Milyoner Olmak İster misiniz?

Zenginlik Beyinde Başlar

Aydın Belet
Çok Satan 'Müşteri Kazanma Teknikleri' kitabının yazarı



Genç Gelişim
www.gencgelisim.com

akis kitap
KATKILARIYLA

MİLYONER OLMAK İSTER MİSİNİZ?

Zenginlik Beyinde Başlar

Aydın BELET

Genç Gelişim
Kişisel Gelişim ve Yaşama Sanatı Dergisi

Tüm yayın hakları Genç Gelişim dergisine aittir. Kaynak gösterilerek tanıtım ve iktibas yapılabilir. Çoğaltılamaz, basılamaz, senaryolaştırılamaz ve farklı biçimlerde hazırlanıp satışa sunulamaz. Elektronik ortamlarda yayınlanamaz.

Genç Gelişim dergisinin ücretsiz ekidir.

MİLYONER OLMAK İSTER MİSİNİZ?

Aydın Belet

Yayın Yönetmeni : Bilal Özbay
Editör : Zeynep Özkan
Kapak Tasarım : Gökhan Koç
İç Tasarım : Yeliz Yıldız
Baskı-Cilt : Kelebek Matbaacılık
Atatürk Sanayii Bölgesi Dr. Mithat Martı Cad.
No: 9 Hadımköy / İstanbul
Tel: (0212) 771 54 54 (Pbx) - Fax: (0212) 771 54 67
www.kelebekmatbaacilik.com - info@kelebekmatbaacilik.com
Genel Yapım : Endülüjans İçerik Hizmetleri
1. Baskı : Mart 2009 İstanbul
ISSN : 1305 - 4139

GENÇ GELİŞİM
Kişisel Gelişim ve Yaşama Sanatı Dergisi

Merkez Mah. Karaoğlanoğlu Cad.
Konut Sok. No:9 Mahmutbey - İstanbul
Tel: 0212 445 00 45 pbx Fax: 0212 445 00 90
www.gencgelisim.com - bilgi@gencgelisim.com

İÇİNDEKİLER

Giriş 5

Conrad N. Hilton ve Hilton Otelleri..... 7
Mutlaka Okuyun..... 8
Milyarderlerin İlk İşleri-1 12
KİTAP YAZ, ZENGİN OL 14
Milyar Dolarlık Tüyolar..... 15
Milyoner CEO Jack Welch'ten
Zengin Olma Stratejileri..... 15
Procter&Gamble (P&G)
"Bitmeyen Ortaklık" 16
Vehbi Koç'tan Tavsiyeler 17
Nike 18
Milyarderlerden Tüyolar 19
EBAY 19
DONALD TRUMP'TAN
HERKESE LAZIM TÜYOLAR-1 21
Patates Cipsinin Tarihi 22
Patates Satarak Milyarlar Kazanan Marka
Fritolay'in Sırları 23
40 Yıl İçinde Dolar Milyoneri Olmak 24
Milyar Dolarlık Tüyolar..... 24
BİLL GATES VE ZENGİNLİĞİNİN
SIRLARI-1..... 25
Nasıl Zengin Olunur? 28
Milyarderlerin İlk İşleri-2 29
HOWARD SCHULTZ'un Dilinden
Starbucks'ın Zenginlik Sırları 31
HENKEL VE ZENGİNLİĞİNİN
SIRLARI..... 32
DONALD TRUMP'TAN
HERKESE LAZIM TÜYOLAR-2..... 33
HÜSNÜ ÖZYEĞİN'den Zenginlik
Sırları 34
Southwest Airlines'ın CEO'su..... 35
HERB KELLEHER'den Önemli Notlar.... 35
SAKIP SABANCI VE
ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI-1..... 36
Milyar Dolarlık Tüyolar..... 37
Amazon.com..... 37
SÖZLERLE PARA 38
Sam Walton ve WAL-MART'ın
Zenginlik Sırları..... 39
ZENGİN OLMAK 41
DONALD TRUMP' TAN
HERKESE LAZIM TÜYOLAR-3 41
Milyar Dolarlık Tüyolar..... 43
BİLL GATES VE
ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI-2..... 43
GİLLETTE..... 46
SİEMENS ve ZENGİNLİK 47
Google'ı Google Yapan On Şey 47
Intel CEO'su Andy Grove'dan
Zenginlikle İlgili Önemli Notlar..... 49
DONALD TRUMP'TAN
HERKESE LAZIM TÜYOLAR-4 50
Bill Gates'ten İnciler..... 52
ŞÖYLE ZENGİN OLUNUR..... 52
HENRY FORD'UN ZENGİNLİĞİ
NEREDEN GELDİ? 53
Henry Ford'dan İnciler 53
DOMİNO'S PİZZA..... 54
SAKIP SABANCI VE
ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI-2..... 55
ADİDAS'IN ZENGİNLİĞİNİN
YATTIĞI YER..... 56
GUY KAWASAKİ VE
GİRİŞİMCİLİĞİN 5 KURALI 57
INGVAR KAMPRAD VE
İKEA'NIN ZENGİNLİK SIRLARI 58
Başarı, Zenginlik ve Sevgi 59
SÖZLERLE ZENGİNLİK..... 59
MİLYONERLERİN SIRLARI! 61
AVON 61
Akio Morita ve SONY'nin
Zenginlik Sırları 64

DONALD TRUMP'TAN
HERKESE LAZIM TÜYOLAR-5 65
SÖZLERLE PARA 66
MUTLAKA OKUYUN
İş Adamı 67
Lou GERSTNER-IBM CEO'su 68
PHİLİPS'in Zenginliğinin Sırları 69
EN GENÇ MİLYARDER REKORU 70
TOYOTA'NIN ZENGİNLİK SIRLARI 70
TOYOTA'NIN 8 Kuralı 71
Zengin Adam 72
Koç Holding'in Efsanevi İsimlerinden
CAN KIRAÇ'TAN Tüyolar 73
EN ZENGİNLERİN SIRLARI 74
KOT PANTOLONUN GETİRDİĞİ
ZENGİNLİK LEVI'S 76
SÖZLERLE ZENGİNLİK 77
Küçük İşlerle Büyük Para Kazanmanın
Yolları Jeffrey J. Fox 78
RAY KROC VE MCDONALD'S'IN
ZENGİNLİK SIRLARI 80
BİR ELMA TANESİNİN GETİRDİĞİ
ZENGİNLİK APPLE BÖYLE DOĞDU ... 81
KADİR HAS VE
ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI 81
CÜZDAN DOLDURMA SANATI 82
ZENGİN LİDERLERİN ORTAK
ÖZELLİKLERİ 85
Kızı Leyla Alaton'un Değerlendirmesiyle
İSHAK ALATON'dan Başarı Prensipleri ... 85
SAMSUNG Balık Satmaktan
Teknoloji Devliğine 86
ZENGİN MARKALARIN İSİMLERİ
NEREDEN GELİYOR? 87
ZENGİNLİK ANTOLOJİSİ 93
KAYNAKÇA 95







Giriş

Yirmi yıldan beri ülkemizde "***zengin olmanın yolları***" içerikli onlarca kitap yazılıp çizildi. Her kitapta zengin olmanın çok kolay olduğu yazılıydı. Zenginliğin bir adım uzağımızda olduğu, sabah uyandığımızda zengin olacağımız müjdeleri verildi. Bu kitapları okuduktan sonra kimselerin zengin olduğu görülmedi. Ve bundan sonra da kolay kolay görülmeyecek. Zira bir kitap okuduktan sonra zengin olunsaydı herkes bu kitapları defalarca okuyup zengin olurdu.

"Milyoner olmak ister misiniz?" isimli bu kitap, diğer kitaplardan farklı bir mantıkla kaleme alındı. Kimseye zenginliğin müjdesi verilmiyor bu kitapta. Herkes zengin olmak ister lakin bu kitap, "zenginliğe sahip olmanın sırlarını sahiplenen insanlara" sesleniyor. Önemli olan sahiplenmek elbette. Bu sırları "uygulamadıktan sonra" sırrın hiçbir önemi olmayacaktır.

Zenginlikle ilgili bilinmesi gerekli bilgiler var. Bunlar;

- Zenginlik kolay elde edilmez.
- Zenginlik herkesin kısmetinde yoktur. Herkes zengin olamaz.
- Zenginlik için çok çalışmak yeterli değildir.
- Asıl zenginlik kendi kapasitesini bilmek ve elinden gelenin en iyisini yapmaktır.

Milyoner olmak isteyenlere kalemimin gücü oranında bazı bilgiler sunmaya çalıştım. Faydalı olacağı düşüncesi benim adıma saadet verici bir durum olacaktır.

Şimdiden iyi okumalar dilerim.

Aydın BELET

ZENGİNLİĞİN İLK VE SON KURALI

"Ya en iyisini yapacaksın ya da ilk sen yapacaksın!"



Çok Değerli Dostlarım

Osman YENTÜR

ve

Ayfer GÜÇLÜTÜRK'E

Saygılarımla....

aydin.belet@gmail.com

Conrad N. Hilton ve Hilton Otelleri

"*Oteli Saraya Çeviren Adamın Hikâyesi*"

Conrad N. Hilton, I. Dünya Savaşı'nın ardından Fransa'dan Amerika'ya gidip otel işinde iyi paranın olduğunu görünce 50 odalı bir otel satın aldı. 1923'e gelindiğinde ise sahip olduğu otel sayısı beşi geçti. 1925'te kendi adının olduğu ilk oteli açtı. 1928'de Teksas'ın en büyük otel işletmecisi haline geldi. 1929 yılında Amerika ekonomik krizi çıkınca tüm mal varlığını yitirdi. Ülkenin ekonomik durumu düzelince tekrar işe başladı. Artık yatırımlarını New York'a yapmaya başladı. 1942'de şirketin merkezini Los Angeles'a taşıdı. Ülkenin ilk oteller zincirini kurmuş oldu. 1945'te Chicago'daki Palmer Hause'ı ve dünyanın en büyük otelleri olan Stevens otellerini alarak kendine rakip bırakmadı. 1947'de halka açılarak New York borsasındaki ilk otelcilik şirketi oldu. 1954 yılında Statler otelini 111 milyon dolara satın alarak tarihteki en büyük emlak alımını gerçekleştirdi. Kredi şirketi, hava yolu limanı otelciliği ve yeni satın almalarla büyümesini sürdürmüştür. 1966'da şirket başkanlığından emekli olarak, çocuğu Barron'a işleri devretti. Hilton, şirketlerine kumarhaneleri de kattı ve bütün işlemlerini en son teknoloji ile yürütecek bilgisayar ağlı çalışmalara bıraktı. Conrad N. Hilton 1979'da öldü. Bütün oteller baştan sona yenilendi. Barron Hilton'da 1996'da görevini varislerine bıraktı.



Mutlaka Okuyun

Yazar Jim ROHN'dan Zenginlik Tüyoları

İster tam, ister yarı zamanlı olsun, herhangi bir iş kurarken çok miktarda sermayeye (paraya) sahip olmanın ne kadar önemli olduğunu biliriz. Ama bahse girerim, hepimiz sıfır sermayeyle yola çıkıp servet sahibi olan insanlar olduğunu da bilir ya da en azından duyarız. Nasıl olur, diye sorabilirsiniz.

Girişiminizi başarılı kılacak, sermayeden daha değerli unsurlar olduğuna inanıyorum. İşte size bir liste;

1) Zaman

Zaman, sermayeden daha değerlidir. Çöpe atılmamak ve boşa harcanmamak üzere bir kenara ayırdığınız zaman. Kâr edebilmek umuduyla kurulacak ve pazara değer katacak bir işletmeye yatırılmak üzere ayırdığınız zaman. Artık, zaman denen bir sermayeye sahibiz.

Zaman ne kadar değerli? Uygun bir biçimde yatırılan zaman servet değerindedir. Boşa harcanan zaman yıkım olabilir. Yatırılan zaman mucizeler yaratabilir; öyleyse zamanınızı yatırın.

2) Çaresizlik

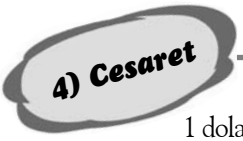
Yeni kuracağı işte en büyük ilk yatırımı çaresizlik olan bir arkadaşım vardı. "Çocuklarım aç; bu işi başarmalıyım. Aksi takdirde ne yaparım?" diyordu. Böylece, inandığı bir ürünü satmak üzere kurduğu işe 1 dolar yatırdı. 1 dolarla birkaç el ilanı edinip perakende satış yapacak, kazandığı parayla da ürünü toptan alıp müşteriye teslim edebilecekti.

Bir başka arkadaşım, liseyi bitirir bitirmez Chicago'ya gitti. İlk işi, gece bekçiliğiydi. Biri ona neden gece bekçiliğine razı olduğunu sorduğunda, yetersiz beslenme, diye yanıt verdi. Aç olduğunuzda, bulabildiğiniz her tür işte çalışırsınız. Çalışmak için bir yere gidersiniz;

gece bekçiliği gibi; neresi olduğu fark etmez. Yıllar sonra arkadaşım, Horatio Alger ödülünü aldı. Zengin ve güçlüydü; yaşam şekliyle örnek gösterebileceğim bir insandı. Ama ilk işi gece bekçiliği idi. Çaresizlik, güçlü bir dürtü olabilir. Yapmalıyım, dediğinizde.



Kararlılık, yapacağım, der. Arkadaşım, önce "Müşteri bulmalıyım," dedi. Çaresizlik. Sonra, "İlk gün bitmeden birini bulacağım," dedi. Hiç şüphesiz, birini buldu. "Bir kez işe yaradıysa, bir daha işe yarar," dedi. Fakat sonra, bir sonraki kişi "Hayır," dedi. Şimdi neye yatırım yapmalısınız?



Cesaret, sermayeden daha değerlidir. Yalnızca 1 dolarınız ve çok cesaretiniz varsa, önünüzde harika bir geleceğin olduğunu söyleyebilirim. Koşullara rağmen cesaret. İnsanlar, ne olursa olsun, en inanılmaz işlere imza atabilirler. Hiç böyle öyküler duymadık mı? İç savaşların cehenneme çevirdiği ülkelerde her şeyini kaybettikten sonra yeniden yaşama dönmeyi başaranların inanılmaz hikâyeleri. Onlar insan. İnsanları küçümseyemezsiniz. Bir şey yüzünden değil, her şeye rağmen cesaret. 3-4 satışla işleri yoluna koyduktan sonra sırada şunlar var.



"Harika! 3 adet satabiliyorsam, 33 adet de satabilirim. 33 adet satabiliyorsam, 103 adet de satabilirim." Müthiş. Geleceğe yönelik hayallerinizle şaşkına dönersiniz.



Artık, iyi bir ürününüz olduğuna inanmaya başlarsınız. Bu, muhtemelen iyi bir şirket. Ve kendinize inanmaya başlarsınız. Arkadaşım, iki çocuklu, işsiz ve bekâr bir anne. "Bunu mutlaka başaracağım!" diyor. Kendine olan güveni artıyor. Bunlar, eşi benzeri olmayan yatırımlar. Para, buna dokunamaz. Ya 1 milyon dolarınız olmasına rağmen hiçbir inancınız olmasaydı ne olacaktı? Fakir olurdunuz. Zengin olamazdınız. Şimdi, sırada arkadaşımın neden bugün bir milyoner olduğunu açıklayan neden var.

7) Yaratıcılık

Beyninizi çalıştırmak. Muhtemelen bugüne kadar, beyin gücünüzün yaklaşık 10'da 1'ini çalıştırıyordunuz. Peki, kalan 10'da 9'luk bölümü de kullansaydınız ne olurdu? Neler olabileceğine inanamazsınız. İnsanlar, yapılacak en ilginç işlerle karşımıza çıkarlar. Yaratıcılık. Yaratıcılığın değeri nedir? Bir servet. Paradan daha değerlidir. Tek ihtiyacınız olan, 1 dolar ve çok fazla yaratıcılık. İşin yürümesini sağlayacak bir yol bulmak.

8)Kalp ve Ruh

Kalbin ve ruhun yerini ne tutabilir? Para değil. Para, kalbi ve ruhu satın alamaz. Kalp ve ruh, 1 milyon dolardan daha değerlidir. Kalp ve ruh olmaksızın 1 milyon dolar; bu yaşamak değildir. Hiçbir etkiniz yoktur. Ama kalp ve ruh, insanları harekete geçiren, görünmez bir büyü gibidir; insanları satın almaya, karar vermeye, eylemde bulunmaya ve tepki göstermeye iter.

9) Kişilik

Tek yapmanız gereken, kişiliğinize çekidüzen vermek ve onu güçlendirmek. Sağlam bir kişiliğiniz var. Onu yalnızca, her gün etkili olabileceği bir seviyeye getirmelisiniz. İster çocuk, ister işadamı, ister zengin, isterse yoksul olsun, kiminle konuşursanız konuşun, kişiliğiniz etkisini göstermelidir. Her yerde evindeymiş gibi davranabilen eşsiz bir kişilik. Akıl hocam şöyle derdi: "İster derme çatma bir kulübede bira içiyor; ister bir arkadaşınla boks maçı seyrediyor; isterse senatörün malikânesinde konuk ediliyor ol, her zaman rahat davranmayı öğrenmelisin." Zengin ya da yoksul olmaları fark etmeksizin, herkesle kolay iletişim kurabilmelisiniz. Kimin zengin, kimin yoksul olduğu sizin için önemli

"Gerçekçi Ol, İmkânsızı İste!"
Kötümser yalnız tüneli görür,
iyimser tünelin sonundaki ışığı.
Gerçekçi kişi ise hem tünel ile birlikte
ışığı hem de gelecek treni görür.

John Haris

değildir. Kim olursa olsun, biriyle benzersiz bir ilişki kurma fırsatı yakalamışsınızdır. Rahat bir kişiliğiniz olmalı. Her koşulda özünü koruyan bir kişilik.

10) Karizma ve İncelikli Düşünce

Bir miktar tevazuyla birlikte karizma. Bir şey söyleme ve insanların sizi hâlâ sevmelerini sağlama yeteneği. Mükemmel!

Listenin tamamı, paradan daha değerlidir. 1 dolar ve size az önce ilettiğim liste ile, dünyayı avucunuza alabilirsiniz. Hangi bölümünü ya da yaşamınızda hangi gelişmenin olmasını isterseniz, o sizindir. Size işin sırrını verdim. Sermaye. Paradan daha değerli olan ve hem geleceğinizi, hem de servetinizi garantiye alabilecek sermaye. Unutmayın; kaynaklarınız yok değil.

"Zengin olmayın farklı olun.
Farklı olmak zenginliğin diğer adıdır."

◆ ◆ ◆

"Başarı, sevdiğiniz işleri ne kadar severek yaptığınıza değil, sevmediğiniz işleri nasıl bir bilinçle yaptığınıza bağlıdır".

John Maxwell

"Başından sonuna kadar, bizim bütün işimiz- tasarımdan imalata kadar-müşteriyi dinlemeye, müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya ve müşterinin istediklerini teslim etmeye odaklıdır".

Michael Dell

Milyarderlerin İlk İşleri-1

Arthur Blank

Bebek bakıcılığı, çamaşırhanede çalışmak ve peyzaj düzenlemesi yapmak…

Çalışma hayatına bu işlerle atılan Arthur Blank, şimdi 1,3 milyar dolarlık servetiyle dünyanın en zengin iş adamları arasında sayılıyor.

Tim Blixseth

Marketlerde ürünleri kutulama işinin ardından kereste alım satımıyla iş hayatına atıldı.

Bugün 1,2 milyar dolarlık servetin sahibi olan iş adamı Timberland'ı kurdu ve gayrimenkul yatırımları yaptı. Blixseth ayrıca, Montana´da 130 bin dönüme yayılan ´Yellowstone Club´ adlı dev bir özel kayak ve golf kulübünün de kurucusu.

Danny Gilbert

İş hayatına pizza dağıtarak başlayan Danny Gilbert bir gecede 78 siparişi yetiştirdiğini belirterek hala iddialı olduğunu söylüyor.

Bankacılık ve spor alanında çalışan iş adamı bugün 1,1 milyar dolarlık servetin sahibi.

Mark Cuban

12 yaşındayken kapı kapı gezerek çöp torbası satan Cuban, bugün 48 yaşında Dallas Maverick Basketbol Takımı´nın ve 2,3 milyar dolarlık servetin sahibi. Cuban ayrıca radyo, TV ve bağımsız video yayınlarının internetten takip edilmesini sağlayan Broadcast.com sitesinin kurucusu.

Wayne Huizenga

Bir marangozun oğlu olan ve küçük yaşta kamyon şoförlüğü, pompacılık gibi işlerle hayata atılan 68 yaşındaki çalışan Wayne Huizenga, sıfırdan başladığı iş hayatında 2.1 milyar dolarlık bir servet edindi. Huizenga, Amerika´da çöpleri ayrıştırıp ekonomiye geri kazandıran en büyük atık yönetim şirketinin sahibi olarak 2005'te yılında 'yılın girişimcisi' kabul edildi.

Jorge Perez

Yıllar önce Amerika'da bir emlak şirketinde işe başlayan Jorge Perez, bugün Florida'lı emlak imparatoru olarak anılıyor. 1.8 milyar dolarlık serveti ise dünyanın en zengin iş adamları arasında sayılmasını sağlıyor.

"Büyük insanların hayat hikâyelerini okurken, ilk zaferlerini kendilerine karşı kazandıklarını görmüşümdür. Hepsinde de özdisiplin başta geliyor".

Harry Truman

"Büyük başarıların sahipleri küçük işleri titizlikle yapabilme sabrını gösteren kişilerdir".

Schiller

KİTAP YAZ, ZENGİN OL

Adam "Nasıl Zengin Olunur?" isimli bir kitap yazdığını bildiren ilanı yüksek tirajlı bir gazetede yayımlatır.

Verdiği hesap numarasına "Beş Dolar" yatıran herkese kitabın gönderileceği yazılıdır.

Bir hafta içinde, zengin olma heveslisi o kadar çok kişi, adamın hesabına beşer dolar yatırır ki, biriken para milyon dolarlarla ölçülmektedir.



Para yatıranlara kitap yerine bir kart gelir.

Kartın üzerinde şu not vardır:

"Gazeteye 'Nasıl Zengin Olunur?' isimli bir kitap yazdığınızı bildiren bir ilan verin. Banka hesap numaranızı bildirin. Gelen paralarla zengin olabilirsiniz."

"Başarının sırlarından biri, geçici başarısızlıkların bizi yenmesine izin vermemektir".

Mark Kay

"İnsan sahip olduklarının toplamı değil, fakat henüz gerçekleştiremediklerinin toplamıdır".

Jean Paul Sartre

Milyar Dolarlık Tüyolar



- Başarınızın sizi bozmasına izin vermeyin.
- Geleceği göremezsiniz.
- Size ün kazandıran şeyi asla unutmayın.
- Sorun çoğu zaman liderlik eksikliğidir.
- Asla daha büyük bir rakibi küçümsemeyin.
- Şansınız varken, bir sonraki basamağa sıçrayın.
- Riskli zamanlar riskli eylemler gerektirir.
- Rekabetçi bir dünyada hayal değil gerçek önemlidir.
- Rekabetçi bir dünyada odak önemlidir.
- Rekabetçi bir dünyada farklılaşma önemlidir.

