Machine Translated by Google

"A treasure chest of ideas for achieving greater success than you ever thought possible!"

—**Brian Tracy,**
speaker and author of *Maximum Achievement*

THE COMPOUND EFFECT

MULTIPLYING YOUR SUCCESS. ONE SIMPLE STEP AT A TIME.

DARREN HARDY
— Publisher of *SUCCESS* magazine

Yazar Hakkında

Bir zamanlar Orison Swett Marden'in oturduğu sandalye, W. Clement Stone, Napoleon Hill ve Og Mandino'nun ardından SUCCESS yayıncısı ve yayın yönetmeni Darren Hardy artık burada. Darren, on altı yıldır kişisel gelişim sektöründe lider bir isim ve iki kişisel gelişim odaklı televizyon kanalına liderlik ediyor: The People's Network (TPN) ve The Success Training Network (TSTN).



Dünyanın en iyi uzmanlarının katılımıyla binlerce TV şovu, canlı etkinlik ve ürün ve program üretip yayınlıyoruz.

Darren, Bileşik Etki'de ortaya koyduğu prensiplerin bir ürünüdür. Girişimci olarak Darren, on sekiz yaşına geldiğinde altı haneli bir gelir elde ediyordu; yirmi dört yaşına geldiğinde yılda bir milyon dolardan fazla kazanıyordu ve yirmi yedi yaşına geldiğinde yılda 50 milyon dolar gelir elde eden bir şirketin sahibiydi. Binlerce girişimciye akıl hocalığı yapmış, birçok büyük şirkete danışmanlık yapmış ve birçok şirket ve kâr amacı gütmeyen kuruluşun yönetim kurullarında görev yapmaktadır.

SUCCESS'in yayıncısı ve yayın yönetmeni olarak dergisinde Darren, insan performansı ve başarısı konusunda önde gelen uzmanların yanı sıra günümüzün en iyi CEO'ları, devrim niteliğindeki girişimcileri, süperstar sporcuları, eğlence sektörü çalışanları ve Olimpiyat şampiyonlarıyla röportajlar yaparak, olağanüstü başarılarının ardındaki sırları ortaya çıkarmak ve paylaşmak için eşsiz bir konumda bulunuyor.

Her ay SUCCESS dergisinin sayfalarında, blogunda (http://DarrenHardy.SUCCESS.com), Twitter'da (@DarrenHardy), Facebook'ta (DarrenHardyFan) ve ülke genelindeki girişimcilerin canlı izleyicileri önünde, mevcut en iyi bilgi ve stratejileri, kendi sokaklarda denenmiş başarı prensipleriyle harmanlayarak sunuyor. Darren'ın kişisel gelişim tutkusu, iş ve yaşam felsefesinin merkezinde yer alıyor. Başkalarının daha zengin ve daha tatmin edici hayatlar yaşamaları için potansiyellerine ulaşmalarına yardımcı olmaya kendini adamış durumda.

Darren popüler bir açılış konuşmacısıdır ve CNBC, MSNBC, CBS, ABC ve FOX'un ulusal radyo ve TV programlarına düzenli olarak katılmaktadır.

Başarı mı istiyorsun?

Şu ankinden daha başarılı mısın?

Ve hayal ettiğinizden çok daha büyük bir başarı mı?

İşte bu kitap tam da bu konuyu anlatıyor.

Başarmak.

Hiçbir numara yok. Hiçbir abartı yok. Son olarak, sadece Başarıyı elde etmek için gerekenler hakkında gerçek.

SUCCESS dergisinin yayıncısı olan yazar Darren Hardy, her şeyi duymuş, her şeyi görmüş ve çoğunu denemiştir. Bu kitap, başarıyı yönlendiren temel prensipleri ortaya koyuyor. Bileşik Etki, her üstün başarı sahibinin olağanüstü başarı elde etmek için bilmesi, uygulaması ve ustalaşması gerekenlerin özünü içeriyor. Kitapta şu konularda stratejiler bulacaksınız:

- Her seferinde nasıl kazanılır! Herhangi bir hedefe ulaşmak ve herhangi bir rakibi, daha zeki, daha yetenekli veya daha deneyimli olsalar bile, yenmek için 1 numaralı strateji.
- İlerlemenizi engelleyen kötü alışkanlıklarınızı (bazılarının farkında olmayabilirsiniz!) ortadan kaldırın.
- Büyük atılımlar için gereken birkaç temel disiplini zahmetsizce kurmak.
- Motivasyonun gerçek ve kalıcı anahtarları: Kendinizi yapmak istemediğiniz şeyleri yapmaya nasıl ikna edersiniz.
- Yakalanması zor, muhteşem momentum gücünü yakalamak. Bunu yakalayın, durdurulamaz olacaksınız.
- Süper başarı sahiplerinin hızlanma sırları. Haksız bir avantaja mı sahipler? Evet, öyle yapıyorlar ve artık siz de yapabilirsiniz!

