KISA yolunu anlattım. Bu MENTALİTEDE yaşayan adamlar, çok kolay biçimde; sadece İLK yıldan ayda 100K+ gelire ulaşırlar.

Bunu NET konuşuyorum. Dediklerime BİREBİR bağlı kalın ve kitabı tekrarlarca HATMEDİN.

Benim bu kitapta size KATTIKLARIMI daha ÖLENE kadar hiç kimse katamayacak hayatınızda.

Size 'gerçekten', TÜM SAMİMİYETİMLE söylüyorum, PARA kazanma konusunda EN KISA ve EN BOL, BEREKETLİ yolu anlattım.

Kendim bu mentaliteye göre yaşıyorum zaten.

Ezberiniz bozulmuştur, buna eminim.

TOPLUMUN size bugüne kadar 'para' konusunda beyninize EKTİĞİ her şeyi 'BERBAT' ettim.

TOPLUM ağlasın, SİZ kazanın BEYLER.

Kazanacaksınız da.

Çünkü benim ADAMLARIMSINIZ.

PSİKOPAT pezevenkler.

HADİ' görim sizi.

Önünüze çıkan YOLUN.

DERS 99: GOLD DİGGERLAR

Bu “Gold Digger” sorusu bana çok FAZLA geliyor.

“Para avcısı” HATUN olarak da çevrilebilir.

Birincisi, her hatun zaten PARA AVCISIDIR.

Toplumsal size bunun AKSİNİ iddia etmesine izin vermeyin.

YALAN amk. Neyin ne olduğu belli. Bugüne kadar 100’den fazla HATUN geçti altımdan, ve ESASLILIKLA söyleyebilirim ki hepsi PARA avcısı beyler.

Eskilerden beri Erkek Hesabı öder, KIZI siker zaten.

Bunu bana babam öğretmiştir.

Hesabı ödemen “kızı SİKMEK” istediğinden değil. Ona bir KOŞULLANMA yaratmak istediğinden değil.

Ama Hesabı ÖDÜYORSAN kızı sikersin demiştir Babam. “Elin oğlu hem Hesabını ödeyecek, Hem de sikmeden bırakacak. Olur mu lan öyle şey.” diyerek anlatmıştır.

Dün gibi aklımda.

PARAN varsa kızı sikersin.

HESABI ödüyorsan, kızı sikersin.

Bu 1.

İkincisi, kız senle zaten SİKİŞMEYE geliyor????

Başka ne’ SİKİME gelecek???

Arkadaşça muhabbete mi? WTF. Şu BOKTAN EZİK kavramları beyninizden silin.

Benim gündelik hayatta ARKADAŞÇA konuşup dağılmak istediğim hatunlar çıkıyor ama beraber “BULUŞTUĞUM” hatunların hepsinin hesabını öderim ve %98’ini de SİKERİM.

%2’sini ben beğenmemişimdir.

Bu YENİ ÇAĞ boklarına inanmayın, amına koyim düne kadar bunlar GAYET RUTİN gerçeklerdi. 2010 öncesine kadar. Noldu milletin AKLI KAYDI bu kadar. Erkek HESABI ödedyse SİKER ve her HATUN para avcısıdır, yani gold diggerdir. Bu kadar basit.

Kimse BOŞ konuşmasın.

DERS 100: YATIRIM.

Bu YATIRIM konusuna Harbi' hakiki' bir DOKUNUŞ gerçekleştireceğim.

Emlak Yatırımı, Arsa Yatırım, Kripto Yatırımı, Döviz Yatırımı; Bunlar GERÇEKLEŞTİRİLEBİLİR şeyler.

300K kazanıyorsundur, 30K'sını harcıyorsundur; 270K'sı kalıyordur.

Kafana göre dağıtır beklersin.

Ancak daha fazlası DEĞİL.

Bu yatırımlardan RANT elde etmeye çalışmazsın.

Sadece n'aparsın biliyor musun.

“UYGUN” fiyatlardan alırsın, bu kadar.

Sonra İHTİYACIN olunca yine bozdurursun.

Bunun DIŞINDA, esas yatırım; her zaman KENDİNE ve TİCARETİNE yaptığın yatırımdır.

Tek ANA KAZANÇ kaynağı TİCARETTİR.

NET KONUŞUYORUM.

BUNU sana KİMSE SÖYLEMEZ.

BTC kazandırıyor mu? Kazandırıyor.

Altın kazandırıyor mu? Kazandırıyor.

Ancak bunları SEN mi yönetiyorsun? FİYATINI sen mi yönlendiriyorsun? BALİNA mısın?

Öyleysen söyle, İŞ yapalım.

Ama değilsin.

Dolayısıyla, sana esas KAZANDIRACAK şeyin her zaman TİCARET olduğunu; İŞ yapmak olduğunu ANLAMAK 'zorundasın'.

Bu yüzden HER zaman önce KENDİNE yatırım yapacaksın. KENDİNE harcadığın 'paralar' dönüp dolaşıp seni bulmalı.

TİCARETİNDE büyük işlere girmek için CASH gerekebilir, yine bu iyi bi' YATIRIMDIR. Gerekirse kullanırsın. Şartlar ve Koşullara göre Nihai karar senin İnisiyatifine kalmıştır.

Ben sana BİLMEN gereken her şeyi anlattım.

Bu kitabı defalarca Hatmet. Okumadığın KİTABIM varsa bir an önce BİTİR.

Tyler.