Hiçbir şey yapmayanın cezası, hata yapanınkinden daha büyük olmalı. İnsan sarrafı yoktur, bir insanı tanımak ve değerlendirebilmek için çok vakit ve çaba harcamak gerektiğini bilenler vardır.

BÜLENT ECZACIBAŞI

Milyoner CEO Jack Welch'ten Zengin Olma Stratejileri

✔ İşim, en büyük fırsatlara en iyi kişileri yerleştirmek ve paraları doğru yerlere en iyi biçimde dağıtmak. Hepsi bu. **Fikirleri aktar, kaynakları dağıt ve yoldan çekil"**



✔ Kişilere verdiğim en büyük öğüt, bu işleri yalnız yapamayacağınızdır. Ekibinizde en parlak insanların bulunmasıyla büyük rahatlığa kavuşursunuz. Bu yaparsanız dünyayı kuyruğundan yakalarsanız... İşletmede insanları

tanımlamayı bir basketbol kuyruğundan yakalarsanız... İşletmede insanları tanımlamayı bir basketbol kortunda ya da buz hokeyi sahasında yapabildiğiniz kadar kolay yapamayacağımız çok yanlıştır. Adam paten yapamıyorsa onu sol kanatta tutamazsınız. Şut atamıyorsa ileri hatta olmaz. Takım da olmaz. Kuracağınız işletme takımında da bu hiç farklı değildir... Daima en iyi kişileri kazanın. İyi birini kazanamamışsanız, eksiklik sizdedir.



✔ "2000'e kadar, kalite alanında rakiplerimizden daha iyi değil, on bin kat daha iyi bir şirket olmak istiyoruz." (90'larda söylediği bir söz)

"Doğru zamanda, doğru yerde olun."

Procter&Gamble (P&G)

"Bitmeyen Ortaklık"

Mum imalatçısı William *Procter* ve sabun imalatçısı arkadaşı James *Gamble* işlerini yürütürken ticaret merkezi olarak görülen Cincinnati'ye geldiklerinde tesadüfen tanıştılar ve kısa zaman içerisinde birbirlerinin kız kardeşleriyle evlenecekleri kadar yakınlaşmışlardır. 1837 yılında bir sözleşme imzalayarak ortak çalışmaya karar verdiler. Her biri 3600 dolar bırakarak soyadlarının birleşim olan Procter&Gamble (P&G) şirketini kurdular. 1859 yılına gelindiğinde şirket seksen personele bakan, cirosu bir milyonu geçen bir büyüme gerçekleştirmiştir. Kuzey ordusuyla bir anlaşma yaparak sabun ve mum tedariki üzerine anlaştılar. James Gamble'nin kimyager oğlu *Ivory Soap* isminde bir sabun üreterek piyasada P&G'nin daha çok tanınmasını sağladı. 1886 yılında Ivorydale fabrika açılarak en son teknoloji ile üretim gerçekleştirilmeye başlandı. 1887'de çalışanların belli bir hisse alması sağlandı. Personeline sigorta sağlayan ilk şirketlerden biridir. 1900'lerin başında 30 çeşit sabun üreten firma, ilk bitkisel margarin ve sentetik deterjanı ürettiler. Radyo ve yazılı basın reklâmlarına ağırlık verildi. İlk şampuanı üreterek saç bakım ürünleri alanına girdi. Bu büyümesi 2000'lere geldiğinde 40 milyar dolara ulaşmıştır.

Şu anda 140 ülkeye ürettiklerini satan P&G, Ariel, Pantene Pro-V, Alo, Ariel Pantene, head&shoulders, İpana, Prima, Oral-B, Orkid gibi bilinen markalarla pazardaki gücünü sürdürmektedir.

☼ Para Konuşunca, Doğruluk Susar.

(RUS ATASÖZÜ)

☼ Para Arttıkça, Para Sevgisi de Artar.

(JUVENAL)

☼ Para Önden Gidip İnsana Bütün Yolları Açar.

(SHAKESPEARE)

☼ Çoğu Kötülüğün Başı, Para Sevgisidir.

(ANONİM)

Vehbi Koç'tan Tavsiyeler

- ✔ Ailenizi seviniz ve sayınız.
- ✔ Çok çalışınız.
- ✔ İyi Okuyunuz.
- ✔ Ciddi ve bilgili olunuz.
- ✔ Randevulara çok dikkat ediniz.
- ✔ Mesleğinize sevgi ve sabırla sarılınız.
- ✔ Olgun ve yararlı olunuz.
- ✔ Dostlarınızı iyi seçiniz.
- ✔ Zamanında evlenininiz.
- ✔ Erken kalkın ve işe erken başlayın.
- ✔ Güler yüzlü, tatlı dilli olunuz.
- ✔ Sağlığınıza dikkat ediniz.
- ✔ Unutmayın; Ancak çalışmakla zengin olunur.

Nike

"Sporcuları Giydir, Zengin Ol"

Nike, Yunan mitolojisinde zafer tanrıçasıdır. Çok hızlı koşma ve uçma yeteneğine sahiptir. İnsan görünümündedir. Pallas ve Stiks'in kızı, Kratos, Bia ve Zelus'un kardeşidir. Nike ve çocuklarının hepsi, Zeus'un eşleridir.

Nike'nin reklâm sözü; "*Önemli olan hangi ayakkabıyı giydiğin değil, onların seni nereye götürdüğü önemlidir...*"

Oregon Üniversitesi'nde atletizm eğitmeni olan Bill Bowerman ile Phil Knight (Bowerman'ın öğrencisiydi) birlikte Japon malı Tiger marka spor ürünlerini satmaya başladılar. Bir kaç yıl içerisinde Bowerman'ın yaptığı birkaç farklı tasarım çok tutuldu. Hafif tabanlı ayakkabılardı bunlar. Satışları artınca 1971 yılında swoosh logosunu, 1972'de ise Nike markasını ortaya çıkardılar. 1974 yılına gelindiğinde ise birçok sporcunun ayağında olan ayakkabılarıyla, ihracat yapan bir firma olarak karşımıza çıktılar. John mcEnroe ismindeki ünlü tenisçi ilk olarak Nike ayakkabılarından giydi. 40 ülkede ihracat yapar hale geldiler. 1985 yılına kadar birçok oyuncu Nike markasını giyerek pazarın büyümesini sağladılar. 1985 yılında ise Michael Jordan birlikte basketbol ayakkabıları üretmeye başladılar. Aynı yıl bir milyar dolar ciroyu geçmiş oldular. Beş yıl içinde ise ciroları 3 milyar dolara ulaştı. 1990'lı yıllarda efsanevi golf oyuncusu Tiger Woods ile bir anlaşma yaparak pazarda efsane haline geldiler. Şimdi ise 10 milyar dolarlık cirosuyla spor malzemeleri grubunda liderler arasındadır.

Zenginlik ve güzellikle birlikte bulunan ihtişam geçicidir ve kolay zedelenebilir. Erdemse muhteşem ve ölümsüz bir servettir.

Sallust

Milyarderlerden Tüyolar

- Liderliğinizi yerleşik hale getirmemek rakiplerinize yarar.
- Maliyetlerinizi hizada tutamamak rakiplerinize yarar
- İçerden düşünmek rakiplerinize yarar.
- Bazen konumunuzun evrim geçirmesi gerekir
- Güçlü bir rakibe asla üstünlük kazanma fırsatı tanımayın.
- İki numara hep saldırıda kalmak zorundadır.
- İki numara bir numaranın olduğu şey olamaz.
- İki isimli şirket isimleri, tek isimli şirket isimleri kadar iyi değildir.

EBAY

"Sanal Âlemde Zengin Olmak"

Online açık arttırma web sitesi, San Jose California'da 3 Eylül 1995'de bilgisayar programcısı Pierre Omidyar tarafından Ebola virüsüne Omidyar'ın kendi ağzıyla övgüsü gibi başka şeyler de içeren daha büyük kişisel bir sitenin parçası olarak AuctionWeb adıyla kurulmuştu. eBay'de ilk satılan parça 13.83$'e Omidyar'ın kırılmış lazer işaret değneği oldu. Şaşkınlık içinde kazanan açık arttırmacıyla kontağa geçerek lazer pointer'ın kırık olduğunu anlayıp anlamadığını sordu. Cevap e-postasında, satın alan "Ben kırık lazer pointer koleksiyoncusuyum" diye açıklıyordu. Sıkça tekrar edilen hikâyeye göre eBay'ın Omidyar'ın nişanlısının PEZ Şekerleme dağıtıcıları satmak için kurulduğu hikâyesi 1997'de bir halkla ilişkiler müdürünün medyanın dikkatini çekmek için uydurulmuştur. Bu durum Adam Cohen'in 2002 kitabında açıklanmış ve eBay tarafından da doğrulanmıştır.

Chris Agarpao eBay'in ilk çalışanı olarak ve Jeff Skoll şirketin ilk başkanı

> Üstelemek başarının temel unsurudur. Kapıyı yeterince uzun süre ve yüksek sesle çalarsanız, birilerini uyandıracağınızdan emin olabilirsiniz.
>
> Henry Wadsworth Longfellow

olarak 1996'da işe alınmıştı. Kasım 1996'da, eBay uçak biletleri ve diğer seyahat ürünleri satarken SmartMarket Teknolojisini kullanmak için Electronic Travel Auction adlı şirketle ilk 3. kişi lisanslama anlaşmasına girdi. Şirket resmi olarak hizmetinin adını AuctionWeb'den eBay'e Eylül 1997'de değiştirdi. Orjinal olarak, web sitesi Omidyar'ın danışmanlık firması olan Echo Bay Technoloji Grubuna aitti. Omidyar domain adını EchoBay.com olarak kayıt ettirmeye çalışmış ama bir altın madenciliği şirketi olan Echo Bay Madenleri tarafından alındığını öğrenmişti, bu yüzden adı, ikinci bir seçeneğe kısalttı eBay.com

Nasıl Zengin Olunur

Ülkenin ünlü sanayicilerinden biri,
Kuruluşlarının her biri, iri mi iri.
Reytingi yüksek bir televizyon kanalında,
Söyleşi konusuydu, zenginliğinin sırrı.

- Duyduğuma göre önceleri fakirdiniz,
Nasıl oldu da bu serveti biriktirdiniz?
- Hay hay anlatayım, ta başından berisini,
Mademki siz zenginlik konusuna girdiniz.

Beş kuruşum vardı, pazardan aldım bir limon,
İki katına satınca, kuruşum oldu on.
İki limonu sattım, nakitim oldu yirmi,
Sonra kırk, sonra da seksen;
yüz olmuştu, pardon.

Kasayla limonlar alıp satmaya başladım,
Önce bir kasa, sonra da iki. Adım adım,

Oğlum, bütün hayatımı kolların ve ayakların belirlemeyecek. Hayatına asıl yön verecek olan beynin ve kalbindir. Bir şeyi gerçekten istiyorsan, bütün engelleri yenip ona ulaşabilirsin.

Shelton Skelton

On kasa, sonra yirmi kasa, kırk kasa derken,
Elli kasalık serveti artık yakaladım.

Yüz, iki yüz... Soran sıkıldı, sözünü kesip,
- Ve böylece, bu servetlere oldunuz sahip.
- Ne gezer efendim, böyle zengin olan var mı?
Babam bir define buldu, oldu bana nasip.

EKREM ŞAMA



DONALD TRUMP'TAN HERKESE LAZIM TÜYOLAR-1

"Emlak Satarak Gökdelen Sahibi Olan Adam"
Hayatınızı Sevmediğiniz Bir İş İçin Heba Etmeyin

Gayrimenkul işini, anlaşmalar yapmayı, büyük projeler geliştirmeyi seviyorum. Kim sevmez ki? Çok ilginç bir işim var ve başarılı insanlarla temasa geçmemi sağlıyor. Yaptığım işi sevdiğim için, onu hem büyük bir gayretle hem de daha iyi yapıyorum. Coşku ve tutkumu kattığım için, yaptığım iş, gözüme iş gibi görünmüyor. Tutkumu etrafımdaki herkese yayıyor ve onlara ellerinden gelenin en iyisini yapma motivasyonu kazandırıyorum.

Kalıcı başarının hangi türü olursa olsun, ona ulaşmak için tutku kesinlikle şarttır. Ben bunu kendi deneyimimden biliyorum. Eğer tutkunuz yoksa eninde sonunda nefesiniz kesilir ve en iyi olasılıkla bile sıradanlaşırsınız. Hayatınızı ya da onun büyük bir bölümünü öyle mi geçirmek istiyorsunuz? Kendinizi tümüyle ona adayabilmek ve zaman ayırmaktan büyük zevk aldığınız bir şey haline getirmek için, yaptığınız işi sevmeniz gerekir.

"Her şeyin mühim noktası, başlangıçtır".
Eflatun

Tutku motive edicidir. Tutkulu insanlar pes etmez; azimleri korkuyu alt eder. Yaptıkları işi sevdikleri için dur durak bilmezler. Başkalarını daha ileri gitmekten anında alıkoyacak engelleri aşmak için yaratıcı çıkış yolları bulurlar. Tutkuları onlara elle tutulmaz, ama kendilerini yenilmez hissetmelerini sağlayan güçlü bir ivme kazandırır. Fantastik fikirlere sahip oldukları halde, her şeye mecalsiz bir yaklaşım içinde oldukları için, o fikri ayakları üstüne dikemeyen insanlar tanıdım. Bunlar, sahip oldukları fikrin bir şekilde kendiliğinden ayağa dikileceğini ya da yalnızca bir fikre sahip olmanın kendi başına yeterli olacağını düşünüyorlardı. Bakın, açıkça söylüyorum, yeterli değildir. Hiçbir zaman da olmayacaktır. Fikrinize işlerlik kazandırmanız gerekir. Eğer motivasyonunuz ya da coşkunuz yoksa o parlak fikir masanın üstünde ya da kafanızın içinde öylece duracak ve hiçbir işe yaramayacaktır. Başarısızlık ile başarı arasındaki farkı yaratan, çoğu zaman tutku eksikliğidir.



Körü körüne başkalarının önerdiği ya da sizin için doğru olduğunda ısrar ettiği bir kariyerin peşine takılmayın. Sevdiğiniz bir işte daha az bir para karşılığında çalışmak daha iyi olabilir. Eğer siz de benim gibi bir girişimciyseniz, o iş size uzun vadede çok daha fazla para kazandırabilir. İlgi alanlarınızdan bazılarının, hayatta karşılığı olan bir gelir kaynağı haline getirilip getirilemeyeceğini araştırın. Sevdiğiniz bir alanda para kazanan insanlarla konuşun. Onların yaptığı işe benzer bir iş yapabilir ya da aynı işi başka bir yöne akıtabilir misiniz? Sizi onların durdukları yere götürecek eğitime sahip misiniz? Onların yaptıkları işi yapabilmenizi sağlayacak bir eğitim almanız mümkün mü?



Patates Cipsinin Tarihi

Bir Kızılderili olan Crum Saratoga Sprins, New York eyaletinde pahalı bir lokantanın aşçısı ve bir kabilenin reisiydi. Kabile reisleri de biraz dediğim dedik insanlar. 1853 yılında ise Crum'un fikirlerine karşı çıkan biri vardı. Kızılderili bölgesinin göbeğinde bulunan lokantaya bir müşteri gelmişti. Gelen adam Paris'ten yeni dönmüş bir Amerikalıymış ve Paris'te iken bu adam Amerika'nın patates kızarmasından daha ince kesilmiş Fransız patates kızartmasını çok beğenmiş. Böylece

lokantada kalın kesilmiş patates kızartması ikram edildiğinde tabağı olduğu gibi mutfağa geri yollamış ve ikincisini istemiş. Aşçı müşterinin istediğini yapmış; fakat bu da onun istediği gibi ince olmadığından o da geriye yollamış ve patateslerin çok kalın olduğundan şikâyet etmiş. Çok sinirlenen aşçı Crum bu sefer bıçağını iyice bileyip keskinleştirdikten sonra içinden müşteriyi öldürmek gelmiş; Fakat onun yerine önündeki patatesleri öyle bir hırsla kesmiş ki patatesler incecik zar gibi olmuş daha sonrada onları kızgın yağın içine atmış. Bol tuz ekip müşterinin önüne koymuş. Müşteri ise önüne konan bu patatesleri tadınca istediğinden daha iyi olduğunu görmüş ve çok beğenmiş. Diğer müşteriler de bu patatesten çok hoşlanmışlar. Kısa zamanda Crum'un patatesi dünyaca ün kazanmış ve Cips denmiş.

Patates Satarak Milyarlar Kazanan Marka
Fritolay'in Sırları

Bir Tutku Yaratarak

ت Tüketicimiz için kalite, yenilik, imaj, ulaşılabilirlik ve eğlenceyi en iyi değerden sunarak,

ت Müşterimiz için en iyi servisi sağlayarak,

ت Çalışanlarımız için üstün bir çalışma ortamında takım çalışmasıyla, sürekli kişisel gelişim sağlayarak,

ت Fritolay için karlı büyümeyi sağlayarak,

ت Yerel ve kültürel değerlere saygı gösteren bir firma olmak.

Her Gün Her Gönülde

ت Tüketici alışkanlıklarını değiştirerek,
ت Sürekli karşı konulmaz bir lezzet sunarak,
ت Müşteri memnuniyetini sağlayarak,
ت Çalışanlarımızın memnuniyetini koruyarak,
ت Yerel ve kültürel değerlere saygı göstererek,

Milyar Dolarlık Tüyolar

- Pazarın zihnini değiştirmeye kalkmayın.
- Can çekişen bir markaya para yatırmayın. Yeni bir fikre koyun, daha iyi.
- Pek çok şey olan bir marka, bir şey olamaz.
- Kötü haberi sizin insanlarınızın vermesini beklemeyin
- İyi yönetim "aşağıdan yukarıya" yönelen bir süreçtir.
- Çok fazla değişim tehlikeli olabilir.

40 Yıl İçinde Dolar Milyoneri Olmak

Öncelikle marka yerine onlar gibi kaliteli ama daha ucuz kıyafetleri tercih edin. İşte Kiyosaki`nin tasarruf tavsiyelerinin Türkiye şartlarındaki maddi kazançları: Taksi ve özel araçlarınızı değil, toplu taşımayı tercih edin. Toplu taşımayla günde 15 TL vermekten kurtulursunuz. Bu da 40 yılda 220 bin TL'nin cebinizde kalması anlamına gelir. Sigarayı bırakın. Günde bir paket 4 TL. 40 yılda bu miktar 58.4 bin TL. İşe giderken öğle yemeğinizi evden götürün. Günde ortalama 7,5 TL`nin yemeğe gittiğini düşünürseniz, 40 yıl içinde 110 bin TL tasarruf edersiniz. Kablolu TV, ödemeli kanallar yerine anteni tercih edin. Böylece ayda ortalama 20 TL'den, 40 yılda 10 bin TL kazanırsınız. Kahveyi evde için. İşyerinde sabah ve öğle kahveniz için günde 5 TL veriyorsunuz. Bu 40 yılda 73 bin TL eder. Kredi kartı borçlarınızı zamanında ödeyin. Ortalama ayda 50 TL faiz ödemekten kurtulursunuz ve bu size 40 yılda 24 bin TL kazandırır. Ve son olarak nasıl zengin olunur kitaplarını almayı bırakın. 6 ayda 30 TL'den 1 kitap aldığınızı düşünün, bu 40 yılda 2,4 bin TL eder.

"Çalışanlar, kötülük düşünmeye vakit bulamazlar. Çalışmayanlar ise, kendilerini kötülükten kurtaramazlar".

Hz. Ali

ABD`de 4 milyon satan, Rich Dad, Poor Dad (Zengin Baba, Yoksul Baba) kitabının yazarı ***Robert T.Kiyosaki***

BİLL GATES VE ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI-1

Bilgisayarı "Olmazsa Olmaz" Haline Getiren Dahi

Sır 1: Bir vizyon sahibi olun...

Bill Gates, küçük yaşlardan beri bilgisayarın önemini ve insan hayatında kaplayacağı yeri çok iyi kavramış bir insan. Yakın arkadaşı ve Microsoft'un kurucu ortağı Paul Allen ile sık sık bilgisayarın gelişimi hakkında tartışmışlar, çeşitli düşünceler geliştirmişler. Bu tartışmaların sonucunda, ilerde herkesin evinde ve işinde kendisine ait bir bilgisayar sahibi olacağını öngörmüşler. Kurdukları şirkette amaçları, bu öngörüye uygun olarak insanların iş yapmalarını, kendilerini geliştirmelerini kolaylaştıracak ürünler geliştirmek.

Sır 2: Çok çalışın...

Bill Gates çok zeki bir insan, ama zekânın tek başına yeterli olmayacağını, çok çalışılması gerektiğini düşünüyor ve çok çalışıyor. Evlenmeden önce birlikte olduğu bir kız arkadaşından ayrılma nedeni, iş dışında geçirdiği toplam zamanın yalnızca 7 saat olması (uyku dâhil). Yanında çalışan insanlardan da aynısını bekliyor.

Sır 3: Akıllı elemanlarla çalışın...

Yazılım, teknoloji bakımından en uç sektörlerden birisi. Böyle bir sektörde sıradan insanlarla çalışılamayacağını, akıllı insanlarla çalışılması gerektiğini düşünüyor ve şirketine hep en akıllı insanları almaya çalışıyor. Akıllı eleman kimdir, neresinden akilli olduğu anlaşılır seklindeki sorulara söyle yanıt veriyor: "Akıllı insan, her şeyin tek tek

söylenmesinin gerekmediği bir kişidir. Akıllı eleman, arar bulur, geliştirir, yeni şeyler düşünür, düşündüklerini uygulamaya geçirebilir." Microsoft, çalıştıracağı akıllı elemanları bulmak için çok araştırma yapıyor. Sırf adam almak için birisini almıyorlar. Kafalarındaki adamı bulana kadar bir pozisyonu uzun zaman boş tuttukları çok oluyor.

Sır 4: Elemanlara hisse verin...

Bill Gates, kendisi de dâhil olmak üzere çalışanlarına astronomik ücretler vermiyor. Microsoft'un hiçbir çalışanı dünyanın en yüksek ücretli çalışanları listesine giremiyor. Bunun yerine akıllı elemanları çekebilmek için onlara hisse veriyor. Örneğin, Bill Gates, Microsoft'un şimdiki başkanı olan Steve Ballmer'i çalışmaya razı edebilmek için yüklüce hisse vermişti. Ballmer bu hisseler sayesinde simdi büyük bir servete sahip (10 milyar dolardan fazla). Microsoft'un içinde yaklaşık on kişi dolar milyarderi. Microsoft çalışanlarının üçte biri ise dolar milyoneri (toplam 37 bin çalışanı var). Bill Gates arkadaşı Paul Allen ile şirketini kurarken hisse oranı yüzde 66 idi, şu anda ise hisse oranı yüzde 15,5. Yani, Bill Gates dağıta dağıta daha zengin olmanın yolunu bulmuş. Çalışanlara hisse vermek Amerika'da yaygın bir uygulama ama hiçbir şirkette bu ölçüde hisse dağıtımına rastlanmıyor.