Olağanüstü bir hayat yaşamak konusunda ciddiyseniz, arzuladığınız başarıyı yaratmak için Bileşik Etki'nin gücünden yararlanın. Yolculuğunuza bugün başlayın!

Machine Translated by Google

O BİRLEŞTİRMEK EFFECT

BAŞARINIZI ÇOĞALTIN. HER SEFERİNDE BİR BASİT ADIM.

Bu kitap veriliyor

_____

çünkü ben seni ve senin daha büyük başarını önemsiyorum,

_____

Machine Translated by Google

Ayrıca Darren Hardy tarafından

Şimdiye Kadarki En İyi Yılınızı Tasarlayın: BÜYÜK HEDEFLERE
ULAŞMAK İÇİN KANITLANMIŞ BİR FORMÜL

Machine Translated by Google

Bileşik Etkiye Övgüler

"Yılların kanıtlanmış ve kazançlı deneyimine dayanan bu güçlü ve pratik kitap, özel yeteneklerinizi kullanarak etrafınızdaki fırsatları nasıl en üst düzeye çıkaracağınızı gösteriyor. Bileşik Etki, düşündüğünüzden daha büyük başarılara ulaşmanız için bir fikir hazinesi!"

— Brian Tracy, konuşmacı ve Zenginliğe Giden Yol kitabının yazarı

"Olağanüstü bir hayat yaşamak için harika bir formül. Okuyun ve en önemlisi, harekete geçin!"

— Jack Canfield, Başarı İlkeleri: Başarıdan Nasıl Kurtulunur kitabının ortak yazarı
Bulunduğunuz Yerden Olmak İstediğiniz Yere

Darren Hardy, kişisel gelişim alanı için yeni bir kitap yazdı. Eğer gerçek bir şey arıyorsanız - hayatınızı değiştirebilecek ve hayallerinizi gerçeğe dönüştürebilecek gerçek araçlara sahip gerçek bir program - Bileşik Etki tam size göre! Bu kitabı, kendi hayatımda tekrar üzerinde çalışmam gereken şeylere geri dönüp bakmak için kullanmayı planlıyorum! On kopya satın alın, biri kendinize, dokuzu da sevdiklerinize, hemen dağıtın - alanlar size teşekkür edecek!

— FinishRich.com'un kurucusu ve sekiz New York romanının yazarı David Bach
The Automatic Millionaire dahil olmak üzere Times'ın en çok satan kitapları

"Bu kitap, başarı merdivenlerini ikişer ikişer tırmanmanızı sağlayacak. Alın, okuyun ve biriktirin."

— Jeffrey Gitomer, Satış İncili ve Satışın Küçük Kırmızı Kitabı'nın yazarı

Darren Hardy, dünyanın en başarılı insanlarının beyin gücünü bir araya getirip gerçekten önemli olana indirgeme konusunda eşsiz bir konumda. Basit, doğrudan ve özlü; bunlar hayatıma ve tanıdığım her üst düzey iş liderine rehberlik eden ilkeler. Bu kitap size kendi daha büyük başarınıza, mutluluğunuza ve tatmininize giden yolu gösterecek.

—Donny Deutsch, televizyon sunucusu ve Deutsch, Inc.'in başkanı

Bileşik Etki , hayallerinizdeki hayata ulaşmanız için harika bir formül. Adım adım rehberiniz olsun. Okuyun ve inceleyin, ama en önemlisi, uygulamaya koyun!

— Chris Widener, konuşmacı ve Etkileme Sanatı: Başkalarını İkna Etmek Sizinle Başlar ve On İki Sütun kitaplarının yazarı

Machine Translated by Google

Darren Hardy, Bileşik Etki ile sağduyunun -uygulandığında- inanılmaz derecede sıra dışı sonuçlar doğurduğunu kanıtlıyor. Bu basit adımları izleyin ve olmanız gereken kişi olun!