Sır 5: Elemanlara değer verin...

Microsoft en akıllı kişilerle çalışmak istiyor ve onlari kaybetmek istemiyor. Bill Gates bir yazısında ayrılan her elemanın arkasından "niçin ayrıldı, niçin onu tatmin edemedik, nerede hata yaptık" sorularını sorduğunu söylüyordu. Elemanlar Microsoft'un en değerli varlıkları. Çalışanlar da bunun bilincindeler. Çalışmalarının her anında bunu hissediyorlar. Bunun sonucunda da Microsoft'ta eleman sirkülâsyonu ABD ortalamasına göre iki kat düşük.

Sır 6: Piyasanın gelişimini takip edin...

Hızla gelişen bir sektörde geride kalmak yok olmak anlamına geliyor. Bill Gates hiçbir alanda piyasanın gerisinde kalmak istemiyor. Geride kaldığı durumlarda da hatasını çabucak anlayıp gerekli

önlemleri alıyor. Örneğin, 1984 yılında Apple firması Macintosh'u çıkardı; grafik tabanlı olan bu sistem Microsoft'un işletim sistemlerinden çok üstündü. Microsoft'un yanıtı bir yıl sonra geldi. Windows adındaki bu yeni işletim sistemi başarısız oldu ama Gates yılmadı; 1990 yılında çıkardığı 3.0 çok büyük bir başarı kazandı. Bir başka örnek internet konusunda yaşandı. Bill Gates, internet'in gelişimini yeterince takip edemedi, İnternete uygun ürünler geliştiremedi, geri kaldı ve bunun sonucunda, tarihinde ilk kez Microsoft hisse senetleri "Her zaman kazandıran hisseler" listesinden atıldı. Ama Gates hatasının farkına vararak şirketini bir yıl içinde İnterneti en çok sindiren, ürünlerini en fazla miktarda internete uyduran şirket haline getirdi.

Sır 7: Piyasanın gelişimini takip etmekle kalmayıp, piyasayı şekillendirin...

Bill Gates'in ve Microsoft'un sloganı "We set the standards" (standartları biz koyarız). Microsoft'un tarihi bu slogana uyan çeşitli örneklerle dolu. Örneğin, kişisel bilgisayarlarda kullanılan programlama dili konusunda Microsoft'un urunu Basic bir standarttı. DOS işletim sistemi ve daha sonraları ürettiği Windows işletim sistemi piyasadaki en yaygın ürünler oldu. Bütünleşik ürünler için ortamın daha olgunlaşmadığını düşündüğünde birbirinden ayrı çalışan ürünler üretti ve rakiplerinin bütünleşik ürünlerini bunlarla alt etti. Sonra koşullar olgunlaşınca bu sefer Office benzeri bütünleşik ürünler üretip rakiplerinin tek tek çalışan, bir arada çalışamayan ürünlerini bir daha alt etti.

Sır 8: Odaklanın...

Microsoft, yazılım alanında çalışan bir şirket. Cirosunun yüzde doksandan fazlası yazılımdan geliyor. Yazılımın yanısıra; Mouse, oyun kumanda cihazı, ses kartı gibi donanımlar da üretiyor ama bunlar ağırlıkla Microsoft'un yazılım teknolojilerini desteklemek için üretiliyor. Bill Gates, başka şirketlerin yaptığı gibi faaliyet alanlarını dağıtmıyor, en iyi olduğu alanda odaklanıyor.

Sır 9: Alçakgönüllü bir yaşam sürün...

Rakiplerinin hemen hepsinin özel uçağı, özel yatı vs. olmasına karşın Bill Gates oldukça sade bir hayat sürüyor. Cimri denilebilecek kadar eli sıkı. Buna ilişkin çok anekdot anlatılır: Örneğin, gittiği otelin park yeri parasını pahalı bulunca uzun bir süre parasız bir park yeri araştırmış. Kiraladığı arabayı kullanmadığı süreler için başkalarına bir daha kiralayarak değerlendirmeye çalışmış. Uzun bir süre uçakların hep ekonomik sınıfında yolculuk yapmış. Bill Gates'in hayatındaki en pahalı şey yaklaşık 60 milyon dolarlık evi. Bu eve bu kadar para harcamasının nedeni, lüks bir evde yaşama isteğinden daha çok, geleceğin evi nasıl olmalı cinsinden bir tartışma yaratmak, kavramlar geliştirmek, Microsoft'un ürünlerini test etmek. Buna karşın rakibi Oracle'in başkanı Larry Ellison'in bir yatı, uçağı ve hatta bir adet de Amerika'da uçuramadığı savaş uçağı var. Bir başka örnek, Microsoft'u birlikte kurduğu arkadaşı Paul Allen. Paul Allen'in uçağı, yatı, jet sosyeteden sevgilileri var ve pahalı partileriyle tanıyor. Gecen yıl verdiği bir parti için tam 100 milyon dolar harcamıştı. Bill Gates'e niçin uçağı, yatı vb. lükslerinin olmadığı sorulduğunda söyle yanıt veriyor: "Öyle yaşarsam öyle düşünmeye baslarım ve şimdikinden çok farklı bir kişiliğe sahip olurum. Yeterince çalışamam, yeterince üretemem."

Nasıl Zengin Olunur?

New York'ta bir bankanın önünde duran son model RollsRoyce otomobilden inen adam, hızlı adımlarla bankaya girdi ve önüne çıkan ilk görevliye, bireysel kredi için başvuruda bulunmak istediğini söyledi. Görevli onu, müşteri temsilcisine götürdü. Adam, çok acele bir iş için Avrupa'ya gitmek zorunda olduğunu ve bu nedenle bir hafta vadeli beş bin dolar krediye gereksinim duyduğunu söyledi. Müşteri temsilcisi kısa bir araştırma yaptıktan sonra döndü. Ticari ve mali sicilinizi inceledik.

Bu krediyi almanız için bir engeliniz yok" dedi ve ekledi: Fakat bir konuyu belirtmeliyiz. Bizim bankamızla daha önce hiç çalışmamışsınız. Banka olarak sizi resmen tanımıyoruz. Bu nedenle, söz konusu krediyi verebilmemiz için karşılığında sizden bir teminat almak zorundayız". Adam cebinden RollsRoyce'un anahtarını çıkardı, bankanın müşteri temsilcisine uzattı: Çok acelem var, uçağa yetişecegim"dedi. Kapıdaki Rolls Royce'umu teminat olarak alabilirsiniz".Kredi işlemleri çok hızlı bir biçimde tamamlandı. Rolls Royce otomobili bankanın garajına çektiler, adama da beş bin dolar krediyi verdiler. Müşteri temsilcisi, kişisel merakını gidermek için bir hafta boyunca özel bir araştırma yaptı ve bankalarının bu yeni müşterisinin çok büyük bir iş adamı ve çok büyük bir servet sahibi olduğunu öğrendi. Bir hafta sonra adam yeniden gelip, borcunun anaparası beş bin dolarla, bir haftalık faizi 9,5 doları ödedikten sonra, müşteri temsilcisi bir türlü yenemediği merakının dürtüsüyle sordu:

Sizin, çok büyük bir iş adamı ve çok büyük bir servetin sahibi olduğunuzu öğrendim" dedi. Yalnızca kişisel merakımdan soruyorum. Lütfen söyler misiniz, sizin için çok küçük bir miktar olan beş bin dolarlık krediye neden gereksinim duydunuz?" Adam hafifçe gülümsedi: Siz de bana lütfen söyler misiniz?" dedi.

Böyle lüks bir otomobili, New York'ta hangi kapalı garaja, bir hafta boyunca 9,5 dolara bırakabilirsiniz?

Milyarderlerin İlk İşleri-2

James Sorenson

James Sorenson'un kurabiye satarak başladığı iş hayatında bu noktaya geleceğinin hayal edilmesi bile güçtü. Ancak 85 yaşındaki Sorenson, medikal cihazlar ve gayrimenkul alanında çalışarak 4,5 milyar dolarlık bir servet edindi.

Michael Ilitch

Araba yıkamacılığı yaparak başlayan iş yaşamı boyunca spor ve gıda alanlarında başarılarıyla 1.5 milyar dolarlık servet edindi.

Phillip Ruffin

70 yaşındaki Philip Ruffin de yıllar önce bir şirkette başladığı işini bırakarak kumarhane ve gayrimenkul alanından 1,4 milyar dolar kazanacağını tahmin edemezdi.

George Kaiser

Kitap satan bir dükkânda çalışmaya başlayan George Kaiser, petrol ve bankacılık alanında başarılı işlere imza attı ve dünyanın en zengin 100 iş adamı arasına girdi. Kaiser'in edindiği servetin değeri 8.5 milyar dolar.

William Moncrief

Genç bir mühendis olarak başladığı çalışma hayatında petrol alanında devam etti ve 90 yaşında hayata gözlerini yumduğunda ardında 1 milyar dolarlık bir servet bıraktı.

Kenneth Hendricks

Küçük yaşlarda babasının yanında çeşitli işlere yardım eden Kenneth Hendricks, daha sonra Spiegel gazetesinde kapıcılık yaptı. Bu yılların ardından iş yaşamında şans ona güldü ve 2.6 milyar dolarlık servetiyle o da artık en zengin iş adamları arasında.

HOWARD SCHULTZ'un Dilinden Starbucks'ın Zenginlik Sırları

Sıradan bir kahve dükkânının ortağıydı. Müşteriyi anlayınca "Kahvenin imparatoru" *oldu.*

e Müşteriyi her yerde yakala ve yakaladığın müşterinin kötü deneyim yaşamasını engelle, senden uzaklaşmasını engelle.

e Keyifli bir zaman için kuyrukta beklemesine engel ol.

e Asıl işimize ve insanların ihtiyacına odaklanarak başarımızın bizi şımartmasına izin vermemek. Çünkü başarıyı yakalayan şirketlerin veya yöneticilerin vurdumduymazlaşarak sahip oldukları şeyleri veya olayın özünü kaybettiğine sık sık tanık oluruz. Başladığımız günlerde olduğu gibi mütevazı, hassas ve başarıya aç olmaya devam etmemiz gerek. Bunu, şirkette çalışan 100 bin kişiyle paylaşmak ve onları desteklemek en büyük sorumluluklarımdan biridir.

e Başarılı olup olmadığımızdan pek emin değilim. Ancak şirketin kültürü ve değerleri, uzun vadede hissedarlarımız için değer yaratmanın yanı sıra sosyal bilinci de unutmamak üzerine kurulu. Bir diğer özelliğimiz ise fazla vaatte bulunmayıp, vaadimizden fazlasını gerçekleştirme kültürümüzdür.



HENKEL VE ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI

Hizmetinin Karşılığını Yıllardır Alan Marka

Henkel, Almanya'da 1848 yılında öğretmen bir babanın çocuğu olarak dünyaya geldi. Okulda en sevdiği ders kimyaydı. Bir boya fabrikasında başladığı işinde çok kısa bir zaman içerisinde müdürlük konumuna yükseldi. 1873'te evlendiği Edith Steinen ile evlendi.

Henkel, 1874'te işinden istifa etti ve kimyasal maddeyle boya üreten bir fabrikaya ortak oldu. "Henkel'in Ağartıcı Sodası" adını verdiği çamaşır tozunu piyasaya sürdü. 1878 yılında, firmasını daha iyi satışlar yapmak amacıyla Duesseldorf'a taşıdı. Burada ayrıca "Henkel Thee" ismiyle teneke kutuda sunulan çay işine girerek 1899'da yılında bir milyonu aşan mark kazandı. Aynı yıl 55.000 metre karelik fabrika arazisi satın aldı.

Henkel 1907 yılında, "*bir seferlik kaynatma ile zahmetsizce, çitilemeden bembeyaz pırıl pırıl çamaşır*" elde edilmesini sağlayan Perborat ve Silikat'tan adını alan PERSİL ürününü tanıttı. Kendi kendine çamaşırı yıkayan dünyadaki bu ilk deterjanıyla çok büyük bir satış gerçekleştirdi. Beyaz elbiseler giymiş insanlar Almanya sokaklarında toplu halde gezerek deterjanın farklılığını ortaya koyan reklâmlar yapıyordular.

I. Dünya Savaşı başlamadan tüm Avrupa'da "Persil bleibt Persil" (Persil, her zaman Persil'dir) reklâmlarıyla deterjanda bir numara haline geldi. 1926 yılında 78 yaşına gelen Henkel, mirasını çocuklarına bırakarak 1930'da Duesseldorf'ta öldü.

DONALD TRUMP'TAN HERKESE LAZIM TÜYOLAR-2

Çıtayı Yüksek Tutun

Kendinize şunu sorun: "Hangi standartla anılmak istiyorum?" Böyle bir standart belirleyip ona uygun davranın, işin kolayına kaçmayın. Çıtayı yüksek tutun!

Neyi nasıl yapmanız gerektiği konusunda herkesin bir fikri vardır. Çoğu insan, bu konuda iyi niyetli olmasına ve sağlam tavsiyelerde bulunmasına rağmen, sizin için neyin en iyi olduğunu bilemez. Benim açımdan, işimin büyük bir haz kaynağı olmasının nedeni kendi vizyonumu ve yaratıcılığımı uygulayabilmem ve kendimi ifade edebilmemdir. Bunu daha büyük, daha cesur, daha güzel projeler; hayal gücü, tarzı, kapsamı derinliği ve boyutu olan atılımlar, -insanlara "Vay canına!" dedirten ve kimsenin beklemediği kadar çok şey sunan projeler geliştirerek gerçekleştiriyorum. Bir şirketin nasıl yürütüldüğü, sunduğu mal ve hizmetlerin kalitesinin ne olacağı sorularının yanıtı, tepeden verilmeye başlar aşağı doğru tüm kuruluşa yayılır. Hesabıma çalışan insanlar, televizyonda ve medyada izlediğiniz yapıcı, coşkulu kişinin, bir dış görünüşten ibaret olmadığını bilirler. Ben tepeden tırnağa, gerçekten öyle biriyimdir. Ben büyük fikirlere ve bunları gerçekleştirme enerjisine sahibim. Benimle birlikte çalışmaya başlayanlar bunu derhal kavrar; benim bu olduğumu ve kuruluşumla birlikte nasıl çalıştığımı fark ederler. Enerjim ve yapıcı tutumum başkalarına da bulaşır. İnsanlar coşkuyla, bıkıp usanmadan, kararlılıkla çalışırlar ve muhteşem işler yaparlar. Projelerimizin



her zaman 1. sınıf olduğunu herkes bilir. Bu düzeyde başarılı olmanın en büyük nedeni, benim herkesin erişmeye çalıştığı standartlar koymamdır.

Eğer çok çalışmaktan hoşlanıyorsanız, çalışkan işçiler de sizinle birlikte çalışmak isterler. Benimle birlikte çalışan insanlar gündelik meydan okumalardan keyif alır ve kendi görevlerine ilişkin kendi yüksek standartlarını koyarlar. Çalışırken sürekli şunu sorarlar: "Nasıl yapsak da daha fazlasını başarsak? Nasıl yapsak da en tepeye ulaşsak?"

Trump Ölçeğinde Düşünün

Uğraştığınız her şeyi, nasıl daha büyük, daha iyi, daha cesur ve daha heyecan verici hale getirebileceğinizi araştırın. Şu anda düşlerinizi gerçekleştirebilecek durumda olmasanız bile, geleceğe ilişkin muhteşem projelerinizin temellerini atıyor olabilirsiniz. Eğer düşünecekseniz büyük düşünün. Büyük düşünme beyninizde başlar. Büyük düşünebileceğiniz halde küçük düşünmek sizi yaşamın bütün alanlarında gemler. İnsan büyük şeylere muktedirdir ama büyük şeyler yapabileceğini hayal etmiyorsa bunu yapamaz. İşe kendi zihniyetinizden başlayın. "İnsan tepede yalnızdır" deyişini anımsıyor musunuz? Ben buna katılmıyorum. Bu deyişi muhtemelen kendisine rakip istemeyen birisi uydurmuştur. Başarımdan, rekabeti göze alabilecek kadar eminim tepede olmak harika bir duygudur. Bunu kesinlikle siz de denemelisiniz. Büyük düşünürseniz tepeye ulaşabilirsiniz.

HÜSNÜ ÖZYEĞİN'den Zenginlik Sırları

Dünyanın en zenginleri listesindeki Türk işadamlarından biri olan Hüsnü Özyeğin zenginlik sırlarını şöyle açıklıyor;

- Çocuklarınızı paraya boğmayın ki hesaplarını bilsinler.
- İyi yöneticileri işinize ortak edin. Bu değerli insanları uzun süre işte tutmak yöneticiliğin püf noktasıdır.
- Bilmediğiniz işlere kendi başınıza girmeyin. Girip zarar etmişseniz gerekli dersleri çıkarıp o işi terk edin.

✔ İşinize karşı duygusal olmayın. İşletmenizi en karlı noktada, sektör hala karlı iken satmayı becerin.

✔ 1987'de Finans Bank'ı kurdum. İki evim vardı, satarak kiraya çıktım.



✔ Kendi paranızı riske edemezseniz, girişimci olamazsınız.

✔ Hayattaki ilk işim 6 yaşında başladı. Annem, "Hayata erken başlamalısın" derdi.

✔ Sadece yerel pazarlara saplanmayın, global hareket edin.

Southwest Airlines'ın CEO'su

HERB KELLEHER'den Önemli Notlar

➲ Çevreye değil merkeze odaklanın.

➲ Elinizde plan olduğu zaman, artık onun şirketinizin tüm katmanlarına iletilip iletilmediğine dikkat edin.

➲ Çalışma ortamınızı eğlenceli bir hale getirin.

➲ Gerçek bir entellektüel olun.

➲ Rakiplere, müşterilere ve toplumsal değerlere yoğunlaşın.

➲ Soğan değil portakal olun. (En aşağıdan tepeye kadar olan katmanları azaltın)

SAKIP SABANCI VE ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI-1

R Nasıl bir "Güç" arıyorsunuz, onu bilin. Güce sahip olduktan sonra ise onu iyi kullanın.

R Başkasından, özellikle politikacıdan medet ummayın.

R Birlik ve beraberlik arayışını her işte ve her fırsatta sürdürün.

R Karşınızdakilerin "İnsan" olduğunu hiçbir zaman unutmayın!

R İnsanların birer "Makine" olmadıklarını bilin.

R Terfi, ödüllendirme ve cezalandırma, başarıya yol açar.

R Adil olun. Her işte, her konuda, her fırsatta ve herkese karşı adil olun.

R "Vicdan Huzuru" başarılı olabilmenin temel şartıdır.

R Ayaklarınız her zaman yere bassın. Hiçbir zaman havalarda dolaşmayın. Kendinizi kimseden üstün görmeyin.

R Hiçbir işi "Kıyısından Köşesinden Tutmayın". Yapacağınız iş ne ise, küçümsemeden ona sahip çıkın.

R Hayata uyun.

R İyilikleri unutmayın. İyilikleri karşılıksız bırakmayın.

R Aç gözlü olmayın. "Allah'ıma Şükür" demesini bilin.

R Şans, kader ve kısmet, yararlanmasını bilenler için vardır.

R Hiç ölmeyecek gibi çalışın. Yarın ölecekmiş gibi hazırlıklı olun.

R Dünyanın sizin etrafınızda kurulduğunu sanmayın.

R Dostluğa ve arkadaşlığa önem verin.

R Güler yüzlü ve tatlı dilli olun.

R Hedefiniz nedir? Onu bilin. Dağılmayın. Lüzumsuz şeylerle uğraşmayın.

R Sağlıklı olun. Sağlık her şeyin başıdır.

R Düzenli bir yaşamınız olsun.

R Manevi dünyanız zengin olsun. Sonra maddi zenginlik gelir.

R Bilgili olun.

R Gözünüzü açın.

R Risk almayı bilin. Cesur olun.

Milyar Dolarlık Tüyolar

- Danışmanlar, hatalar konusunda nadiren dürüst davranırlar.
- Danışmanlar müşterinin zihnindekini çok nadir anlar.
- Küçük rakiplerinizi mümkün olduğunca çabuk ezin.
- Rakipler konusunda her zaman biraz paranoyak olun.
- Sizden büyük bir rakibiniz varsa ezilmemeye çalışın.
- Büyük bir rakip size saldırmak üzereyse siz önce davranın.

Amazon.com

Jeff Bezos Amazon.com'u 1994'de Bellevue, Washington'daki garajından kurdu. Nick Hanauer isimli bir işadamı Bezos'un fikrine inandı ve girişime $40,000 yatırmaya karar verdi. Amazon online olmaya ilk karar verdiğinde, çoğu ziyaretçi için görünümü çok sade ve çekicilikten uzaktı ve işin sallantılı bir zeminle başlamasına neden oldu. Tom Alburg adlı biri 1995'de Amazon'a $100,000 yatırmaya karar verdi ve bu şirketin daha iyi görünümlü bir web sitesi ve barındırma yetenekleri kurmasına yardımcı oldu. İnsanlar Amazon'dan kitaplar satın almaya başladığında, Bezos sadece Washington eyaletinden değil tüm ülkeden müşterileri olduğu için endişeliydi.

Bezos insanların müşteri olarak yeniden dönmesi için bir kitapçıdan daha fazlasını yaratması gerektiğine karar verdi. Amazon'un başarısına büyük bir katkısı olan, satın alanlara kendi kitap eleştirilerini yazma opsiyonu ekledi. İnsanlar Amazon'a sadece bir şeyler satın alma yerinden ziyade bir online topluluk olarak bakmaya başladılar. 1997 olduğunda, Amazon.com 15,7 milyon dolar gelir elde etmiş ve aynı yıl halka açılmıştı. 1998'de, Amazon listeye yeni ürün çeşitleri eklemişti: yazılım, elektronik, video oyunları, oyuncaklar ve ev gereçleri.

1999'un sonunda, Amazon satışta milyar dolarların üstüne çıkmıştı. Kar hiç bitmeyecekmiş gibi görünüyordu. Ancak 2001'de Amazon 1,4 Milyar dolar mali zarar raporladı ve 1000'in üzerinde çalışanını işten çıkardı. Bezos'un vazgeçmek yerine bir fikri vardı: başka şirketlerle ürünlerini Amazon'da online satmak için anlaşma. Fikir işe yaradı. Target, Toys R Us, Old Navy ve daha birçok şirket ürünlerini Amazon üzerinden satmayı kabul ettiler. Fikrin uygulamaya geçmesinden beri Amazon yeniden ayaklarının üzerinde durmaya başlamış ve şu an dünyada en popüler online satıcılardan biri olarak devam etmektedir.

SÖZLERLE PARA

Aslında parayı sevmiyorum, ama sinirlerimi yatıştırıyor.

Joe Louis

Bir budala para kazanabilir, ama onu sarfetmek için akıllı olmak lazımdır.

Spurgeon

Bütün kapıları açan paradır.

Moltke

Budala ile parası uzun zaman bir arada duramaz.

Bernard Shaw

Eldeki para hurriyetin aletidir. Fakat peşi kovalanan para, tam tersine kölelik aletidir.

J.J.Rousseau

Eğer birisi "Benim için para değil prensipler önemlidir." diyorsa, bilin ki önemli olan paradır.

Kin Hubbard

Eğer paranın değerini bilmek istiyorsan, git bir kimseden borç para iste.

Benjamin Franklin

Hiç kimse avucunda para, elinde banka defteriyle doğmamıştır.

D. Carnegie

Evet, kefenin cebi yoktur ama bütün elbiselerin cebi vardır.

Marwin Small

İnsanların çoğunu üzen, ellerinde az para olması değil ellerindeki parayı sarfetmesini bilmeyişleridir.

D. Carnegie

İnsanoğlunun hiçbir icadı para kadar fesat verici değildir.

Sophokles

Sam Walton ve WAL-MART'ın Zenginlik Sırları

Küçük bir bakkaldan 300 milyar dolarlık servete ulaşması kolay olmadı.

1. ZORLUKLARDAN YILMAYIN

İşler zorlaştığında, başarısızlığa uğradığınızda kendinizi tekrar diriltmelisiniz ve aynı işi baştan tekrar yapmalısınız. Bu sefer daha iyi yapacaksınızdır.

2. SİSTEME KARŞI ÇIKIN

Her zaman yeni fikirler peşinde koşun. Hâlihazırda yapılmış olanın ötesine geçmeye çalışın.

3. MÜŞTERİYİ BAŞTACI EDİN

Sadece bir patron vardır: Müşteri. Müşteri parasını başka yere harcayarak şirketinizdeki herkesi bir bakıma kovmuş sayılır.

4. BEKLENTİLERİNİZİ YÜKSEK TUTUN

Yüksek beklentiler her alanda başarının anahtarıdır.

5. ÇALIŞANLARINIZA MORAL AŞILAYIN

Olağanüstü liderler çalışanlarının kendine güvenlerini arttırmak için ellerinden geleni yapmalıdır. İnsanlar kendi yeteneklerine güvendikleri zaman başaramayacakları iş yok.

6. ÖVMEYİ İHMAL ETMEYİN

Doğru zamanda, iyi seçilmiş, içten gelen övgü sözcükleri çok önemlidir. Parasız ama bir servete değerdirler.

7. İŞİNİZİ SEVİN

İşinizi seviyorsanız her gün onu en iyi şekilde yapmaya çalışırsınız. Kısa sürede etrafınızdaki herkes sizdeki tutkudan bir şeyler kapacaktır.

8. TAHMİN EDİLEBİLİR OLMAYIN

İnsanları bir sonraki hareketinizin ne olacağı konusunda merakta bırakın. Kolayca tahmin edilebilir olmamaya bakın.

9. TAKIM ÇALIŞMASINA ÖNEM VERİN

Unutmayın, kişiler kazanmaz, takımlar kazanır.

❖ İşe erken git, kendi numaralarını sürekli kontrol et, harcaman gerekmeyen parayı harcama, rakiplerinin neyi iyi yaptığından sürekli haberdar ol, rakiplerin işe gitmeden sen işte ol.

❖ Cumarteside tatil yapmadan çalışırmış `Mağazanın en yoğun işgününde kasiyerlerimi yalnız bırakamam.

❖ Cumartesi çalışamam diyorsan perakendeci olmamalısın."

♦ ♦ ♦

* Başarılı ve daima tutkulu olmak için "**bağlan**"
* Başarını; sana yardımcı olanlarla "**paylaşmasını**" bil
* Kendini ve başkalarını; rüyalarına, hedeflerine ulaşmak için "**motive**" et
* İnsanlara; onları önemsediğini göster, "**iletişim**" kur

Sam Walton, her gece 3'te işe gelir ve rakiplerinden önce hazırlıklarını bitirirmiş.

* İnsanları; çabaları ve ulaştıkları sonuçlar için "**takdir**" etmeyi bil
* Kendi başarını ve çalışma arkadaşlarınızın başarısını "**kutla**"
* Diğerlerini "**dinle**" ve onların fikirlerinden bir şeyler öğren
* Başkalarının beklentilerini; daha yüksek standartlar oluşturarak "**aş**"
* Harcamalarını ve zenginliğe ulaşma yolunu "**kontrol et**"
* Farklı ol ve statükoya meydan oku. "**Yukarı çık**".

♦ ♦ ♦

"Tek bir patron tanırım: Müşteri!
İnanın kızdırmaya gelmez yoksa hepimizi işten atar!"

"Müşteriye saygı, çalışana saygı, dağıtana saygı...
Her kiminle muhatapsanız ona saygı."

ZENGİN OLMAK

İki fakülte arkadaşı yıllar sonra sokakta karşılaşır, biri diğerini eve yemeğe davet eder..

- Oğlum bu ne ev böyle be, su salonun büyüklüğüne bak! Nereden buldun bu kadar parayı birader? Duvarlarda nadide tablolar.

- Gel göstereyim, gel şu pencerenin önüne.. Şuradaki otoyolu görüyor musun?



- Evet.

- 20 milyon dolar tuttu, 25 milyon dolara fatura ettik, farkı cebe indirdik.

İki yıl sonra iki arkadaş yine karşılaşır...

- Gel bu sefer ben seni davet edeyim, bize gidelim.

- Yuh! Şuraya bak. Vay anam vay! Oğlum sen bizim eve saray diyordun bu ne böyle. Bizimki bunun yanında müştemilat olmaz valla, saray asıl burası.

- Gel nasıl yaptığımı sana göstereyim, geç şu pencerenin önüne, bak şurada otoyolu görüyor musun?

- Hayır!

- İşte böyle!...

DONALD TRUMP'TAN HERKESE LAZIM TÜYOLAR-3

Küçükten Başlamanın Bir Sakıncası Yok

İşe küçük adımlarla başlayın ve her seferinde daha büyük adımlar atarak yukarıya doğru yol alın. İnsanlar meydan okumalardan hoşlanır. Bu bizim doğamızda var. Bu varsayımla senkronize olursanız, ivme kazanır ve doğal, rahat bir ilerleyişle yol almaya başlarsınız.

Sahip olmak istediğiniz hedefleri ve onlara ulaşmak için atmanız gereken adımları düşünün: Planlarınız büyük mü, yoksa küçük mü? Sizi gemleyen ya da geriye çeken nedir? Gelecek vizyonunuzu nasıl genişletebilirsiniz? Büyük bir ilerleyiş kaydedebilmek için, geçmişe takılıp kalmak yerine geleceğinizi yönetmeye odaklanın. Geçmişten ders alın, ama oraya takılıp kalmayın. Bu, zaman kaybıdır. Bugünkü ve gelecekteki hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olacak çözümleri aramak varken, eski sorunlara odaklanmayın.

Einstein hayal gücünün bilgiden daha önemli olduğunu söylemiştir. Einstein gibi bir dehanın böyle konuşması kolaydır ama bu sözüyle önemli bir noktaya işaret ediyor. Hayal gücü ve büyük düşünme yeteneği olmadıkça, tek başına bilgi sizi başarıya ulaştırmaya yetmez. Bilgi yapı taşıdır. Hayal gücünüzle bilginizi birleştirdiğinizde, göz açıp kapayıncaya kadar, büyük düşünme deponuzda büyük bir kaynak bulursunuz.

Daha büyük, daha cesur, daha renkli fırça darbeleri vurmanızı sağlayacak genişleyen bir zihniyet geliştirebilirsiniz. Herhangi bir atılımda bulunmadan önce, henüz fikir aşamasındayken, kafanızda o atılımın büyüklüğünü, boyutunu ya da kapsamını büyütmenin yollarını canlandırın. Gerçekçilik ya da pratiklik konusuna takılmayın. Fikirlerinizden bazılarını ya da onların bazı kısımlarını gerçekleştirip gerçekleştiremeyeceğinizi araştırın. Yolunuza çıkabilecek engelleri tespit edin. O engelleri nasıl aşacağınızı ve bunun neye mal olacağını inceleyin.

Örneğin maliyetleri, riskleri ve getirileri paylaşacağınız ya da size eksikliğini duyduğunuz yetenek, uzmanlık veya ilişkileri sağlayacak bir partnere ihtiyacınız var mı, yok mu? Daha büyük bir şey yapmanın gerektirdiği zaman, çaba ve maliyet çoğunlukla çok büyük değildir ama ödülleri astronomik boyutlarda olabilir. Eğer genişletilmiş vizyonunuzun zamanlaması doğru değilse, maliyet çok yükselir ya da diğer sorunlar çok büyür. O anda, fikirlerinizi gerçekleştirebilecek kısımlarını uygulamayı düşünün. Geri kalanını rafa kaldırın. Çünkü durum her zaman değişebilir ve bugün yapılamayan şey yarın gerçekleştirilebilir.

Milyar Dolarlık Tüyolar

- Pazarlamanın algılar savaşı değil de ürünler savaşı olduğuna inanmak
- Pazara ilk sırada değil ikinci yada daha üst sıralarda girmek
- Ne sattığı bilememek
- Başkasının fikrine göre hareket etmek
- Biz çok başarılıyız hatası
- Her şey herkes içindir hatası
- Rakamlarla yaşama hatası
- Kendine saldırmama hatası
- İşi ele almama(sorumluluk)hatası
- Çok, azdır hatası (bir markanın çok marka piyasaya sürmesi)

BİLL GATES VE ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI-2

Doğru Yerde, Doğru Zamanda Ol

İlk bilgisayarlar için oluşturulan IBM sistemini sağlayacak anlaşmayı garantileyerek, Microsoft'un başarısını sıra dışı bir şans eserine indirgemek oldukça kolaydır. Fakat bunun şans eseri olması için sanılandan çok daha fazlası gerekmektedir. Gates, IBM anlaşmasının önemini ciddiye almıştır. O, kişisel hesaplamanın tarihini değiştirebileceğini biliyordu ve şanslı olma ihtimalini en yüksek zirvesine çıkarabilmek için, altı aydan daha fazla bir süre boyunca hiç yorulmadan çalıştı.

Teknolojiye Âşık Olun

Microsoft'un sürekli başarısının en önemli özelliklerinden biri, Gates'in teknolojik bilgisi oldu. O bu alanda, son kararlar Üzerinde kontrolünü korumaktadır. Birçok durumda, teknolojinin gelecek yönünü rakiplerinden daha net bir şekilde gördü. Aynı zamanda, bu yolda önderli etmek için her zaman hazırlıklı oldu.

Köle Almayın

Gates, oldukça hırslı bir rakiptir. Yaptığı her şey de kazanmak için uğraşır. Fakat bu, işi ortaya atan biri olar onu oldukça zor bir uzlaşmacı yapar. O, bundan hiçbir şekilde ödün vermez ve böylelikle rakiplerini ezip geçen eski bir usta olmuştur.

Çok Zeki İnsanları İşe Alın

"Yüksek IQ'lu insanlar" en zeki insanlar için bir Microsoft terimidir. En başından beri, Gates en zekileri işe almakta ısrar etmiştir. O, teknolojik budalalardan mutlu bir şekilde sıkıntı çekmez. Bu, bazı dönemlerde seçkincilik olarak görülüp, eleştirilere yol açmıştır. Fakat aynı zamanda bunun birçok olumlu etkisi olmuştur. Bu şekilde şirket, alanlarında en iyi insanlarla çalışma özelliğiyle büyülenen birçok zeki öğrenciyi, direk üniversiteden işe alabilmiştir.

Yaşamak İçin Öğrenin

Gates, Microsoft'ta doymak bilmeyen i bir öğrenme makinesi yaratmıştır. O, bunun aynı hatayı iki kere' yapmaktan kaçınmanın tek yolu olduğuna inanmaktadır. Fakat onun rakipleri bu konuda o kadar titiz değildirler.

Teşekkür Beklemeyin

Eğer, Gates'in bu zor yoldan öğrendiği tek bir ders varsa, o da; ün ve rezilliğin hiçbir zaman birbirlerinden çok uzak olmadığıdır. Birkaç düşman edinmeden, dünyadaki en zengin adam olmayı bekleyemezsiniz.

Geleceği Gördüğünüzü Farz Edin

Bill Gates, yeni bir tip iş önderidir. O, yıllar boyunca, kendisinin bilgisayar endüstrisinde şimdiye kadar görülen en iyi şey olduğunu göstermiş oldu. Onun, teknolojiyi derinden anlayışı ve bilgiyi sentezlemesindeki eşi görülmemiş yolu, ona gelecek trendleri yakalamakta ve Microsoft'un stratejilerini güçlendirmekte özel bir yetenek vermiştir. Bu, aynı zamanda, Microsoft hayranları arasındaki korkuyla karışık büyük bir saygıya esin kaynağı vermiştir ve rakiplerinin gözünü korkutmuştur.

Sahanın Tümüne Hâkim Olun

Microsoft'un başarısındaki anahtar nokta, birçok projeyi aynı anda yönetebilmesindeki yetenektir. Gates, birçok görevi aynı anda yapabilen bir adamdır ve birkaç farklı teknik konuşmayı aynı anda yürütebildiği söylenmektedir. Bu inanılmaz yetenek, şirketin yaklaşımına da yansıtmaktadır. Bu da, şirketin sürekli olarak yeni piyasaları ve yeni yazılım uygulamalarını keşfetmesi anlamına gelmektedir. Bu da, onu sıradaki büyük şeyi kaçırmaktan korumaktadır.

Küçük Çaplı Bir İş Başlatın

Microsoft'un hisse değerine nispeten, kendisi oldukça küçük bir şirket olarak kalmıştır. Kendi içinde de, girişimci işbirliği çevresini elde tutabilmek için, şirket sürekli olarak daha küçük bölümlere ayrılmaktadır. Bazen, değişim o kadar hızlı olmaktadır ki, Microsoft'un neredeyse haftalık olarak, yeni bölümler yarattığı görülmektedir. Gates, aynı zamanda, şirkette tutunabilmeyi sağlamak için, basit bir yapıyı sürekli elde tutmaya güvenmektedir. Her ne zaman iletişim yollarının gerginleştiğini ve belirsizleştiğini hissetse, yapıyı basit-leştirmekte hiçbir tereddüdü olmamıştır.

Hiçbir Zaman, Hiçbir Şekilde, Gözünüzü Toptan Kaçırmayın

Şu sıralar, Gates, neredeyse 30 yıldan daha fazla bir süredir, mesleğinin zirvesindedir. Bu süre içinde, hala 50'li yaşlarında olan birisi için, kötü sayılmayacak bir şekilde, dünyanın en zengin adamı olmuştur. Fakat oldukça büyük varlığına ve başarılarına rağmen, Gates, hiçbir şekilde yavaşlama işaretleri göstermemektedir. Kendisi, bir sonraki büyük bir şeyi kaçırmak konusunda, gizli bir korkuyla sarılmış olduğunu söylemektedir. IBM ve Apple gibi, diğer egemen bilgisayar şirketlerinin hatalarını tekrar etmek gibi bir niyeti yoktur.

"Büyük adam
büyük olduğunu;
fakat büyüklüğünün
küçüklük olduğunu bilir."

Andre Maurois

GİLLETTE

"Erkeklerin Duasını Alan Adam"

Kral Camp Gillette, babası posta müdürü ve amatör mucit, annesi ünlü beyaz saray yemek kitabının yazarıydı. Gillette'de babası gibiydi. 17 yaşındayken yedek parça atölyesinde çalışmaya başladı. Yeni şeyleri icat etmeyi seviyordu. 1879 yılında musluk tıpalarıyla ilgili icadının patentini aldı. 1989'da ise yeni tip elektrik kablolarının patentini aldı. Gillette'deki yeteneği gören patronu William Painter onu desteklemeye karar verdi. Patronu gazoz kapaklarının mucidiydi. Gillette'ye de "kullanılıp atılan bir şey" icat etmesini tavsiye etti. Bundan sonra Gillette bu icat için uğraşmaya başladı. Yağmurlu bir otel odasında dışarıdaki arabaları izleyen Gillette, dünya sanayi gelişimiyle ilgili bir kitap yazmaya karar verdi. 1894 yılında Human Drift (insanın sürüklenişi) isimli kitabını birçok kişi okudu.

Yine bir gün otel odasında traş olurken usturasının körleşmiş olduğunu fark etti. Berbere götürüp biletmek ona zor geldi. O an "kullan at" tarzında bir ustura yapmayı kafasına koydu. Birçok insan böyle bir icadın mümkün olmadığını söyleseler de Gillette, on yıla yakın bir sürede bu icadını gerçekleştirdi. 1903 yılında piyasaya çıktığında 51 yeni tip ustura, 168 jilet sattı. Pazarlama yaparak kendini geçindiren Gillette, aynı yıl pazarlama görevi için İngiltere'ye gönderildi. O İngiltere'deyken Gillette firması iflas noktasına geldi. Fakat1904 yılında 91 ustura ve 123 bin jilet sattı. Gillette o güne kadar uğraştığı pazarlama işini bırakarak evine döndü. 1931 yılında hayata veda etti.

"Hayal, gücünden daha önemlidir."

Albert Einstein

SİEMENS ve ZENGİNLİK

Sektörde en hızlı büyüyen firma olarak, başarımızda katkısı bulunan ve her zaman en iyinin peşinde olan tüketicilerimizle gurur duyuyoruz. Bu başarıyı, üstün teknolojiyle ve dünya standartlarında üretilen ürünlerimiz, yenilikçi anlayışımız, iş disiplinimiz, ortaklarımızla kurduğumuz güçlü ve sıcak ilişkilerin yanı sıra tüketicilerimizin güvenine borçlu olduğumuzu biliyoruz. Bu nedenle, bir kişinin bile Siemens kurumuna olan güveninin sarsılması bizim için çok önemli ve kabul edilemez bir durumdur.

Her zaman söylediğimiz gibi müşteri memnuniyetini sağlamak Siemens için üretim süresinden tüketicinin ürünü kullanmaya başlamasına kadar süren ve de devam eden bir hizmet. Bu anlamda bizim için müşteri memnuniyeti yüzeysel bir süreçten öte, tüm detaylarıyla düşünülen ve hassasiyetle yaklaşılan bir kavram.

Google'ı Google Yapan On Şey

1. Müşteriye odaklanın

Diğer her şey arkasından gelecektir. Birçok şirket kendileri için müşterilerinin öncelikli olduğunu iddia etse de çok azı hissedar değerini arttıracak küçük özverilerde bulunmanın çekiciliğine karşı koyabiliyor.

2. En doğrusu bir şeyi gerçekten, ama gerçekten çok iyi yapmaktır

Google'ın işi, arama. Bütün ekibimiz kendini mükemmel bir arama motoru oluşturmaya adamış durumda.

3. Hızlı olması yavaş olmasından daha iyidir

Google anında memnun etmeye inanır. Yanıtlara ulaşmak istiyorsunuz ve bunu hemen istiyorsunuz. Biz kim oluyoruz ki itiraz edelim?

4. İnternette demokrasi işe yarıyor

Google işe yarıyor, çünkü başka hangi sitelerin değerli içerik sunduğunu belirlemek konusunda internet sitelerini ziyaret eden on milyonlarca bireye güveniyor.

5. Bir yanıta gereksinim duymak için çalışma masanızda oturuyor olmanız gerekmiyor

PDA, mobil telefonlar ya da arabalar yoluyla... Dünya giderek daha mobil hale geliyor ve sabit bir yerle sınırlanma isteğinden uzaklaşıyor.

6. Kötülük yapmadan da para kazanabilirsiniz

Google bir işletmedir. Gelir kaynağımız şirketlere sunduğumuz arama teknolojisi ve reklâm satışlarıdır.

7. Oralarda bir yerde her zaman daha fazla bilgi var

Diğer arama hizmetlerinden daha fazla sayıda sayfa dizinledikten sonra, görseller ya da PDF dosyaları gibi doğrudan erişime hazır olmayan bilgilere odaklandık.

8. Bilgi gereksinimi bütün sınırları aşar

Google tüm dünyada bilgiye erişimi kolaylaştırıyor. Ara yüz yaklaşık 100 dile uyarlanabiliyor.

9. Üzerinizde takım elbise olmadan da ciddi olabilirsiniz

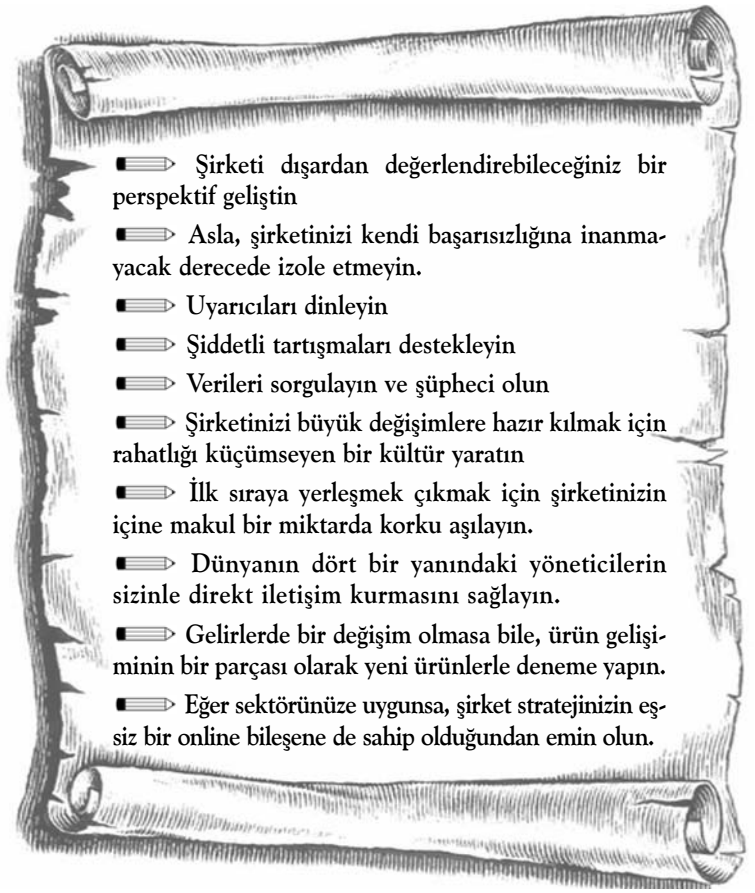
Kurucularımız arama dışında hiçbir konuda ciddi olmayan bir şirket oluşturmak istedi. İş, zorlayıcı ve eğlenceli olmalıydı.

10. Müthiş yeterince iyi değildir

Her zaman beklenenden fazlasını verin. Yenilik ve tekrar yoluyla, iyi işe yarayan bir şeyi alıyor ve onu beklenmedik bir şekilde geliştiriyoruz.