—Denis Waitley, konuşmacı ve Kazanmanın Psikolojisi kitabının yazarı

"Bileşik Etki, rekabette öne geçmenize, zorlukların üstesinden gelmenize ve hak ettiğiniz hayatı yaratmanıza yardımcı olacak!"

— T. Harv Eker, New York Times'ın 1 numaralı en çok satan kitabı Milyoner Zihnin Sırları'nın yazarı

Einstein, 'Bileşik faiz dünyanın sekizinci harikasıdır' demiş. Başarılarınızı artırmak için, arkadaşım Darren Hardy'nin dehasını okuyun, kavrayın, anlayın ve tüm hayallerinizi, umutlarınızı ve arzularınızı gerçekleştirmek için kullanın.

— New York Times'ın en çok satan 1 numaralı serisi Tavuk Suyuna Çorba'nın yaratıcılarından ve Bir Dakikalık Milyoner kitabının ortak yazarı Mark Victor Hansen

"'Başarı'dan bahseden ama bunu kişisel hayatlarına, ilişkilerine, evliliklerine ve ailelerine yansıtmanın bir yolunu bulamayan insanlar ne saygımı ne de hayranlığımı kazanıyor. Aslında, sözleri içi boş geliyor. Darren Hardy'yi tanıdığımız günden beri, çocuklarımızdan, eşlerimizden ve ailelerimizin nasıl olduğundan bahsetmediğimiz tek bir sohbetimiz bile olmadı.

Darren'ın başarıya ulaşmak konusunda çok şey bildiğini düşünüyoruz ve daha da önemlisi, insanların bunu doğru nedenlerle başarmasını istiyor!"

— New York Times'ın 1 numaralı en iyi kitaplarının yazarları Richard ve Linda Eyre Çocuklarınıza Değerleri Öğretmek

"Daren Hardy'nin Bileşik Etkisi , ihtiyacı olan herkes için önemli olan başarı prensiplerinin bir araya geldiği bir kitap! Bir düşünce lideri olarak sektörümüze önemli bir katkı sağlıyor. Harika bir kitap!"

—Stedman Graham, yazar, konuşmacı, girişimci

"Zaman zaman, şu anki durumunuzdan, hep olmak istediğiniz yere sıçrama fırsatı yakalarsınız. Bu kitap tam da o fırsat. Ve şimdi tam zamanı. Öncü bir isimden muhteşem bir eser."

— Robin Sharma, En Çok Satan 1 Numaralı Kitaplar'ın yazarı Ferrari ve Unvanı Olmayan Lider

Machine Translated by Google

Bu kitap şunlara ithaf edilmiştir:

Sağdıcım, babam Jerry Hardy: Bileşik Etkinin prensiplerini bana örnek olarak öğreten adam.

Ve akıl hocam Jim Rohn'a: Bana birçok şeyin yanı sıra, önemseyen insanlarla ilgili konularda konuşmayı öğreten adam.

Machine Translated by Google

"İnsanların başarılı olmaları ve anında sonuç almaları için onlara yardımcı olmak adına hayatımı harcadım. Bu yüzden bu kitabı çok seviyorum ve tüm müşterilerime tavsiye ediyorum. Darren, güçlü teknikleri paylaşma ve olduğu gibi anlatma konusunda inanılmaz bir yeteneğe sahip. Böylece değerli zamanınızdan tasarruf edip başarı formülünü hemen uygulamaya koyabilirsiniz."

—Connie Podesta, ana konuşmacı, yazar ve yönetici koçu

"Başarının temellerini bilen biri varsa, o da SUCCESS dergisinin yayıncısı ve yayın yönetmeni Darren Hardy'dir! Bu kitap, temellere geri dönüp odaklanmayı, başarıya ulaşmak için gerçekten ne gerekti̇ği̇ni̇ anlatıyor. Bileşik Etki'yi hayatınız boyunca kullanacağınız bir kullanım kılavuzu haline getirin - her seferinde basit bir adım!"

—Dr. Tony Alessandra, Platin Kuralı ve Karizma kitaplarının yazarı

"Darren Hardy , Bileşik Etki ile kişisel gelişim alanında en iyi yazarlar arasına katıldı! Başarı ve gerçek potansiyelinizi yaşama konusunda ciddiyseniz, bu kitabı mutlaka okumalısınız. Başarı için bir kullanım kılavuzu görevi görecek."