Intel CEO'su Andy Grove'dan Zenginlikle İlgili Önemli Notlar

Intel, bilgisayar mikro işlemcisini icat eden, 30 milyar dolar değerinde bir şirkettir. Efsanevi CEO'su Andy Grove firmanın büyüme sırlarını şöyle sıralıyor;



- Şirketi dışardan değerlendirebileceğiniz bir perspektif geliştin
- Asla, şirketinizi kendi başarısızlığına inanmayacak derecede izole etmeyin.
- Uyarıcıları dinleyin
- Şiddetli tartışmaları destekleyin
- Verileri sorgulayın ve şüpheci olun
- Şirketinizi büyük değişimlere hazır kılmak için rahatlığı küçümseyen bir kültür yaratın
- İlk sıraya yerleşmek çıkmak için şirketinizin içine makul bir miktarda korku aşılayın.
- Dünyanın dört bir yanındaki yöneticilerin sizinle direkt iletişim kurmasını sağlayın.
- Gelirlerde bir değişim olmasa bile, ürün gelişiminin bir parçası olarak yeni ürünlerle deneme yapın.
- Eğer sektörünüze uygunsa, şirket stratejinizin eşsiz bir online bileşene de sahip olduğundan emin olun.

DONALD TRUMP'TAN HERKESE LAZIM TÜYOLAR-4

Dayanıklı Olun

Bazı insanlar sabırsızlık edip bir an önce sonuç almak isterler oysa akıllı olmak çoğu zaman beklemeyi gerektirir. Azmetmek beklemek dayanıklılık ister; özellikle istediğinizi elde etmek için uzun süre beklemek zorundaysanız.

Bir keresinde, yaratıcılık konusunda izlediğim bir konferansta, konuşmacı yaratıcılık ile azimli olmanın at başı gittiğini ve büyük başarıların temel unsurları olduğunu söyledikten sonra sormuştu: "Eğer Michelangelo 'Ben tavan işi yapmıyorum' deyip, Sistine Şapeli'ne resim yapmayı reddetseydi ne olurdu?" Bu ilginç bir düşünceydi. Ama tavana resim yapmak, Michelangelo için muhtemelen yaratıcı bir meydan okumaydı. Kilise eksiksiz tamamlanabildiyse, bunun nedeni Michelangelo'nun asla pes etmeyen dayanıklı, direngen bir adam olmasıydı. O şahane eserleri iskelenin üstüne sırtüstü yatmış vaziyette tavana çizmek zorundaydı. Sorunlar her zaman çıkar. Çıkması sizi şaşırtmamalı. Dayanıklı olmak, kendinizi çaresiz hissetmeden ya da umutsuzluğa kapılmadan onların hakkından gelmenizi sağlar. Sorunların çıkacağını öngörmek ve onlara hazırlıklı olmak size zaman kazandırır, kaynak israfını önler ve maliyeti çok yüksek olabilecek sürprizlerin önünü alır.

Ve Cesaret

Pes etmeyi reddetmek cesaret ister. Cesaret korkunun karşıtıdır; korkunun sizi felç etmesini göze almamalısınız. Bazen en yetenekli olanlar başarısızlığa uğrarken, daha az yetenekliler başarılı olurlar. Başarılı olanlar güvenle yollarına devam ederler ve başkalarının pes etme telkinlerine asla kulak asmazlar. Hiç taviz vermediğim bazı alanlar vardır; cesaret bunlardan biridir.

Dayanıklılığınızı artırmak için şunları deneyin: Planlamacı olun. Kendinizi projelere bağlamadan önce hepsini en ince ayrıntılarına kadar inceleyin ve başarıya ulaştırmak için atmanız gereken bütün adımları planlayın. Proje

ilerledikçe karşınıza çıkacak sürprizlerin sayısını sınırlayın. Hiçbir potansiyel sorunu, çok küçük ya da yaşanma olasılığı düşük diye görmezden gelmeyin.

Karşınızda duran her bir potansiyel sorunun en büyük sakıncasını gerçekçi bir değerlendirmeden geçirin. Bu sorunların her biriyle uğraşmanın maliyetine yarının dolar değerinden bir fiyat biçin ve zaman ve kaynak cinsinden maliyetini hesaba katın. Sorunlar ve gecikmeler yaşandığında, bunların üzerinizde yaratacağı baskıya karşı parasal bir tampon oluşturun.

Bilgi Sahibi Değilseniz Hiç Şansınız Olmaz

Giriştiğiniz bütün projeler konusunda elinizden geldiğince bilgilenin ve her şeyi öğrenin. Eğer bir anlaşmaya yeterli bilginiz olmadan giriyorsanız zaman ve paranızı çarçur edersiniz. İş alanınızı inceleyin. Bütün işlerin riski vardır ama uğraştığınız her şey hakkında elinizden geldiğince çok şey öğrenerek bu riski büyük ölçüde azaltmanız mümkündür. Daha iyi kararlar alabilmek ve en iyisi olmak için bilgilenin.

Bilgi konusunda komik olan şey şudur: Onu edinmeye başlayınca bağımlısı olursunuz. Daha bilgili oldukça, kavrayışınız iyileştikçe, daha çok uzmanlaşırsınız ve ilgi alanınız tutkuya dönüşür. İnsanlar bilginizi takdir edip size saygı duyarlar. Tavsiye almak için size başvururlar ve bu durum koltuklarınızı kabarttığı gibi işinize de yarar çünkü karşılığında onlar da size yardımcı olmak isterler.

Bilgili olduğunuzda, daha ilginç ve ilgili bir kişi olursunuz. Öğrenmeye erken başlayın ve yaşınız, o güne kadarki başarılarınız ne olursa olsun, öğrenmeye devam edin. Öğrenmeyi sürdürdüğünüzde, başarınıza ve yeni ilgi alanları geliştirmenize katkıda bulunacak ileri bir zihniyet edinirsiniz.

Bilgisizliğin Mazereti Olamaz

Başarısız olmanın en emin yolu bilgisizliktir. Yeterince bilgilenmemiş olmanın kabul edilebilir hiçbir nedeni yoktur. Projeler ancak, bilgilerini bir araya getiren ve en iyi sonuca ulaşmayı hedefleyen bir uzmanlar ekibi kurduğunuzda başarıya ulaşır. Benim benimsediğim yaklaşım budur ve o sayede projelerim muhteşem olur. İyi bilgilenmek ise sürekliliği olan gündelik bir süreçtir. Dünyamız şu anda o kadar hızlı hareket ediyor ki, buna ayak uydurmak kendi başına bir meydan okumadır. Ayak uyduramamak pes etmek gibi bir şeydir. Pes etmeyin. Öğrenebileceğiniz her şeyi öğrenin, çünkü bunların ne zaman işe yarayacağını asla bilemezsiniz.

Bill Gates'ten İnciler

o Şirketiniz herkesin fikrini destekleyen bir altyapıya ve kültüre sahip olsun.

o Çalışanlarınızı kendilerinin de etkili olabilecekleri bilgi birikimleriyle güçlendirin.

o Her müşterinizi ve çalışanınızı sizinle e-posta yoluyla doğrudan iletişim kurması için teşvik edin.

o "Tam" dijital işlem yapmayı hedefleyin.

o Bir belgeye ya da dosyaya ulaşmanız altmış saniyeden fazla sürmesin.

o En başından, müşterilerinin hepsinin işinin tümünün merkezinde yer almasına dikkat edin.

o Şirketiniz tarafından düzenlenmiş her raporun ve her can alıcı doküman dijital olarak bulunmasını sağlayın.

ŞÖYLE ZENGİN OLUNUR

Ülkenin yaşını başını almış ve en zengin işadamlarından biriyle yapılan röportajdır.

Genç gazeteci çocuk soruyor,

--"Efendim, bugünlere nasıl geldiğinizi, bu inanılmaz

servetin öyküsünü bizimle paylaşmak ister misiniz?"

Ve cevap geliyor,

--"1928 yılıydı.1. dünya savaşının acıları yeni yeni sarılıyordu.

Elimdeki birkaç sentten başka hiçbir şeyim yoktu. Elimdeki 5 sent ancak 1 elma almama yetiyordu ve ben 1 tek elma aldım. Sabahtan akşama kadar elmayı sildim, pırıl pırıl oldu. O elmayı gün sonunda tam 10 sente sattım. Sabahı zor etmiştim.

Ertesi sabah, elimdeki 10 sentimle 2 elma aldım. Sabahtan akşama kadar o 2 elmanın her tarafını sildim, bir güzel parlattım ve gün sonunda ikisini, toplam 20 sente sattım. Bu sistemle ay sonuna kadar devam ettim. 1 ay içerisinde tam 1.37 dolar kazanmıştım. Ertesi ayın ilk haftası karımın amcası öldü ve bize 5 milyon dolar miras bıraktı.

HENRY FORD'UN ZENGİNLİĞİ NEREDEN GELDİ?

a Her şeyden önce çalışanlarıma, insanlığın evrensel ilkesi olan sevgimi verdim. Onlara samimi davranıp sadakat gösterdim.

a Onlara güvenimi daima sürdürdüm.

a Alınlarının teri kurumadan hak ettikleri ücreti fazlasıyla verdim.



a Onlarla aynı sofrada yemek yedim.

a Çalışanlarımı evlatlarım gibi gözetip, onların her türlü sıkıntılarıyla içtenlikle ilgilenmeye çalıştım.

a İnsanlara iyilik yatırımında bulunarak faydalı olmaya gayret ettim.

a Yaratılış gayemin gereğini yerine getirmeye çalıştım.

a Hiçbir insanı hor görmeyip hep aziz bildim, merhametli davrandım. Çalışmaktan yılmadım. Bir adım attım; iki adım yaklaştılar.

a Bütün bunların karşılığı mı? İşte Ford Fabrikası...

Henry Ford'dan İnciler

a Hiçbir şey zor değildir, yalnız onu ufak parçalara bölmesini bilelim.

a Kusur değil, çare bulun

a Bir araya gelmek, bir başlangıçtır. Bir arada bulunmak, bir gelişmedir. Beraber çalışabilmek ise başarıdır.

a İnsanlara ne istediklerini sorsaydım, daha hızlı giden at üretirdim.

a Düşünmek zor iştir, muhtemelen bu nedenle çok az kişi düşünür.







"75 Dolara Pizza Zengini Olmak"

Domino's Pizza'nın kökenleri Ypsilanti, Michigan'da Tom Monaghan ve erkek kardeşi James'in Dominick's Pizza adında yerel bir pizzacıyı satın almasına dayanmaktadır. Anlaşma $75 dolarlık bir kapora ile sağlama alınmış, kardeşler mağazayı satın almak için $500 dolar borçlanmıştı. 8 ay sonra James işi bırakarak hissesini 2.el bir Volkswagen Beetle karşılığı kardeşi Tom'a sattı. Tom Monaghan'ın şirketin tek sahibi haline gelmesiyle, Dominick's Pizza'nın adı Domino's Pizza oldu. 1968'de çıkan bir yangınla şirketin ana merkezi ve erzak deposu yandı. İlerleyen yıllarda 1975'de Amstar tarafından açılan bir ticari marka ihlali davası dâhil Domino's birkaç engelle daha karşılaştıysa da Domino şekerin üreticisi olarak şirket genişlemeye devam etti ve 1978'de 200. Domino mağazasını açtı. 1980lerde, Domino's Winnipeg Kanada'da ilk uluslararası Domino's u açarak operasyonlarında merkeziyetçilikten vazgeçti. Takip eden yıllarda şirket daha da genişleyerek Haziran 2006'da 8,190 mağazaya ulaştı. Monaghan 1998'de emekli oldu ama şirkette kontrol yetkisi olmadan %27 hissesini saklı tuttu.

Domino's Pizza kutusundaki 3 nokta ilk üç Domino mağazasını temsil etmektedir. Monaghan her yeni açılan mağaza için 1 nokta daha eklemeyi planlamaktaydı ama Domino's mağaza açma hızı düşünüldüğünde bu fikir pratikte imkânsız hale geldi.

"Yoksullara yapabileceğiniz
en büyük iyilik,
onlardan biri olmamaktır.
Böylece onlara ayrılmış
sosyal fondan
pay almamış olursunuz!"

SAKIP SABANCI VE ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI-2

R Güvenilir insan olun.

R Hangi işi yapacaksanız, o işi en iyi bilenler ile işbirliği yapın.

R Yaptığınız iş farklı olsun.

R Müesseseleşin. (Kurum Kültürü).

R İşinizi sevin. İşinize sahip çıkın.

R Tasarrufa önem verin. Tasarruf yatırım demektir.

R Borç para vermekte, kefil olmakta dikkatli davranın.

R İyiyi" yüreklendirin, alkış verin. "Kötüyü" ayıplayın, ceza verin.

R Allah herkese "Bölüşmeyi" nasip etmez. "Bölüşmek" ve "Paylaşmak" kutsal ve keyifli bir iştir. Bölüşmesini bilin. Paylaşmasını becerin.

R Kim akıllı üretir ise onun yanında olun. Kim akılsız tüketir ise ondan uzak durun.

R Her şeyin bir şeyini, Bir şeyin her şeyini bileceksiniz.

R Karınıza ve çocuklarınıza vakit ayırın. Ne kadar yoğun programınız olursa olsun, karınıza ve çocuklarınıza zaman ayırmalısınız. Bu bir zorunluluk değil bir zevktir.

R Adınızı temiz tutmaya özen gösterin. Başarı bir bütündür. İsminizi temiz tutun ki, başarı isminizi taçlandırsın.

R İşbirliği yapacağınız insanları, birlikte çalışacağınız kişileri ve ortaklarınızı seçerken dikkatli olun. Arkadaşlıklarınızı ve dostluklarınızı iyi kurun.

R Çıkar uğruna, menfaat bekleyişi içinde, belli kolaylıklardan veya imkânlardan yararlanmak hesabıyla, uygunsuz kişi veya guruplarla ilişkiye girmeyin.

R Kişisel çıkar uğruna, geçici kazanç için kimseyi satmayın.

R Fikirlerinizden ve değer yargılarınızdan fedakârlık etmeyin. Etmeyin ki önce aileniz ve yanınızda çalışanlar, sonra iş yaptıklarınız ve çevreniz size güvensin.

R Şeyh uçmaz. Onu müritleri uçurur. Başarıyı yakalamak, başarıyı sürdürmek, başarıyı ileriye götürmek isteyenler ayaklarını yerden kesmemeye, uçmamaya özen gösterirler. Çünkü uçan hiçbir şey havada kalmaz.

"Başarını Etkileyen Hiçbir Faktörü Başıboş Bırakma! Gerekenleri yaparsak bütün olasılıklar bizden yanadır".

Hanry Kissinger

R Hırçın olmayın, hem kendinize hem de başkalarına huzur verin. Hırçınlıklarınızı yenmeye çalışın.

R Dost olun, arkadaş olun. Dostunuz olsun, arkadaşınız olsun. İnsan sevdikçe ve sevildikçe mutlu olur.

R Yaşamadan ölmeyin. Yaşayarak ölün. Ölümden söz etmek kötü bir şey ama ölüm mukadder son. Her faninin kaderinde var. İnsan bu dünyaya bir defa geliyor.

R İnsan olurken yaptıklarına değil, yapamadıklarına pişman olurmuş. Son nefesinizde yapamadığınız şeyler için üzüntü duyun.

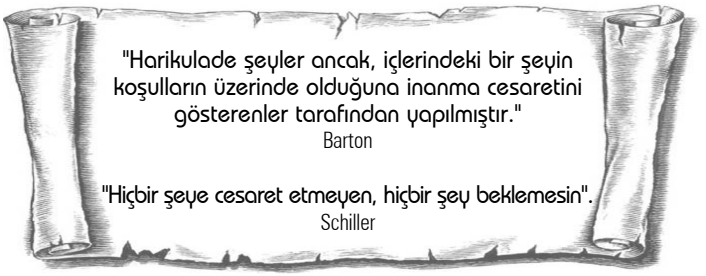
R Eşini iyi seçemeyen, işini de iyi seçemez.

ADİDAS'IN ZENGİNLİĞİNİN YATTIĞI YER

impossible is nothing

"imkânsız diye bir şey yoktur !"

İmkânsız, bu dünyayı değiştirebilecek gücü içlerinde keşfetmek yerine, kendilerine sunulan dünyada yaşamayı daha kolay bulan, küçük insanların ortaya attığı büyük bir kelimedir. İmkânsız bir gerçeklik değil, bir görüştür. İmkânsız bir iddia değil, meydan okumaktır. İmkânsız potansiyeldir. Geçicidir. İmkânsız yoktur.



GUY KAWASAKİ VE GİRİŞİMCİLİĞİN 5 KURALI

1- Nakit akışına odaklanın: Karlılık önemlidir, ama nakit akışı, en önemli konudur. Satış yapmaya bakın.

2- Her gün biraz daha gelişin: Eskiden başlangıçta harika bir çıkış yakalamanın en önemli şey olduğunu düşünürdüm. Artık her gün biraz daha, yavaş yavaş gelişmenin önemli olduğunu düşünüyorum.

3- Farklı şeyler deneyin: Eskiden şanslı olmaktansa zeki olmak gerektiğini düşünürdüm. Artık şansın çoğu başarının temeli olduğunu düşünüyorum. Şans da farklı şeyler deneyen insanları bulur.

4- Gerzmanları dikkate almayın: "Gerzmanlar" gerzek olan uzmanlar, ya da uzman olan gerzeklerdir. Yeni bir ürün çıkardığınızda işe yaramayacağını, gereksiz olduğunu, çok fazla rekabet olduğunu söylerler. Eğer ürününüze inanıyorsanız, deneyin. İnanmıyorsanız, gerzmanları dinleyin.

5 - Sizin yapmayacağınız bir şeyi başkasından beklemeyin: Müşterilerinizden kayıt için 25 maddelik kişisel bilgi istemeyin, çalışanlarınızın aynı gün dünyanın öbür ucuna uçup toplantılara katılıp geri dönmesini beklemeyin. Bu durumda iyi bir müşteri izleniminiz ve mutlu çalışanlarınız olur.

- İş dünyasında herkesin para kazanma peşinde. Oysa para kazanmak için öncelikle anlam yaratmak gerekir.
- İş dünyasında ve diğer tüm alanlarda başarılı olmak için hem içimizdeki hem de dışımızdaki savaşı kazanmak zorundayız.

"Hayat oyununda seyirci koltuklarında oturmaya heves etme, sahneye çıkmaya çalış. Hayat bir oyuna benzer, uzunluğu değil iyi oynanıp oynanmadığı önemlidir".

Seneca

INGVAR KAMPRAD VE İKEA'NIN ZENGİNLİK SIRLARI

Azim ve tutumlu olmayı birleştirdi. "Mobilya'nın alfabesini" yazdı.

● Tutumlu olmak konusunda bir hayli mesafe almak durumundayız. Tutumlu insan, pinti insan demek değildir.

● "IKEA ruhu bizim heves ve coşkumuzda, değişmez yenilikçiliğimizde, maliyet bilincimizde, sorumluk üstlenmekteki istekliliğimizde, görevden önce gelen alçak gönüllüğümüzde ve davranışlarımızdaki sadelikte bulunmaktadır, bu değerlerin her birini iyi koruduğumuz durumda, bir diğerine ilham verecektir"

IKEA Değerleri

Birlikte olmaktan gelen coşku
Dürüstlük ve açıklık
Sorumluluk üstlenme isteği
Görevden önce gelen alçak gönüllülük
Gerçeklere dayalı yaklaşım
Davranışlarda sadelik, gösterişsizlik
Örnek oluşturan liderlik
Maliyet bilinçlilik
Fonksiyonellik
Alışılmamış çözümler
Ucuzluk
İnsanca
Şık ve tasarruflu
Şaşırtıcı
Eşitlikçi

SÖZLERLE ZENGİNLİK

Zenginlik mal çokluğuyla değildir. Bilakis zenginlik göz tokluğuyladır.

Hadis-i Şerif

Zenginlik, kullanılacak bir silahtır ama tapınılacak bir mâbud olamaz.

Celvin Coleridge

Zenginlik, dünya köleliğinden âzâd olmaktır.

Hasan-ı Basri

Zengin adam, elindekini yeterli görendir.

Emerson

Huzur dolu bir kalple bir parça ekmek, vicdan azabı ile beraber olan zenginlikten bin kere bin kere bin daha iyidir.

Amenemope

Kimsenin zenginliği, sana bir değer kazandırmaz.

Francis Bacon

Başarı, Zenginlik ve Sevgi

Alışverişe gitmek üzere evden çıkan bir kadın, kapısının karşısındaki kaldırımda oturan bembeyaz sakallı üç yaşlıyı görünce önce duraksadı, sonra onları, tüm içtenliğiyle evine davet etti; "Burada böyle oturduğunuza göre, üçünüz de kesinlikle acıkmış olmalısınız", dedi. "Lütfen içeri gelin, size yiyecek birşeyler hazırlayayım."

Üç yaşlıdan biri, kadına, eşinin evde olup olmadığını sordu. Kadın, eşinin biraz önce çıktığını, şu anda evde olmadığını söyledi. Yaşlı adam, başını iki yana salladı; "Eşiniz evde değilse, biz de davetinizi kabul edemeyiz", dedi.

Akşam eşi geldiğinde, kadın karşı kaldırımdaki yaşlı adamlarla arasında geçen konuşmayı anlattı. "Senin evde olmadığını öğrenince, içeri girmek istemediler" dedi. Yaşlı adamların budavranışlarını öğrenince, kadının eşi üzüldü. "Bir bakıversene dışarı", dedi. "Hâlâ oradalarsa, şimdi davet edebilirsin eve."

Kadın kapıyı açar açmaz, karşı kaldırımdaki bembeyaz sakallı üç yaşlıyla yeniden karşılaştı. "Eşim geldi, şimdi evde" dedi ve onlara davetini yineledi; "Yemeğimizi birlikte yemek için sizi şimdi davet edebilir miyim evimize?"

Kadının davetine yaşlılardan biri yanıt verdi; "Biz hiçbir eve üçümüz birlikte gitmeyiz", dedi ve kısa bir duraksamadan sonra, bir açıklama yaptı; "Sağ yanımdaki bu arkadaşımın adı, zenginliktir. Bu yanımda oturan arkadaşımın adı başarı, benim adım ise sevgidir.

Kendini ve arkadaşlarını tanıttıktan sonra sevgi, kadına ilginç bir öneride bulundu "Şimdi evinize gidin ve eşinizle başbaşa verip, bir karara varın", dedi. "İçimizden sadece birimizi davet edebilirsiniz evinize. Hangimizi davet etmek istediğinize karar verin, sonra gelin, kararınızı bize bildirin."

Kadın, sevginin önerisini eşine anlattığında, adam sevinçten göklere fırladı. "Aman ne güzel, ne güzel", dedi. "Hangisini davet edeceğimizi bize bıraktıklarına göre, biz de içlerinden zenginliği davet ederiz ve evimiz de bir anda zenginliğe kavuşmuş olur."

Eşinin kararı, kadının hiç de hoşuna gitmedi. "Başarıyı davet etsek, daha mantıklı bir karar vermiş olmaz mıyız, kocacığım?", dedi.

Kayınvalidesiyle, kayınpederinin bu konuşmasına, içerideki odada bulunan gelinleri de kulak misafiri olmuştu. Koşarak içeri girdi ve o da kendi önerisini söyledi; "En doğru karar, sevgiyi davet etmek değil midir?", dedi. "Düşünsenize, evimiz bir anda sevgiye kavuşacak"

Gelinin bu önerisi, kayınpederin de, kayınvalidenin de çok hoşlarına gitti. "Tamam, en doğru karar bu olacak" dediler. Sevgiyi davet edelim..."