—Nightingale-Conant'ın başkanı Vic Conant

"Hayat hızlı ve dikkat dağıtıcı birçok şeyle dolu. Etkili bir şekilde ilerlemek istiyorsanız, bu kitabı sadece okumayın; fosforlu kalemle çalışın."

—Tony Jeary, dünyanın en iyi CEO'larına ve yüksek başarı gösterenlere koçluk yapıyor

SUCCESS dergisi, bir asırdan uzun bir süre önce yayın hayatına başladığı günden bu yana güçlü fikirlerin kaynağı oldu. Şimdi, derginin 21. yüzyıl sorumlusu Darren Hardy, her zaman hayalini kurduğunuz hayatı yaratmanız için ihtiyaç duyacağınız temel bilgileri derledi. Bu kitabı sadece okumamalısınız; baştan sona okumalısınız.

— Steve Farber, çok satan The Radical Leap ve Greater Than Yourself kitaplarının yazarı

"Bu, başarı arayanlar için mutlaka okunması gereken bir kitap. Bunun için ne gerektiğini bilmek ister misiniz? Ne yapacağınızı mı merak ediyorsunuz? Hepsi burada. Bu, başarınız için kullanım kılavuzunuz.

— Keith Ferrazzi, New York Times'ın en çok satan kitaplarından Who's Got Your Back ve Never Eat Alone kitaplarının yazarı

"Temeller asla değişmez! Darren Hardy, bu kitaptaki açık ve öz fikirleri izlerseniz hem başarılı hem de önemli olabileceğinizi güçlü ve ikna edici bir şekilde gösteriyor. Bu eseri seveceksiniz. Hardy, her şeyi bir araya getirme konusunda bir dahi."

— Dr. Nido R. Qubein, High Point Üniversitesi rektörü ve
Great Harvest Bread Co.'nun başkanı

Machine Translated by Google

Bileşik Etki, başarıya giden güçlü ve kapsamlı bir rehber. Sizi bulunduğunuz yerden olmak istediğiniz yere götürecek eksiksiz bir strateji sunuyor. Darren Hardy ismi başarı demek! Tavsiyem, kitabı okuyun, çalışın ve başarıya ulaşın.

—The Mirror Test kitabının yazarı ve Kodak'ın CMO'su Jeffrey Hayzlett

"Hayatınızın geri kalanını başarıya nasıl ulaşacağınızı bulmaya çalışarak geçirebilir veya bu kitapta bulunan kanıtlanmış ve test edilmiş ilke ve yöntemleri takip edebilirsiniz. Seçim sizin; zor yoldan mı... yoksa akıllı yoldan mı!"

—John Assaraf, The Answer ve Having It All kitaplarının yazarı

"Sonunda! Darren Hardy bu kitapla bunu başardı. Her zaman hayalini kurduğunuz hayata ulaşmak için gereken temel bilgilerin muhteşem bir özeti. Bu temellerde ustalaşın ve geleceğinizin efendisi olun!"

— Don Hutson, konuşmacı, New York Times'ın en çok satan 1 numaralı kitabı The One Minute Entrepreneur'ın ortak yazarı ve US Learning'in CEO'su

"Hayatınız, attığınız her adımın net sonucu olacaktır. Bu güçlü rehberin size daha iyi seçimler yapmayı, daha iyi alışkanlıklar geliştirmeyi ve daha iyi düşünceler üretmeyi nasıl öğreteceğine izin verin. Başarınız gerçekten sizin elinizde... bu kitapta."

—Jim Cathcart, konuşmacı ve The Acorn Principle kitabının yazarı

Zappos'ta temel değerlerimizden biri Büyüme ve Öğrenmeyi Takip Etmektir. Genel merkezimizin lobisinde, çalışanlarımıza ve ziyaretçilerimize hem kişisel hem de profesyonel gelişimlerine yardımcı olacağını düşündüğümüz kitapları hediye ettiğimiz bir bağış kütüphanemiz var. Bileşik Etki'yi kütüphanemize eklemek için sabırsızlanıyorum .

—Mutluluğu Teslim Etme kitabının yazarı ve Zappos CEO'su Tony Hsieh

"Başarının nabzını tutan biri varsa, o da SUCCESS dergisinin yayıncısı ve yayın yönetmeni Darren Hardy'dir. Söyleyeceklerini her zaman okumayı dört gözle bekliyorum. Harika fikirlerin harika bir sentezleyicisi."