Kadın kapıyı açtı ve üç yaşlıya birden sordu; "İçinizde hanginiz sevgiydi? Onu davet etmeye karar verdik. Lütfen buyursun..."

Sevgi ayağa kalktı, eve doğru yürümeye başladı. Arkadaşları da ayağa kalktılar ve sevginin arkasından, onlar da eve doğru yürümeye başladılar. Kadın, büyük bir şaşkınlık ve heyecan içinde, zenginlikle başarıya sordu; "Siz niçin geliyorsunuz? Ben yalnız sevgiyi davet etmiştim."

Kadının bu sorusuna, üç yaşlı birlikte yanıt verdiler; "Eğer içimizden yalnız zenginliği ya da başarıyı davet etmiş olsaydınız, davet edilmeyen ikimiz dışarıda bekleyecektik. Fakat siz sevgiyi davet ettiniz. Bu durumda üçümüz birden gelmek zorundayız evinize."

Ve kadının "niçin?" diye sormasını beklemeden, zenginlik ve başarı sözlerini şöyle sürdürdüler; "Çünkü sevginin olduğu her yerde, biz zenginlik ve başarı da her zaman, onun yanında oluruz.

AVON

"Kadınları Keşfederek Zenginleşmek"

Genç ve girişimci bir kitap satıcısı olan David McConnell kitaplarını satın alan bayanlara hediye amacıyla verdiği parfüm numunelerinin kitaplarından daha çok ilgi çektiğini görmüş ve 1886 yılında New York'ta "The California Perfume Company" isimli şirketini kurmuş. Şirket, 1939'da Avon Products ismini alarak tüm dünyada hızla büyümüş ve bir numaralı Doğrudan Satış Organizasyonu olmuş. Avon bugün, 6 kıtada, 100'den fazla ülkede, 40.000'in üzerinde çalışanı ile yıllık ortalama 8 milyar doların üzerinde satış gerçekleştiriyor.

...• MİLYONERLERİN SIRLARI! •..

Milyon doları (TL de makbulümüz) olan insanların özellikleri neler? Dünya çapında ortak tavırlar sergileyen bu gruba ait birisiyle karşı karşıya olduğumuzu nasıl anlarız? The Wall Street Journal Magazine 'Smart Money', Eylül sayısında, Daren Fonda imzasıyla 'Milyonerlerin size asla söylemeyeceği 10 şey' başlıklı bir araştırma yayımladı.

Kayıt dışı ekonomiyle mücadeleye hazırlanan bürokrasimizden sayısal lotoda şansını deneyip hayal kuranlara (yine devretti bu arada); her milyoneri hırsız zannedenden, milyon doları olduğunda adam olacağını zanneden hırsıza kadar geniş bir yelpazede çenemizi yoran konulara ışık tutuyor...

1. Zengin olduklarını düşünmüyorlar

Bizlere muazzam bir servet anlamına gelen bir milyon dolar onlara çok büyük paraymış gibi gelmiyor. Oysa bir milyon YTL'niz varsa ABD'de bile halkın yüzde 90'ından zenginsiniz demektir. Milyonerlerin sadece yüzde 8'i kendini süper zengin hissediyor, yüzde 19'u hiç de zengin hissetmediği gibi 'emekli olduğumda ne olacak' endişeleri dahi taşıyor. 'Hayatta sırtım yere gelmez' deme sınırı ise 23 milyon dolar olarak veriliyor.

2. Süpermarkete gidiyorlar

Belki gidip zımpara kâğıdından farksız en ucuz tuvalet kağıdını almıyor ama büyük olasılıkla sizin de alışverişinizi yaptığınız marketlerden alışveriş yapıyorlar. Gerçi 'bu kaç paraymış' diye etiketlere bakıp ürün mukayese ettiklerini söylemek zor, aslında yıllardan beri bankada milyon dolarları olanlar bakkaldayken fiyat etiketine bakmıyor bile. Bakanı da etiketliyorlar: 'Yeni zengin.'

3. Kendileri başarıyor

Yarısı kendi işini kurmuş, yüzde 30'u profesyonel yönetici; miras yoluyla milyoner olanların sayısı yüzde 3'ün altında. Zenginlerin hiç de öyle 'Ağanın eli tutulmaz' adetleri yok, tüketici kredisi alıyor, taksitlendirme istiyor, indirim kovalıyorlar.

4. Gizli silahları var

Birileri onlar adına vakit kaybettirici işleri yapsın istiyor, sekreteryal servislere bayılıyorlar. Bazı özel kredi kartları veya 'vale hizmeti' veren ayrıcalıklar onlar için önemli; konserde VIP locası, restoranda köşe masa onlar adına önceden ayrılsın onlara gelince oturmak kalsın istiyorlar.

5. Acımasızlar

Hayatta iyi insanlar olabilirler ama iş hayatında rakiplerine acımıyorlar. Mesela Bill Gates yardım fonu kuruyor ama Netscape ne oldu diye bir sorun! (Hatırlayan var mı?)

6. Gelir vergisi fakire mahsus

Gelir vergisinin tamamen düşük gelirliler için yaratılmış olduğu hususunda hepsi hemfikir, kurumlarıyla özdeşleşip zaten kurumsal vergi verdiklerini düşünüyorlar. Bu nedenle de her masrafı şirket üzerinden göstermek için her şeyi yapıyorlar.

7. Yedi iyidir!

Okul yıllarında hemen hepsi beşten şaşma altıyı aşma karneler getirmiş. Milyoner profesör istisnai bir durum!

8. Satın almaz kiralar

Bugatti'yle geziyorsa kiralamıştır. Kadın milyonerler seneye nasılsa başka model moda olacak diye dünyanın en pahalı çantasını, satın alacağına, çoğu zaman bir yıllığına kiralıyor.

9. Mutlular

'Bu kadar paran oldu da mutlu oldun mu peki' sorusuna yüzde 70'i 'evet' cevabı veriyor. Yani 'parayla saadet olmaz' aslında parası olmayanlara söylenen bir yalan!

10. Tek dertleri

Milyonerler sürekli diğer milyonerleri gözlüyor, asla aşağı bakmıyorlar. Bütün dertleri kim onlardan daha zengin! Gözleri doymuyor basitliğinde değil, doyum noktaları yok.

Murat Birsel-Star



Akio Morita ve SONY'nin Zenginlik Sırları

Yaratıcılık beklenmeyeni aramaktan ve deneyimlerimizin dışına adım atmaktan doğar.

Ne kadar başarılı, iyi, zeki ve usta olursanız olun, işinizin geleceği çalıştırdığınız insanların elindedir.

Detaylı bir market araştırması yerine, çalışmamızı ürün geliştirmeye ve halkla konuşarak yeni ürünlerimize talep yaratmaya çalışırız.

60'lı Yıllarda Belirlenmiş SONY Hedefleri

Vizyonumuz;

İlerlemenin keyfini yaşamak; toplumun yararına teknolojiyi geliştirmek. Bütün dünyada kabul gören ürünler üreteceğiz. ABD pazarına giren ilk Japon şirketi biz olacağız. ABD şirketlerinin başarısız olduğu alanlarda gelişim sağlayacağız (örneğin transistörlü radyo). Elli yıl sonra, markamız en tanınmış markalardan biri haline gelecek; ilerleme ve kaliteyle birlikte anılacak ve "Japonya'da üretilmiştir" etiketi olumlu bir işaret haline gelecek.

"Büyük düşler kuranlar düşlerini gerçekleştirmez, aşarlar".

Alfred Lord Whitehead

Misyonumuz;

Japon ürünlerinin dünya çapındaki kalitesiz imajını kıran şirket haline gelmek.

Temel değerlerimiz;

Japon kültürünü ve ulusal statüyü yükseltmek,

Öncü olmak, arkadan gitmemek; imkânsızı başarmak,

Bireysel beceriyi ve yenilikçiliği geliştirmek

"İnsanın ruhu felç olmaz. Soluk alabiliyorsanız, düş de kurabilirsiniz".

Tavuk suyuna çorba

DONALD TRUMP'TAN HERKESE LAZIM TÜYOLAR-5

En İyi Danışman Yüreğinizin Sesidir

Çoğumuzun sezgileri, yüreğimizin derinliklerinden kopup gelen hoşlanmalar, hoşlanmamalar ve duygular çok keskindir; tıpkı kol ve bacaklarımız gibi onlar da bedenimizin parçalarıdır. Bu sezgileri duymazdan gelmek, gördüklerimize inanmamakla aynı şeydir. Oysa buna rağmen, onlara genellikle aldırmayız ve sonra genellikle pişman oluruz. Duygularımızı sorgulamak kolaydır özellikle başkalarının inandığı şeylere ters düştüklerinde. Mantıksızlık ettiğimizi, aşırı duygusal davrandığımızı ya da saçaladığımızı düşünüp duygularımıza aldırmayabiliriz. Bu genellikle büyük bir hatadır!

Ben sezgilerime güvenirim, çünkü beni ben yapan şeylerin parçasıdırlar. Benim özümü yansıtırlar değerlerimi, duygularımı, korkularımı, deneyimlerimi ve hedeflerimi. Sezgiler anne ve babamızdan, ailemizden, öğretmenlerimizden ve dostlarımızdan öğrendiğimiz şeylerin damıtılmış halidir. Yaşamdaki tüm deneyimlerimizin, özellikle acılarımız ve hayal kırıklıklarımız sırasında yaşadıklarımızın ürünüdürler.

Sezgilerimiz yaşayarak, gözleyerek ve dinleyerek oluşturduğumuz mantıktır: Bize yön verir, korur ve gerçekte kim olduğumuzu hatırlatırlar. Sezgilerimiz mantıksız olduğunda ya da olgularla çeliştiğinde birtakım sorunlar yaşarız ve neye güveneceğimizi bilemez hale geliriz. Ben bütün enformasyonu edindikten ve bütün olguları inceledikten sonra, genellikle sezgilerime göre davranırım.

Herkes her şey yanlış olduğunuzda ısrar ederken, sezgilerinize davranmanız güçlü olmanızı gerektirir. İnsanın farklı düşünce akımlarına ve çok değerli ve alkış alan uzmanların ürettiği sağlam kanıtlara tek başına karşı durması zordur. Oysa bazen yapmanız gereken şey tam da budur. İçinizden gelen sese kulak vermeniz

"Kelebek bir defa kanatlandı mı, bir daha asla tırtıl haline gelmez".

COLİN WİLSON

ve yapmanızı söylediği şeye güvenmeniz gerekir. Son tahlilde, karar alma sorumluluğu kendi omuzlarınızdadır. Söz konusu olan sizin yaşamınız, aileniz, işiniz, paranız ya tercihinizdir.

Başarılı Olmak İçin Neler Yapılmalı?

Giriştiğiniz iş ne olursa olsun, onu kapsamlı şekilde ele almaya zaman ayırın. Yeni fikirlere ve etkilere her zaman açık olun. Beklentileriniz sabit değil, akışkan olsun. Kendi alanınızda kimin ve neyin en iyi olduğunu öğrenin. Eğilim belirleyicilerin, liderlerin ve otoritelerin kimler olduğunu tespit edin. Onları en iyi yapan şeyler nelerdir? Kendi ilgi alanınızın en iyisi olabilmek için neyi öğrenmeniz ya da ne yapmanız gerektiğini anlayın. Kurslara katılma yollarım bulun, insanlarla tanışın, çıraklık yapın ve hedeflerinize varmak için ihtiyacınız olan deneyimi edinin. Her şeyi baştan sona içselleştirmek, yetişmek ve öğrenmek için kendinize zaman ayırın. Kendi uzmanlık alanınız dışındaki iyi fikirleri araştırın. Kendi alanınıza uyarlayabileceğiniz buluşları, yaklaşımları ve uygulamaları araştırıp bulun.

"Zengin, bilgisi çok olan insandır." [Hz. Ali]

"Akılsızlara, zenginliğin iyiliği yerine kötülüğü dokunur."
[Ostrovski]

"Milletlerin zenginliği, ipek, pamuk, altın değil insandır."
[R.Hovey]

...• SÖZLERLE PARA •...

Yaşamayı bir savaş olmaktan kurtarmak isteyen
hayatla barışmasını sağlayacak kadar para sahibi olmalıdır.

Bernard Shaw

Paranın değerini anlamak isterseniz, borç almaya çalışın.

Benjamin Franklin

Paranın öldürdüğü ruh, kılıcın öldürdüğü bedenden fazladır.

Walter Scott

Paranın saklanması kazanılmasından daha zahmetli bir iştir.

Montaigne

Paranızı hala sayabiliyorsanız, gerçekten zengin değilsiniz demektir.

J.Paul Getty

Parayı köleniz yapın, yoksa efendiniz olur.

Bernard Shaw

..■ MUTLAKA OKUYUN ■..

İş Adamı

İş adamının işleri bozulmuştu. Ne yaptıysa olmuyordu. Bir zamanlar çok başarılı bir insan olmasına rağmen şimdi büyük olan sadece borçlarıydı. Bir taraftan kredi verenler onu sıkıştırırken, diğer taraftan da bir sürü insan ödeme bekliyordu. Çok bunalmıştı ve hiçbir çıkış yolu bulamıyordu. Nefes almak için parka gitti. Bir banka oturdu, başını ellerinin arasına aldı ve bu durumdan nasıl kurtulacağını düşünmeye başladı.

Tam bu sırada birden, önünde yaşlı bir adam durdu. 'Çok üzgün görünüyorsun. Seni rahatsız eden bir şey olduğu belli… Benimle Paylaşmak ister misin?' diye sordu yaşlı adam. İşadamının yakınmalarını dinledikten sonra da, 'Sana yardım edebilirim' dedi. Çek defterini çıkardı. İşadamının adını sordu ve ona bir çek yazdı. Çeki ona verirken de şöyle dedi: 'Bu para senin. Bir yıl sonra seninle burada buluştuğumuzda bana olan borcunu ödersin. Hadi al' dedi. Ve yaşlı adam geldiği gibi hızla gözden kayboldu.

"Başkalarına yardımcı olmak için elinize her zaman büyük fırsatlar geçmez, ama küçük fırsatlar her gün çıkar".

Sally Koch

İşadamı elindeki çeke baktı. Çekte 500 bin dolar yazıyordu ve imza ise John Rockefeller' e aitti, yani o gün için dünyanın en zengin adamına. 'Tüm borçlarımı hemen

ödeyebilirim' diye düşündü. John Rockefeller'e ait bu çekle her şeyi çözebilirdi. Ama çeki bozdurmaktan vazgeçti. Bu değerli çeki kasasına koydu. Onun kasasında olduğunu bilmenin güveniyle yepyeni bir iyimserlikle işine tekrar dört elle sarıldı. Büyük küçük demeden tüm işleri değerlendirmeye başladı. Ödeme planlarını yeniden yapılandırdı. İyi yapılan işler yeni işleri doğurdu. Birkaç ay sonra tekrar işlerini yoluna koyabilmişti.

"Sana bütün bunları kim öğretti, Doktor?" Yanıt anında geldi. "Acı çekmek."
Albert Camus

Takip eden aylarda ise borçlarından tümüyle kurtulup hatta para kazanmaya başlamıştı. Tüm bir yıl boyunca çalıştı durdu. Tam bir yıl sonra, elinde bozulmamış çek ile parka gitti. Kararlaştırılmış saatin gelmesini bekledi. Tam zamanında yaşlı adamın hızla ona doğru geldiğini gördü. Tam ona çekini geri verip başarı öyküsünü paylaşacakken bir hemşire koşarak geldi ve adamı yakaladı. Hemşire 'Onu bulduğuma çok sevindim, umarım sizi rahatsız etmemiştir' dedi. 'Çünkü bu bey sürekli olarak huzur evinden kaçıp, bu parka geliyor. Herkese kendisinin John Rockefeller olduğunu söylüyor' diye ekledi. Hemşire adamın koluna girip onunla birlikte uzaklaştı.

İşadamı şaşkın bir şekilde öylece durdu kaldı. Sanki donmuştu. Tüm yıl boyunca arkasında yarım milyon dolar olduğuna inanarak işler almış, yapmış ve satmıştı.

Birden, hayatının akışının değiştiren şeyin para olmadığını fark etti.

Hayatını değiştirenin yeniden kendinde bulduğu kendine güven ve inançtı.

Başarının sırrı, kasamızda duran değil, kendi kalbimizde ve kafamızda olanlardır. Başka yerde aramaya gerek yok.

Lou GERSTNER-IBM CEO'su

- Cephanenizdeki her silahı kullanın.
- Müşterinizin zaaflarınızı saptanmalarına izin verin
- Mali büronuzu düzenleyin ve geniş ölçekli yeni bir planı uygulamaya koymadan önce vizyonunuza son şekli verin.
- Yanıtlar için şirketinizin şirket dışına bakmasını sağlayın.
- Gerçek bir kültürel değişimi yıllar alacağını bilin.

◆ Yöneticileri ve çalışanların stratejideki bir değişimi çabucak kabul edeceğini ummayın.

◆ Esas işinizin ve diğer temel işlerinizin gelişimini kontrol edin.

◆ Geleceğe yatırım yapın.

◆ "Şirketin üzerine bahse girerim ki" kararları alırken doğru hareket ettiğinizden emin olun.

◆ Eğilimleri önceden görün.

◆ Şirketinizin müşterilere odaklanmasını sağlayın

◆ Sektörünüzü yeni bir gözle değerlendirmek için bir kaç dakikanızı ayırın

◆ Rakiplerinizin web sitelerini, yeni ürünlerini ve benzeri şeyleri incelemeye zaman harcayarak sektörünüzün rekabetçi manzarasını inceleyin

◆ Uygulanabilirse beş adetten yedi âdete kadar, şirketinizin gelecek üç yıl içinde yaratabileceği çözüm odaklı ürünleri not edin

◆ Planlarınızı yöneticilerinizle ve patronlarınızla paylaşın, yorumlarını ve tepkilerini sorun

"Başkası düştü mü, "çürük tahtaya basmasaydı" deriz. Kendimiz düşünce, bastığımız tahtanın çürük çıkmasından şikâyet ederiz".

Cenap Şehabettin

■ PHİLİPS'in Zenginliğinin Sırları ■

▸ Vizyonumuz; sunduğumuz anlamlı teknolojik yeniliklerle insanların yaşam kalitelerini arttırmak.

▸ Teknolojinin, yaşamımızın her anına dokunduğu bir dünyada, tüm paydaşlarımız tarafından hayranlıkla izlenen, sağlık bakım, yaşam tarzı ve teknoloji alanlarında lider bir çözüm sağlayıcı olmak.

★ Sırlarımız ★

▸ Müşterilerimizi memnun edin

▸ Taahhütlerinizi yerine getirin

▸ Çalışanlarınızı geliştirin

▸ Birbirinize güvenin

EN GENÇ MİLYARDER REKORU

Jerry Yang (1999)
Santa Clara, ABD - 29 Yaşında

Jerry Yang, Internet üzerindeki ilk arama motoru Yahoo'nun iki kurucu ortağından biri. Yahoo şirketi 1998 yılında Yang'i bir milyarder yaptığında (dolar milyarderi), sadece 29 yaşındaydı. Yang, 4 milyar dolarlık servetiyle, dünyanın en genç "dolar milyarderi olan kişi" sıfatını kazandı ve rekorlar kitabına girdi.

TOYOTA'NIN ZENGİNLİK SIRLARI

- İmkânsız hedeflere ulaşmak için çabalamak. Ürünlerini ve operasyonlarını gidilen her ülkeye göre uyarlamak
- Derin düşünmek ancak küçük adımlar atmak ve hiçbir zaman vazgeçmemek
- Yarın bugünden daha iyi olacak
- Herkes kazanmalı-takım çalışması

TOYOTA'NIN 8 Kuralı

***Kural 1: Açık fikirli olun ve seyahati sevin**

*Global iş sahnesini daha iyi anlamak için, liderler dünyanın her köşesine seyahat etmeye hazır olmalıdır, iyi bir seyyah olmanın en önemli parçası ise açık fikirli olmak ve gittiğiniz yerin dilini bilmezseniz bile oradaki insanlarla iletişim kurabilmektir.

***Kural 2: İyi bir dinleyici olun**

*İyi liderler, konuştukları kadar dinleyerek de iletişim kurmalıdırlar.

Dinleyerek, diğerlerinin görüşünü tam anlamadan karar verme tuzağına düşmekten kurtulurlar. Dinlemeye zaman ayırmak, söylenmek istenenin ardındaki anlamları da ortaya çıkar.

***Kural 3: Pozitif bir tavır takının**

*Yeni bir kültüre ya da iş ortamına girdiğiniz zaman, pozitif bir tavır çok çabuk yol almanızı sağlar. İyi liderler organizasyondaki performans ve moral durumuna zarar veren bariyerleri bulmalı ve onları ortadan kaldırmak için ne gerekiyorsa yapmalıdır. Böylelikle, negatif düşünce döngüsünü kırmış olurlar ve işler tekrar pozitif bir raya oturur.

***Kural 4: Vücudunuzu ve zihninizi sağlıklı tutun**

*Liderlerin zihinsel ve fiziksel olarak sağlıklı olması çok önemlidir.

Önemli kararlar verme aşamasında oluşan zihinsel baskı, bir insanın fiziksel sağlığını etkileyebilir. Mümkün olduğunca odanıza veya evinize erken dönün ki, ertesi günkü olaylar için bol bol dinlenmeye vaktiniz kalsın. Dengeli bir hayat, sağlınız ve alacağınız kararlar için çok faydalı olacaktır.

***Kural 5: Hayatın öğrencisi olun**

*İyi bir lider olmak için, hayatta hep Öğrenci olarak kalmalısınız, iş dünyası hakkında kitaplar okuyun ve çalışmaya gideceğiniz ülkenin kültür ve tarihini iyi çalışın. Vaktiniz oldukça da meslektaşlarınızla sohbet edip onların fikir ve tecrübelerinden bir şeyler öğrenmeye çalışın.

Kural 6: Başkalarına saygı gösterin

*Büyük liderler, başarılı insani ilişkileri yürütmenin anahtarının saygı olduğunu fark etmişlerdir. Bu liderler karşılarındakileri dinleyerek, görüşlerine açık fikirli bir tutumla yaklaşarak ve yerel adetlere uyarak, saygı görmek için saygı göstermek gerektiğini çabucak öğrenmişlerdir.

Kural 7: Bir takım kurun ve takımınızdakilere destek verin

*Gerçek liderler sadece kendilerini değil, tüm ekibi geliştirmek için büyük bir çaba göstermelidir. En zor iş, güven inşa etmektir. Ekibinizden biri hata yaptığında ona yardım ederek, onu dinleyip ilgi göstererek hiçbir maaşın ya da primin sağlayamayacağı bir motivasyon sağlarsınız.

Kural 8: Eğlenin

*İnsanlar, sevdikleri insanları takip ederler. Ve eğlenmeyi bilen insanlar sevilir. Hayat, işinize ölüm kalım mücadelesiymiş gibi bakmak için çok kısa.