— Konuşmacılar ve Yazarlar Ağ Grubu Başkanı Larry Benet

"Olağanüstü bir hayat yaşamak için harika bir formül. Okuyun ve en önemlisi, harekete geçin!"

—Roger Dawson, Güç Pazarlığının Sırları kitabının yazarı

Machine Translated by Google

O

BİRLEŞTİRMEK

EFFECT

BAŞARINIZI ÇOĞALTIN. HER SEFERİNDE BİR BASİT ADIM.

DARREN HARDY

— SUCCESS dergisinin yayıncısı

SUCCESS | BOOKS

Machine Translated by Google

Bu kitabı kapaksız satın aldıysanız, kitabın çalıntı olabileceğini ve yayıncıya "satılmamış ve imha edilmiş" olarak bildirilmiş olabileceğini bilmelisiniz. Bu durumda, ne yazar ne de yayıncı bu "satılmamış kitap" için ödeme almamıştır.

Bu kitabın hiçbir bölümü, yayıncının yazılı izni olmaksızın fotokopi, kayıt veya herhangi bir bilgi depolama ve erişim sistemi dahil olmak üzere elektronik veya mekanik hiçbir biçimde veya yolla çoğaltılamaz veya iletilemez. Daha fazla bilgi için SUCCESS Books ile iletişime geçin.

Telif Hakkı © 2010 SUCCESS Media'ya aittir. Tüm hakları saklıdır.

SUCCESS Media'nın bir yayını olan SUCCESS Books™ tarafından yayınlanmıştır .

SUCCESS | BOOKS
200 Swisher Yolu
Dallas Gölü, Teksas 75065
Ücretsiz: 866-SUCCESS (782-2377)
www.SUCCESS.com

SUCCESS tescilli bir ticari markadır ve SUCCESS dergisi, SUCCESS Books ve ilgili yayın organları SUCCESS Media'nın ticari markalarıdır. The Compound Effect'te yer alan tüm ticari markalar ve tescilli ticari markalar , hak sahiplerinin mülkiyetindedir.

Amerika Birleşik Devletleri'nde basılmıştır.

Kitap tasarımı Greg Luther ve Amy McMurry'ye aittir
Erin Casey tarafından düzenlendi

ISBN: 978-0-981-95124-9

ÖZEL SATIŞLAR

SUCCESS Kitapları, satış promosyonları ve primler için toplu alımlarda özel indirimlerle sunulmaktadır. Kişiselleştirilmiş baskılar da dahil olmak üzere özel baskılar mevcuttur. Özel ihtiyaçlar için büyük miktarlarda kapaklar, mevcut kitaplardan alıntılar ve kurumsal baskılar üretilebilir. Daha fazla bilgi için Özel Pazarlar, SUCCESS Books ile iletişime geçin: sales@success.com.

Machine Translated by Google

UYARI! Bu bölüm başlıkları basit görünüyor.

Başarı stratejileri artık bir sır değil, ancak çoğu insan onları görmezden geliyor. Başarının sırrını zaten bildiğinizi mi düşünüyorsunuz? Herkes de biliyor. Ancak bu kitaptaki altı strateji, sırayla uygulandığında gelirinizi, hayatınızı ve başarınızı daha önce hiç olmadığı kadar artıracak.

SUCCESS dergisinin yayıncısı olarak her şeyi gördüm. Hiçbir şey, zaman içinde doğru şekilde yapılan basit eylemlerin Bileşik Etkisinin gücü kadar etkili olamaz.

İşte bu, hayatınızda büyük başarılar elde etmek için gerekenlerin gerçek hikayesi. Hayaliniz, arzunuz veya hayattaki hedefiniz ne olursa olsun, hepsini başarma planı elinizdeki kitapta. Okumaya devam edin ve dünyanızı sallamasına izin verin.

Machine Translated by Google

İÇİNDEKİLER

Teşekkürler	xiii
Anthony Robbins'ten Özel Mesaj	xv
giriiş	1
Bölüm 1: BİLEŞİK ETKİ Hareket Halinde	5
Bölüm 2: Seçimler	23
Bölüm 3: Alışkanlıklar	55
Bölüm 4: Momentum	93
Bölüm 5: Etkiler	119
Bölüm 6: Hızlanma	141
Çözüm	159
Kaynak Rehberi	163

Machine Translated by Google

Machine Translated by Google

TEŞEKKÜRLER

Bu kan, ter ve neredeyse gözyaşı dolu süreçte bana destek olan SUCCESS Medya ve SUCCESS dergisi ekibime, özellikle de değerli dostlarım ve meslektaşlarım Reed Bilbray ve Stuart Johnson'a takdir ve teşekkürlerimi sunuyorum ...