Eğlenmek, işi çekilir ve hayatı yaşanır kılmak için özel bir bağ yaratma potansiyeline sahiptir.

...• Zengin Adam •..

Zengin adam büyük bir haycanla bir Ferrari almış. Daha ilk turunu atarken kırmızı ışığa rastlamış ve durmuş. Durmasıyla da arkadan hızla gelen bir kamyon güm diye vurmuş ferrariye. Adam sinirle inmiş arabasından, kamyoncuda inip hemen yalvarmaya başlamış: Aman abi, altı çocuk babasıyım zaten çok az kazanıyorum, başka gelirim yok, ben ettim sen etme... Adamda acımış ve affetmiş. Bir şey istemeden arabasına binip yoluna devam etmiş. İkinci ışıklarda tekrar bir güüümmm! Sesi.. adam yine sinirle inmiş arabasından, kamyoncu inmeden kafasını uzatmış..

Abi tamam devam et benim!

"Rotasını bilmeyen yelkenliye hiçbir rüzgâr yaramaz. Size olumsuz görünen, ancak yaratılışınızdan kaynaklandığı için değiştirme imkânı bulamadığınız hususlar üzerinde durmayın".

İshak Alaton

Koç Holding'in Efsanevi İsimlerinden CAN KIRAÇ'TAN Tüyolar

★ Çok çalışın, daima öğrenin, işinizi sevin, inisiyatifi kullanın, dürüst olun, mücadeleci olun, kişiliğinizi geliştirin, katılımcı olun, adil olun, sabırlı olun.

★ Aldığınız eğitim sizin bilgi hazinenizdir. Bu hazineyi yenilikleri izleyerek, daima güncel ve canlı tutunuz.

★ Bilginin yanında insan ilişkisine vereceğiniz önem ve bu ilişkinin gerçekleşmesinde göstereceğiniz hüner size başarı yollarını açacaktır.

★ Unutmayınız! İnsan ilişkisine önem vermeyenler asla başarıya ulaşamazlar!

EN ZENGİNLERİN SIRLARI

Forbes dergisinin milyarderler üzerinde yaptığı araştırmada sorulan sorular ve bazı zenginlerin verdiği cevaplar

Mortimer Zuckerman

Yaş: 70 Serveti: 2.4 milyar dolar

Zenginliğinin temeli: Gayrimenkul, medya

En büyük suçluluk duyduğu zevk ne? Önceden keyiflerimin hepsiyle ilişkili bir suç vardı. Ama şu anda hiç yok.

En düşük niteliği ne? Liste öncelik vermek için çok uzun.

Çocuklarına bırakacağı para tutarı nedir? Onlara destek olmak için yeterli, fakat onları tutkudan mahrum bırakacak kadar yeterli değil.

Kenny Trout

Yaş: 59

Servet: 1.3 milyar dolar

Zenginlik kaynağı: Excel Communications

Başarısını neye borçlu? Yüzde 95 şans

En sevdiği kitap hangisi? İncil

Bugüne kadar ders olan olay nedir? Para mutluluğu satın almaz. Parayı başkalarının değil, sadece kendi fikrinize yatırın.

James Sorenson

Yaş: 86

Servet: 4.5 milyar dolar

Zenginlik kaynağı: Medikal cihazlar ve gayrimenkul

Günde kaç çalışanla iletişim kuruyor? Bütün şirketlerimde açık kapı politikası var. Kaç çalışanla görüştüğüm gününe göre değişiyor. Bazen bir iki kişiyle görüşürken, bazı günler bu düzinelerce olabiliyor.

"Deneyim: En acımasız öğretmen odur. Fakat en iyi öğretmen de odur".

C.S. Lewis

Bugüne kadar ders olan en zor olay ne? Enerjimi ve kaynaklarımı başkaları yerine kendi fikirlerime yatırmak. Bunu çok acı bir şekilde öğrendim.

"Aradığını bilmeyen, bulduğunu anlayamaz".

Cladue Bernard

Yatırım için 100 bin dolar var, bunu yapar? Şu anda kurduğum genetik soy organizasynonuna yatırırdım. Sizi 'vida' gibi göreni duvara çivileyin

Donald Trump

Yaş: 61

Serveti: 3 milyar dolar

Zenginliğinin kaynağı: Gayrimenkul

En düşük niteliği ne? Sabırsız olabiliyorum. Ama genelde bunun için iyi bir neden var.

Favori kitabı ne ve neden? Benim yazdığım 'Anlaşma Sanatı'.

Tavsiyesi ne? Eğer birileri sizi vida olarak görüyorsa, onları duvara çivileyin.

"Hayatta rastladığım herkes, bir bakımdan bana üstündür. Bu yüzden kendisinden bir şeyler öğrenebilirim".

Emerson

"İlk çağlarda güçlü olan, endüstri çağında zengin olan kazanırdı. Bilgi çağında ise bilgili olan kazanacaktır".

A. Toffler

"Okunu hedeften öteye atan okçu, okunu hedefe ulaştıramayan okçudan daha başarılı değildir".

Motnaigne

KOT PANTOLONUN GETİRDİĞİ ZENGİNLİK LEVI'S

Loeb Strauss 1829 yılında Bavyera'da doğdu. 1847 yılında ailesi New York'a yerleşti. Burada adını Levi olarak değiştirdi. Levi 1848 yılına kadar ağabeyleriyle ticaret yaptı. Daha sonra Kentucky'ye giderek bohçacılık yaptı. Hayali kendisine bir at arabası alarak bohçayı sırtında taşımaktan kurtulmaktı.

1849 yılında Kaliforniya'da altın bulunduğu haberleri tüm Amerika'da yayılmaya başladı. 1848'de James Wilson Marshall adlı New Jersey'li bir marangoz, California'da değirmen inşa ederken bir miktar altın buldu, böylece altına hücum devri başladı. "Altına hücum" sloganıyla gidebilen herkes altın avına çıktı. Levi'de 24 yaşındayken bu hayalle gitti. Kaliforniya'da ürünler o kadar pahalanmıştı ki, Amerika'nın A bölgesinde bire satılan bir ürün Kaliforniya'da on'a satılır hale gelmişti. Levi Strauss bu ticari boşluğu görünce abisinden aldığı malları San Francisco ya da Kaliforniya'ya getirerek satmaya başladı. Özellikle dikiş makineleri çok fazla sipariş alıyordu. Ayrıca kumaşlara da büyük bir rağbet vardı. Madencinin biri madende çalışanların problemlerinin en büyüğünün pantolonlarının çok çabuk yırtılması olduğunu ve bunun için sağlam pantolon yapıp yapamayacağını sordu. Bu iş Levi Strauss'un aklına yattı. Kanvas kumaş o kadar fazla satılıyordu ki Levi pantolon diktirip satmaya başladı. Pantolon satılmasındaki bu artışın sebebi altın madeni arayanların giydiği pantolonların çok çabuk yıpranmasıydı. Özellikle Fransa'dan gelen denim (şu an bile Amerika'da pamuklu kumaşlardan yapılan kot pantolon kumaşlara denim deniyor) kumaşı çok sağlamdı ve bu lekeleri saklama özelliğinden dolayı mavi rengin tercih edilmesi Levi için çok büyük bir fırsat doğurdu. Fransa kanvası artık onun elinden geçmeye başladı.

"Büyük aşkların ve büyük başarıların büyük riskler içerdiğini unutma. Kim iyi yaşamış, bol bol gülmüş ve çok sevmişse, başarıyı yakalamış demektir".

Bessie Anderson Stanley

Levi Strauss, 1853 yılında Levi Strauss and Company adlı şirketini kurdu ve sadece pantolonla ilgilenmeye başladı. Pantolonların cep ve fermuar problemi çıkınca başka bir terziden aldığı çözüm patentiyle kısa bir süre içerisinde çok büyük satışları yakaladı.

1873'te Levi Strauss, Live's patent Riveted 501 pantolonunu üretti. İlk başlarda çok sıradan bir ürün olarak görülen kot pantolon, çok kısa süre içerisinde üretilen bu pantolonları kovboylar, oduncular, demiryolu işçileri, petrol işçileri ve çiftçilerin en talep gören giysisi haline geldi. Kovboylar için üretilen kotların ise ata rahat binip kullanmaları için dar dikilmesi gerekiyordu. Bunun çaresi de bulundu ve ardından 1902 tarihinde Jeans pantolonların arkasına iki tane cep dikildi. Kısa süre içerisinde günlük giysi haline dönüştürmeyi amaçlıyordu. Ayrıca 1902 senesinde kot pazarı bu kadar gelişirken Levi Strauss hayata veda ediyordu.

1950'lere geldiğimizde ise kot pantolon Amerika gençleri tarafından fazlasıyla beğenilmişti. Özellikle "asi gençlik" diye tabir edilen yeni nesil ile sanatçıların Jeans pantolonları giyinmeleri hızlı bir büyüme sağladı. Yeni markalar pazara girmeye başladı. Bir ara yasaklanmış olan Jean pantolon yasağa uymadı ve gelişmesini hızlandırdı.1960'larda ise kadın giysileri üretti ve uluslararası pazara açıldı.1971'de şirket halka açıldı.1981'e gelindiğinde yalnızca ABD pazarında 502 milyon çift Levi's marka kot satılmıştı. 1980'lerin sonunda Hem aile şirketi olması, kottan başka ürünlerinde imalatının yapılması hem de kendilerine başka rakip görmemeleri sebebiyle işlerinde çok büyük bir düşüş yaşandı. Sonradan toparlansalar da rakipler boş bıraktıkları yerleri çoktan doldurmuşlardı.

... SÖZLERLE ZENGİNLİK ...

Zenginliğin zevkleri yoksulların gözyaşlarıyla satın alınır.

Thomas Fuller

Yoksullara pek cömert davranan zenginlere güvenme.

Plautus

Zenginlik insanı ya destekler ya da yönetir.

Horatiusus

Zenginin malı, züğürdün çenesini yorar.

Türk Atasözü

Yalnız akıllılar zenginliklerini kullanabilir.

Euripides

İnsanın hayatını düzenleyen akıl değil, zenginliktir.

Cicero

Küçük İşlerle Büyük Para Kazanmanın Yolları Jeffrey J. Fox

1. Aynada kendinize bakın. En iyi yaptığınız şey nedir? Bu vasfınız belki de çok para getiren bir işin temelini oluşturacaktır.

2. Devralabileceğiniz bir aile işiniz var mı? Yoksa bünyesinde çalışıp her şeyi öğrenerek kendi işinizi kuracak birikimi elde edebileceğiniz bir aile şirketi mi?

3. Mevcut işletmenizi analiz edin. Şirketinizin hali hazırda çalışmadığı yeni bir iş alanına girebiliyor musunuz?

4. Şirketinizin olması gerekip de girmediği bir pazar var mı?

5. İşletmenizin reddettiği, üzerinde hiç düşünmediği ya da deneyip de başarısız olduğu **iş fikirlerini inceleyin**: Bu fikirler genellikle oldukça başarılı küçük iş fırsatlarıdır.

6. Franchise (Bayilik) dergilerini okuyun. Okuyacağınız bu dergilerde çok sayıda iş fırsatı yakalayabilirsiniz. Bir franchise satın alın ya da kendiniz bir işletme kurarak örneğin 30 yaş üzeri hanımlara yönelik spor salonları sektörüne girin.

"Yapmak istediğin herşeyi düşünerek karar ver, verdiğin kararı da mutlaka gerçekleştir.

Benjamin Franklin

7. Etnik ürünler ve hizmetler sunun. Her gün gittikçe daha da büyüyen etnik grupları inceleyin ve onlara almak istedikleri şeyleri satın. Örneğin; Dominik Cumhuriyeti kökenlilerin, Dominik'te kullandıkları, fakat burada bulamadıkları ürünleri tedarik edip satın. İspanyolca öğrenin ve ürünlerinizi ya da hizmetlerinizi İspanyolca konuşan tüm müşterilere satın.

"Bundan yirmi yıl sonra yaptığınız şeylerden dolayı, yaptıklarınızdan daha fazla pişman olacaksınız. Öyleyse demir alın ve güvenli limanlardan çıkın, rüzgârları arkanıza alın, araştırın hayal edin ve keşfedin."

Mark Twain

8. Her türlü sağlık hizmeti her an gereklidir ve her geçen gün daha da büyüyen bir sektördür.

9. Onarım işleri, bahçe düzenlemesi, ev dekorasyonu gibi beceri isteyen işlere yönelik yayınlar yapan televizyon kanallarını izleyin. Bu kanallarda eğilimleri ve popüler fikirleri öğrenebilirsiniz.Çevrenizde müşterilerinin garajlarını düzenleyen bir işletme var mı? Ya da bahçe bitkileri ve ağaçların bakımlarının nasıl ve ne zaman yapılacağını ayrıntılı bir şekilde anlatan herhangi bir internet sitesi? Veyahut karı-koca her ikisi de çalışan ya da sürekli seyahat eden, ya da birkaç tane evi olan, ya da bunların bir kaçına birden aynı anda sahip olan kişilerin işlerini, onlar adına idare eden herhangi bir işletme?

10. Bunlar gibi işler için çalışacağınız bir şirket alın. Ya hisselerine ortak olun ya da yönetimine girin.

11. Muhasebeciler, güvenilir avukatlar, kredi kuruluşlarının temsilcileri, komisyoncular ve sektörel ilanlar, sizi satın alınabilecek şirketlere götürecek en yararlı kaynaklardır.

12. Çevrenizdeki işletmeleri inceleyin. Bunlardan bir tanesini biraz daha başarılı bir şekilde çalıştırabilir misiniz? Son seyahatiniz sırasında fark ettiğiniz şu iş… Çevrenizde bu işi yapan herhangi biri var mı, yoksa böyle bir işe ihtiyaç mı var?

13. Yıllar önce birilerine bahsedip, sonradan peşine düşmediğiniz fikirlerinizi uygulamaya koyun. O zamanlar varsayımsal iş fikirleri olarak adlandırdığınız eski okul projelerinizi hayata geçirin.

RAY KROC VE MCDONALD'S'IN ZENGİNLİK SIRLARI

"Servisin içtenlikle yapıldığı, fiyatların düşük tutulduğu ve bir masaya oturabilmek için kimsenin kimseyi sigarasını bitirinceye kadar beklemek zorunda kalmadığı, sade, rahat ve"McDonald's" olduğu kolayca anlaşılabilecek restoranlar kurun."

"Hiçbirimiz, hepimiz kadar iyi olmayız".

Ray KROC

Dünyanın neresinde olursa olsun tüm McDonald's şubelerindeki işleyiş, personel, hizmetin aynı olması (küresel düşünme, vizyon).

Kurulduğu günden beridir kalitesinden ve prensiplerinden asla taviz vermemeleri. Barının dört sırrı; Kalite(en ince ayrıntısına kadar), değer, temizlik, servis.

McDonald's'a katılan halkayı işletenlerin sadece ve sadece bu işle uğraşmaları şartının koşulması. İşletmeci, yalnızca bir restoran işletme hakkını alabilir. Başkasıyla ortak olamaz, başkasını ortak edemez. Yönetimi işe odaklandığında başarı kendiliğinden gelir.

Çalışan herkesin takım çalışmasına dâhil edilmesi ve sorumluluk alması.

"Kişinin geleceğe dönük umutları şimdiki gücünün kaynağıdır."

Maxwel

"Büyük adamlar olmazsa hiçbir şey başarılmaz,
insanlar da ancak karar verilirse büyük olabilirler."

Gaulle

BİR ELMA TANESİNİN GETİRDİĞİ ZENGİNLİK

APPLE BÖYLE DOĞDU

Wozniak'ın yapımına giriştiği yeni bilgisayar tasarımı, ilk deneyimi değildir. Yeni yetmelik yıllarında, bir arkadaşıyla birlikte basit bir hesap makinesi yapar. Oğlunun yeteneklerinden gurur duyan anne, makineyi görür görmez telefona sarılır. San Jose Mercury gazetesini arayarak derhal bir muhabir göndermelerini ister. Muhabir gelir, Wozniak icadını gösteriye hazırlarken olanlar olur; cihazdan dumanlar çıkmaya ve yanmaya başlamıştır. Wozniak, hayalleri yıkılmış arkadaşına döner, "resmimiz gazeteye basılmayacak" der "…kahraman olmayacağız."



Ama bu kez, aynı felaket yaşanmayacaktır. Bilgisayar, umulanın da ötesinde, mükemmel çalışmaktadır. Ama Wozniak, Hewlett-Packard'da (HP)ki patronlarına, bilgisayarı üretme hakkını satmayı önerdiğinde kibarca reddedilir: "Hewlett-Packard, şu sıralar, bu tür bir Pazara girmeyi düşünmemektedir."

Ama Jobs, Hewlett-Packard'ın patronları gibi düşünmemektedir. Bir an önce kendi bilgisayar şirketlerini kurma konusunda kararlıdır. Hatta adını bile koymuştur. Hem Oregon'daki çiftlik komünündeki elma ağaçlarını düşünmüş, hem de koyulacak ismin, telefon rehberinde, Atari'den önce gelmesini istemiştir.

KADİR HAS VE ZENGİNLİĞİNİN SIRLARI

- Önünüzde mutlaka bir hedefiniz olsun.
- Hedefe ulaşmak için planlamanızı aklın icaplarına göre yapınız.
- Hayale kapılmayınız.
- Zamanınızı en iyi şekilde değerlendirme gayreti içerisinde olunuz.

- Serveti, para kazanırken değil, harcarken elde edeceğinizi unutmayınız.
- Krize düştüğünüz an, soğukkanlılığınızı kaybetmeyiniz.
- Takım çalışmasına önem veriniz.
- Profesyonelleri daima motive ediniz.
- Büyük düşününüz.
- Teferruatla meşgul olmayınız.
- Yaşamınızın her döneminde, dürüst olunuz.
- Kazandıklarınızı, bir gün kaybedebileceğinizi de hesaba katınız.

CÜZDAN DOLDURMA SANATI

1. Yöntem (Cüzdanını doldurmaya başla)

Para kazanmanın birçok yolu var. Bu yolların hepsi birer altın kaynağıdır ve işçiler bu kaynaktan akan altınlardan bir kısmını cüzdanlarına doğru yönlendirmektedir. Böylelikle az ya da çok, hepinizin cüzdanına doğru akan bir sikke kaynağı olur. Değil mi?

Eğer zengin olmak istiyorsanız, sahip olduğunuz iş imkanlarını kaynak olarak görüp, onlardan faydalanarak başlayabilirsiniz. Bu sizce de akıllıca olmaz mı? Cüzdanınıza koyduğunuz her on sikkeden dokuzunu kullanmak için geri alın. Kısa süre içinde dolacak olan cüzdanınızın artan ağırlığını hissetmek, sizi memnun edecektir.

2. Yöntem (Harcamalarınızı kontrol altına alın)

Keyif için yaptığınız harcamalar ile zorunlu harcamalarınızı birbirinden ayırt etmelisiniz. Dikkatlice, alışkanlıklarınızı düşünün. Burada en çok karşılaşılacak alışkanlık, kabul edilmiş olan belirli harcamalardır.



Akıllıca davranırsak, bu harcamaları en aza indirebilir veya sıfırlayabilirsiniz. Parolanız, harcanan her sikke için değerinin yüz mislini istemek olsun. Gerekli olan bütçeyi hesaplarken,

cüzdanınızı şişirmekte olan onda bire sakın dokunmayın. Bırakın, o sizin gerçekleşmekte olan en önemli arzunuz olsun. Bütçeniz üzerinde çalışmaya devam edin, size yardım etmesi için sürekli olarak ayarlamalar yapın. Şişman cüzdanınızı korumak için, onu asistanınız yapın.

Tıpkı karanlık bir mağaraya sızan parlak ışık gibi, cüzdanından sızanları göstererek, onları durdurmanı ve daha kesin ve gerekli nedenler için harcamalarını kontrol etmeni sağlayacaktır.

3. Yöntem (Sahip olduğun altını çoğalt)

Size söylediğim gibi, bir adamın serveti cüzdanında taşıdığı sikkelerde değil, cüzdanının sürekli olarak dolu olmasını sağlayan gelirinde ve sürekli olarak cüzdanına akan altın kaynağındadır. Herkesin arzu ettiği de budur. Hepinizin arzu ettiği şey bu; çalışsanız da, gezseniz de sürekli olarak akan bir gelir.

Vasat bir gelir ile başlayıp, sahip olduğum birikimler ile benim için çalışıp daha fazla kazandıran altın köleler yarattım. Bu altın köleler, onların ürünleri ve onların da ürünleri ile kazançların inanılmaz boyutlara gelene kadar hep birlikte çalıştılar.

Çalıştırdığın her sikke, tıpkı çayırdaki aynı türden sürünün kendi kendini çoğalttığı gibi çoğalarak, cüzdanına doğru akan servet kaynağı ile sonsuz gelir kaynağın olacaktır.

4. Yöntem (Servetinin zarar görmesine izin verme)

Yatırım yapmanın en önemli kuralı, sermayenin korunmasıdır. Herhangi bir alanda yatırım yapmadan, karşılaşacağın tehlikeleri önceden araştırıp, bilmelisin. Aklınıza çok fazla güvenerek, servetinizi olası yatırımların tuzaklarına emanet etmeyin. Paranızın kar etmesini istiyorsanız bu konuda tecrübe sahibi olanlara danışın. Bu türden bir tavsiye beklenmeden verilir ve yatırım yapmak istediğiniz miktarın toplamına eşit değerde altına kolaylıkla sahip olmanızı sağlar. Eğer sahip olduğun serveti kaybetmeni önlüyorsa, bunun gibi şeyler onun esas değeridir.

O zaman boş bir cüzdanı doldurmaya dair 4. yöntem budur ve en önemli etkisi, dolu bir cüzdanın boşalmasını önlüyor olmasıdır. Akıllı adamlara danış. Tavsiyelerini dikkate al. Sahip oldukları tecrübeler ile servetini zararlı yatırımlardan korumalarına izin ver.

5. Yöntem (Sahip olduğun emlak kar getiren bir yatırım olsun)

Bir adamın kalbinin mutluluk ile dolması için kendi bahçesindeki ağaçtan incir ve kendi bağlarından üzüm yiyebilmesi, sahip olduğu ev ile gurur duyması gerekir. Böylece, sizlere tavsiyem, başınızı sokabilecek bir ev sahibi olmanızdır.

Ev sahibi olmanız ile azalan harcamalar sayesinde sahip olduğunuz geliri kendi zevkleriniz için harcayıp, arzularınız gerçekleştirmenin mutluluğunu tadacaksınız.

6. Yöntem (Geleceğe yönelik kazanç sağlayın)

Servet sahibi olmanın kurallarını anlayış biçiminden dolayı fazlası ile kazanan kişi, ileriye yönelik de düşünmelidir. Zamanı geldiğinde hazırlıklı olabilmesi için, yıllar boyunca faydalanabileceği belirli yatırımlar planlaması veya temin etmesi gerekmektedir.

Herkes aylık olarak cüzi bir miktarda para ödeyerek kendisini sigorta ettirecek. Sigorta olan kişi öldüğü zaman, biriken yüklü miktardaki para ailesine verilecektir. Bunu gerekli olarak görüyor ve tavsiye ediyorum.

Geleceği değil de, şu anı yaşadığımızdan, amaçlarımıza ulaşabilmek için gereken herşeyi yapmalı ve her fırsatı değerlendirmeliyiz. Yaşlılık dönemin ve aileni korumak için gerekli olan ihtiyaçlarını önceden temin etmelisin.

7. Yöntem (Para kazanma yeteneğini geliştir)

Başarılı olmaya, onu arzu ederek başlamalıyız. Arzularınız kesin ve sağlam olmalı. Sıradan arzular, zayıf isteklerdir. Bir adamın zengin olmayı istemesi için küçük arzular yeterlidir. Bir adamın beş parça altın arzulaması, somuttur ve bunu gerçekleştirmek için ısrarcı olacaktır. Servetin artmasını sağlayan işlem şudur: önceleri az miktarda olan servet, yöntemini öğrenip, daha yetenekli olduğunuz zaman fazlalaşır.

Ne kadar çok bilgi sahibi olursak, o kadar çok kazanırız. Boş bir cüzdana dair 7. ve son çare, kendi gücünü geliştirmek, çalışıp daha bilgili olmak, daha hünerli olmak, kendini saygı duyduğunu kanıtlar şekilde davranmaktır. Böylece kendine güvenerek, senin için çok önemli olan arzularına başarılı bir şekilde ulaşabilirsin.

Babil'in En Zengin Adamı George S. Clason

ZENGİN LİDERLERİN ORTAK ÖZELLİKLERİ

1) Gerçek değerler ve tahahhütler koyun.

2) Zor problemlerle birebir ilgilenin, başkalarına havale etmeyin.

3) Sizin altınızdaki çalışanların zor kararlar almalarına izin vermeyin.

4) Mükemmellik standartlarını oluşturun ve onları talep edin.

5) Ayrıntılara dikkat edin. Doğru kararlar vermek için her ayrıntıyı hesaba katın.

6) Aciliyet kavramını yaratın! Bir şey yapmak, hiçbir şey yapmamaktan daha iyidir.

7) Taahhütler alın ve onları gösterin. Olasılıkların üzerine konsantre olun.

8) Hatayı, başarıya uzanan yolda bir basamak taşı olarak görmek isteyin.

9) İnsanlarla ilişkilerinizde sabırlı ve eğlenceli olun.

10) Eğlenmeden bir şey başaramazsınız.

◆ ◆ ◆

Kızı Leyla Alaton'un Değerlendirmesiyle

İSHAK ALATON'dan Başarı Prensipleri

- Birinci prensip; tutarlı olmak. Prensiplere bağlı kalmak.
- İkinci prensip; güven vermek. Etrafa güven telkin etmek.
- Üçüncü prensip; saygın olmak; etrafınızın, sizi saygın insan olarak görmesi. Zengin olmak başka, saygın olmak başka...

"Sakın karşılaştığınız bir zorlukta hemen havlu atmayın, moralinizi bozmayın. Düşününce mutlaka bir çözüm yolu bulursunuz"

Şahinler Holding Kemal Şahin

SAMSUNG

Balık Satmaktan Teknoloji Devliğine

Byung Chull Lee 1 Mart 1938'de, kurutulmuş balık, sebze ve meyve ihraç eden bir firmaydı. 1951'in Ocak ayında Samsung olarak başladığı ticari faaliyetlerine, bünyesine kattığı birçok firmayla, 1969'da Samsung-Sanyo Electronics ismini alarak küresel bir güç olmaya aday hale geldi. SAMSUNG Kore dilinde "üç yıldız" anlamına gelmektedir. 1970'lerde kimya, petrokimya, elektronik ev gereçleri üreterek, hem yurtiçi hem de yurtdışında tanınmaya başladı. 1980'li ve 90'lı yıllar, firmanın kendini dünyanın en büyük beş teknoloji firması arasında gördüğü yıllar oldu. 1997'deki Asya Ekonomik Krizi'nden en az etkilenen şirketler arasındadır. Emlak işinde de yaptığı faaliyetler dünyadaki en büyük firmaları arasına girmesini sağlamıştır. Samsung Elektronik 2004-2005 yıllarında gerçekleştirdiği büyümeyle dünyanın en değerli markaları sıralamasında 20. sırada gösterilmiştir.

Samsung çeşitli şirketlerden oluştuğu halde, en büyük yatırımlarını yaptığı ve en tanınan şirketi Samsung Elektronik'tir. Ayrıca güney Kore'nin büyümesinin sebebi olarak ta Samsung gösteriliyor. Özellikle Japonya'nın uzun süren Güney Kore baskısı sebebiylede Japon şirketlerini geçme gibi bir hedef biçilmiştir.

SAMSUNG'UN YÖNETİM FELSEFESİ VE VİZYONU

Hem kendi değişimine hem de dünyadaki yeni gelişimlere tepki veren bir misyon bildirisine sahiptir. Zaman ilerledikçe, sahip olunan misyon bildirisi, büyüyen küresel operasyonlar, dünya ekonomisindeki hızlı değişmeler ve sağlam rakiplerin yarattığı rekabete uydurmak için değiştirilir.

Kendi ülkemizi aşarak tüm dünyanın daha iyi yaşam standartlarına ulaşmasını sağlamak.

"Ulusal ekonomik katkı", "insan kaynaklarına öncelik", akılcılığın takip edilmesi". Her slogan, SAMSUNG'un geçmişinde önemli anları

temsil etmekte ve şirketin yerel bir endüstriyel lider konumundan dünya tüketici elektroniği devine büyümesindeki farklı aşamaları yansıtmaktadır.

"İnsan kaynaklarını ve eldeki teknolojileri, üstün ürünler ve hizmetler oluşturmaya, dolayısıyla dünya toplumuna daha iyi katkıda bulunmaya adamak. Çalışanların yeteneği, yaratıcılığı ve kararlılığı, çabalarımızın temel etkenleridir.

SAMSUNG olarak, topluma ve ulusal sınırlarımızın dışındaki insanların karşılıklı refahına yapmış olduğumuz katkıların başarısının, şirketi gerçekte nasıl yönettiğimize bağlı olduğuna inanıyoruz. Hedefimiz, müşterilerimizle birlikte geleceği yaratmaktır.

ZENGİN MARKALARIN İSİMLERİ NEREDEN GELİYOR?

COCA COLA: Dr. J. Pemberton, üçayaklı pirinç bir çaydanlıkta lezzetli ve serinletici bir şurup imal etmişti. 8 Mayıs 1886 tarihinde George Atlanta'da bulduğu içeceği önce dost ve arkadaş çevresine ikram eden mucit, dünyanın en tanınan ürününün temellerini böylece attı. Pemberton'un ortağı ve aynı zamanda muhasebecisi Frank Robinson, iki C harfinin mükemmel bir estetik yaratacağını düşündü ve kendi el yazısıyla Coca Cola yazdı.

SHELL: Marcus Samuel, Londra'da doğa hayranlarına deniz kabukları satmak için küçük bir dükkân açtı. 1833'teki bu gelişmeden sonra, baba, dükkânında kendi işini yaparken Marcus'un oğlu, aydınlatma ve yemek pişirme için Uzakdoğu'ya gaz ihraç etme fikrini geliştirdi. 1892'de ilk tankerini tutarak 4 bin ton Rus gazyağını Singapur ve Bangkok'a teslim etti.

LACOSTE: Rene Lacoste, meşhur bir Fransız tenisçiydi. 1926'da şampiyonayı kazanan Rene, aynı zamanda modacı da olduğu için kendisinin tasarladığı beyaz bir gömlek giymişti. Bu, nemi tutmaya yarayan hafif kumaştan yapılmış bir gömlekti. 1927'de Davis Kupası sırasında, timsah derisi bir bavul üzerine oynadığı bir bahis yüzünden Amerikan basını kendisine 'timsah' lakabını takmıştı. Lacoste'ın arkadaşı Robert Geore, kortlarda giydiği blazer'a bir timsah resmi çizdi. Böylece meşhur Lacoste logosu oluştu.

LEVIS: 24 yaşındaki Alman göçmeni Levi Strauss, New York'tan San Francisco'ya az miktarda tekstil ürünüyle yola çıkar. Amacı ağabeyinin New York'taki tekstil işinin bir şubesini açmaktır. Gelişinden kısa bir süre sonra bir maden arayıcısı Strauss'un ne sattığını öğrenmek ister. Strauss ona çadır ve araba örtüsü için branda bezi olduğunu söyleyince "Pantolon getirmeliydin!" diyerek yeterince dayanıklı pantolon bulamadığından bahseder. Bunun üzerine, Levi Strauss 1873'te dikişli cep modelini kullanmaya başlar.

HOOVER: Geceleri hademe olarak çalışan bir mucit olan Murray Spangler, Ohio'da bir mağazada halı temizliyordu. Süpürgesinden çıkan toz astımını azdırınca buna bir çözüm bulma yoluna gitti. Ürettiği aletle soluduğu havadan tozu emmeyi başardı. Bunun önemli bir cihaz olduğunu düşündüğü için de finans aramaya başladı. Aile dostu ve ortağı olan Susan Hoover, 1908'de ürünün patentini Spangler'dan satın aldı. Böylece ilk elektrikli süpürge doğmuş oldu.

BMW: İsmi uzun şirketlerden biri BMW (Bayerische Motoren Werke AG-Bavyera Motor Fabrikası) işe uçak üretimiyle başladı. Daha sonra otomobil ve motosiklet üretimine geçen BMW'nin parçalı ambleminin mavi kısmı gökyüzünü, beyaz kıs mı uçak pervanesinin dönerken oluşturduğu görüntüyü temsil eder.

OPEL: 21 Ocak 1863 tarihinde girişimci Adam Opel tarafından kuruldu. İlk zamanlarında dikiş makinesi ve bisiklet üreten bir firma olan Opel, otomobil üretmeye 1899 yılında başladı. Opel'in amblеminde tekerleğin ortasında bir şimşeğe yer veriliyor. Amblemdeki tekerlek güveni, şimşek ise hızı simgeliyor. General Motors's (GM) bağlı olan Opel'in bugün beş kıtada 170'den fazla ülkede otomobil ve ticari araçları satılıyor.

FERRARİ: 1929'da Alfa Romeo'nun yarış takımı olarak kurulan Ferrari'nin hikâyesi, kurucusu olan Enzo Ferrari'nin yaşam hikâyesi olarak kabul edilir. Ferrari, İtalyancada 'nalbant' demektir. İtalyan kontesin 1923'te Enzo Ferrari'ye hediye ettiği at maskot, Ferrari'nin amblemini oluşturur. Amblemdeki sarı ile kırmızı, firma sahibinin yaşadığı şehir Modena'yı ve yarışa olan sevgiyi simgeliyor.

FİAT: Kökleri 1899'a dayanan Fiat, Giovanni Agnelli tarafından Torino'da kuruldu. İsmini 'Fabbrica Italiana Automobili Torino' kelimelerinin baş harflerinden aldı. Bu ismin kısaltması olan amblem, 60 yıl aradan sonra 1990'da defne ağacı çevreli daire içine yerleştirildi. Defne firmanın uzun geçmişini simgeliyor.

AEG: Alman Endüstri devi AEG (Allgemeine Elektrcitäts-Gesellschaft)?de 1907 yılında göreve başlayan Art Direktör Peter Behrens ilk iş olarak logoya el attı. Basit ama güçlü bir ifade vermek için logoyu üç büyük harf ve bir dikdörtgenden oluşturdu. Dikdörtgende değişiklikler yaşayan logo hala harfleriyle bugün kullanılmakta.

DAEWOO: Koreli markayı yaygın olarak Barış Manço'lu reklamlarılyla tanımıştık. Ancak fıskiyeyi andıran logonun anlamını çok az insan biliyor. 1974 yılında yaratılan bu logo, Kore dilinde "Daewoo" kelimesiyle anlatılan evrenin sonsuzluğunu simgeliyor.

DAİHATSU: Logoda kullanılan uçan figür, kimilerine göre bir uzay gemisine, kimilerine göreyse mermiye benziyor. Ancak bu figür, aslında dinamik D harfinden başka bir şey değil. Marka adıysa, merkezinin bulunduğu yer olan Osaka-Dai ve Japonca'da otomobil fabrikası anlamına gelen "Hatsudoki" kelimesiyle ilintili. Japon firma, 1958 yılından bu yana Osaka'da otomobil üretimi yapıyor.

VOLVO: Latince konuşabilen bu İsveç markası: "ben yuvarlanıyorum" diyor. Volvo'nun Eski Roma dilinde bir sözcük olması, Volvo adlı bir kurucusunun olmadığını da işaret ediyor. Gerçekten de kurucuların adları Gabrielsson ve Larson'du. Firmanın amblemiyse bir Volvo yazısı ve arka plandaki oklu bir daireden oluşuyor. Mitolojide bu oklu daire, demir silahlarıyla savaş meydanlarında terör estiren savaş tanrısı Mars'ı sembolize ediyor.

JAGUAR: William Lyons ve William Walmsley tarafından motosiklet sepeti üretimi için kurulan şirketin logosu en hızlı kedigillerden olan Jaguar. Şirket, otomobillerinin motor kaputunun üstünde yer alan zıplayan jaguar figürünü, olası kazalarda yaralanma riskini azaltmak için Jaguar resmini logo olarak kullanıyor.

RENAULT: Renault baklava şeklinin bulunuşu 1930'lu yıllara dayanıyor. Amblem klasik ve durgun şekli ile geleceği simgeliyor. Kurucusu olan Louis Renault'un soy ismini alan şirketin amblemi, 1992 yılında küçük değişikler geçirerek bugünkü halini aldı.

MERCEDES: Mercedes ve Benz firmaları 1926 yılında birleşir. Daimler'in ortağı olan Emil Jellinek'in kızı Mercedes ve Karl Benz'in soy isminden türeyen bir isimdir. Mercedes-Benz. Mercedes'in İspanyolca anlamı ise Mars gezegeni. Yıldız, motorlu araçların 'karada, suda, havada' evrenselliğini simgeliyor. Bu arada Mercedes figürü dünyanın en çok çalınan amblemi.

MİTSUBİSHİ: Japoncada Mitsu üç, Bishi ise elmas anlamında kullanılıyor. Amblemin anlamı ise Samuray erdemi. Üç kanatlı baklava şeklindeki amblemde, Samuray armasından esinlenilmiş.

PEUGEOT: 1887'de Fransa'da kurulan şirketin asıl işi testere üretmekti. 'Bir aslan gibi güçlü' sloganıyla satılan bu ürünlerdeki aslan amblemi, daha sonra üretilen arabalarda da kullanmaya başlandı. Armand Peugeot'nun kurduğu şirket otomobil, bisiklet ve motosiklet üretiyor.

VOLKSWAGEN: Şirket Almanya'da, 1938'de Nasyonal Sosyalist Alman İşçi Partisi (Nazi) tarafından Alman Otomotiv Birliği'ne kurduruldu. Volkswagen (VW) adı Almanca'da 'halkın arabası' anlamına geliyor. Amblem, Porsche mühendisi Franz Xaver tarafından yaratıldı. Logonun iki harfi Almanya'nın Wolfsburg şehrini simgeliyor.

PORSCHE: Amblemdeki siyah at, Almanya'nın Stuttgart şehrinin armasından, geyik boynuzu ile kırmızı-siyah çizgilerse Württemberg köyünün flamasından alınmış. Şirket Volkswagen Beetle'ı da yaratan Ferdinand Porsche tarafından 1931 yılında kuruldu.

MICHELIN: 1894'te gerçekleşen Lyon Evrensel Sergisinde üst üste yığılmış lastikler Michelin kardeşlere ilham kaynağı olur. Edouard, André'ye bu yığını göstererek "Kolları olsaydı, bir insan olabilirdi" der. André Michelin birkaç yıl sonra bu benzetmeyi hatırlayacaktır…

MASERATİ: Dünyanın en prestijli otomotiv firmalarından Maserati'nin logosunda şirketi yaratan kardeşlerin doğduğu Bologna'da bulunan fıskiyeli havuz kullanılmış. Havuz, denizlerin tanrısı Neptün'e ithaf edilmiş. Neptün'ün sembolü üçlü çatal da logo olarak seçilmiş.

TEFAL: Marc Gregoire'ın karısı da yaptığı omletleri, sürekli tavaya yapıştırmaktadır. Çare olarak balık oltalarında kullanılan PFTE maddesinden yola çıkar ve 1956'da tutmayan tava Tefal'i yaratır.

NİKE: Nike'ın çalışanlarından Jeff Johnson, bir gece rüyasında Yunan tanrısı Nike'ı görür. Patronu Phil Knight, ürettiği ürün için 'Dimension 6' adını kullanmayı düşünürken, bu rüya markanın isminin değişmesinde etkili olur. Ünlü spor mağazası Nike adını alırken, logo da 35 dolara bir öğrenciye yaptırılır.

AUDI: Audi amblemindeki dört yüzük, üretim için bir araya gelen dört firmayı simgeliyor. Audi ismi, firmanın eski yöneticilerinden olan mühendis August Horch tarafından verildi. Markaya kendi ismini vermeyen Horch, Latincedeki karşılığı olan Audi'yi buldu. Latince 'Dinle' anlamına gelen Audi, 1932'de Audi, DKW, Horch, ve Wenderer isimli dört bağımsız üreticinin birleşmesiyle oluşur. Amblemdeki halkalar her zaman olimpiyat halkalarına benzetilse de bu birleşmeyi gösterir. Amblem dört şirketin ayrılmaz birliğini ve farklı karakterlerinin buluşmasını simgeler. 1969 yılında en büyük motosiklet üreticilerinden olan NSU gruba katılmış olsa da bu dört halka değişmeden kaldı.

ALFA ROMEO: İtalyan otomobil üreticisi ilk kez 1907 yılında Milanlı aristokrat bir aile tarafından kuruldu ve ismini şirketin kurucusu olan Nicola Romeo'dan aldı. Markanın ön ismi ise 'Anonima Lombarda Fabbricca di Automobili'di. Amblemdeki kırmızı haç soyluluğu, beyaz zemin halkı ve köylüleri simgeliyor. Taç giymiş engerek yılanı ise soylu Viscoti Ailesi'nin armasından bir alıntıydı. Şirket 1986 yılından bu yana Fiat'ın bir parçası.

... ZENGİNLİK ANTOLOJİSİ ...

"Yüz başarın olabilir, bir ihmal işi bitirir."

Jak V. Kamhi

Yapabilirler çünkü yapabileceklerini düşünüyorlar.

Virgil

Basit bir adamın elinden geleni yapmaya çalışması, zeki bir adamın tembelliğinden iyidir.

G. Gracian

Bir milletin büyüklüğü, nüfusunun çokluğu ile değil, akıllı ve fazilet sahibi adamlarının sayısı ile belli olur.

Victor Hugo

Mağlubiyete uğrayınca ümitsizliğe kapılma, her başarısızlıkta bir zafer arzusu yatar.

Germain Martın

Başarı insana belki çok şey öğretmez, fakat başarısızlık çok şey öğretir.

Çin Atasözü

Başarısızlıklar, kuvvetlilere daha da kuvvet verir.

Saint Exupery

İyi bir başlangıç, yarı yarıya başarı demektir.

Andre Gide

Para asıl parayı çekerse, başarı da başarıyı çeker.

Chamfort

Güçlükler başarının değerini artıran süslerdir.

Moliere

Dünyada birçok kabiliyetli kişiler, küçük bir cesaret sahibi olmadıkları için kaybolurlar.

Sydney Smith

Hata değil çare bulun.

Henry Ford

Düşünceli olun, çünkü karşılaştığınız herkes inanın en az sizin kadar zorlu bir mücadele veriyor.

Plato

Tez elde edilen başarı, insanı kararsız ve maceraperest yapar.

Bacon

ZENGİNLİĞİN SON VE İLK KURALI

"Ya en iyisini yapacaksın ya da
ilk sen yapacaksın!"

KAYNAKÇA

- Dünya Tarihine Yön Veren En Etkin 50 Şirket, Howard Rothman, Neden yayınları
- Büyük Markalar Büyük Hatalar, Jack Trout, MediaCat Yayınları
- Coca Cola'nın formülü Nasıl Bulundu, Jack Mingo, Güncel Yayıncılık
- Jack Welch ve General Electric'in Yolu, Literatür yayınları
- 7 Dahi CEO, Jeffrey A. Krames
- Capital Türkiye

www.kendinigelistir.com

www.koniks.com

www.markalartarihi.com

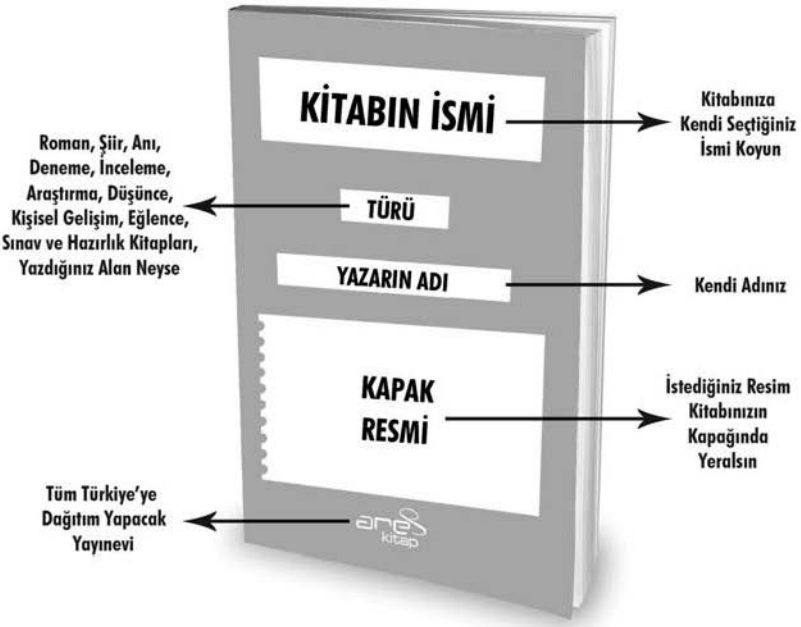
www.kobifinans.com

www.tumgazeteler.com

Tüm Türkiye
Sizin Kitabınızı Okusun İstemez misiniz?

Artık Herkesin Kitabı Olacak

Hemde Tasarımı - Baskısı Dünya Standartlarında ve Tüm Türkiye Dağıtımında



Kitap Üretim Ajansı ve ARES KİTAP İşbirliği ile

Tel: (0212) 445 00 45 pbx Faks: (0212) 445 00 90 ares@areskitap.com

NOT: KAPAK - İÇERİK TASARIMI v e REDAKSİYON ÜCRETİ YAZARA AİTTİR. EDİTÖRYA, BASKI ve DAĞITIMI YAYINEVİ ÜCRETSİZ OLARAK YAPACAKTIR.



Hiperlink Yayınları
Cankurtaran Meydanı, No: 6
Sultanahmet, Eminönü, İstanbul, Türkiye
Tel: +90 212 5164681-82
Faks: +90 212 5164684
e-mail: info@hiperlink.com.tr