Geçmişimden hikayeleri ve göndermeleri ortaya çıkarmama ve sürecime düzen ve tutarlılık kazandırmama yardımcı olan yazma ilham kaynağım ve işbirlikçim Linda Sivertsen'e...

Erin Casey'nin düzenleme sihirbazlığına, her zaman dahiyane dokunuşlarıyla SUCCESS dergimiz editörü Lisa Ocker'a ve baş editörümüz Deborah Heisz'a...

Son yirmi yıldır birlikte çalıştığım ve çok şey öğrendiğim pek çok parlak kişisel gelişim uzmanına; röportaj yapma ve yeni bakış açıları, fikirler ve bilgelik edinme şansına sahip olduğum tüm CEO'lara, devrimci girişimcilere ve olağanüstü başarılara imza atan kişilere...

SUCCESS dergisinin, blogumun ve diğer çalışmalarımı okuyan, coşkulu ve takdir edici geri bildirimleriyle potansiyelimin zirvesine ulaşmaya devam etme isteğimi artıran ve böylece başkalarının da kendi zirvelerini bulmalarına yardımcı olmamı sağlayan tüm okuyucularıma ...

Ve son olarak ve en önemlisi, bu yazıyı tamamlamak için çalışırken benden ayrı birçok geceyi ve hafta sonunu geçiren güzel ve harika eşim Georgia'ya.

Machine Translated by Google

Ne öğrenirseniz öğrenin, hangi stratejiyi veya taktiği kullanırsanız kullanın, başarı Bileşik Etkinin bir sonucu olarak gelir.

Machine Translated by Google

ÖZEL MESAJ
ANTHONY ROBBINS

Son otuz yıldır 4 milyondan fazla insanın hayatlarında çığır açan gelişmelere imza atmalarına yardımcı olma ayrıcalığına eriştim.
Ülke başkanlarından mahkumlara, Olimpiyat sporcularından Oscar ödüllü eğlence sanatçılarına, milyarder girişimcilerden kendi işlerini kurmak için mücadele edenlere kadar son derece çeşitli insanlarla çalıştım. İster ailelerini bir arada tutmak için mücadele eden bir çiftle, ister hayatını içten dışa değiştirmenin bir yolunu arayan bir hapishanedeki biriyle çalışıyor olun, odak noktam her zaman insanların gerçek ve sürdürülebilir sonuçlar elde etmelerine yardımcı olmak olmuştur. Bunu sihirli bir hap veya gizli bir formülle yapamazsınız; ancak birçok insanı alt eden kalıpları kırmak ve anlamlı bir hayata kavuşmak için gereken gerçek araçları, stratejileri ve bilimi anlayarak yapabilirsiniz.

Darren ve ben, hayatlarımızın kontrolünü erken yaşta ele alma kararını verdik. Yaşamak istediğimiz hayatı yaşayan insanları arayarak cevaplar aradık. Sonra öğrendiklerimizi uyguladık. Aslında o kadar da şaşırtıcı değil.

Machine Translated by Google

İkimiz de akıl hocamız olarak Jim Rohn'u örnek gösteriyoruz. Jim, insanların gerçek ve kalıcı başarıya götüren gerçekleri, yasaları ve uygulamaları anlamalarına yardımcı olmakta ustaydı. Jim bize başarının şansla ilgili olmadığını, aslında bir bilim olduğunu öğretti. Elbette herkes farklıdır, ancak aynı başarı yasaları her zaman geçerlidir. Ne ekersen onu biçersin; hayatına katmak istemediğin şeyi alamazsın. Daha fazla sevgi istiyorsan, daha fazla sevgi ver. Daha büyük başarı istiyorsan, başkalarının daha fazlasını başarmasına yardım et. Başarı bilimini inceleyip ustalaştığınızda, arzuladığınız başarıyı bulacaksınız.

Darren Hardy bu felsefenin canlı bir kanıtı. Söylediklerini yapıyor. Kitabında aktardıkları, kendi hayatında ve benim hayatımda işe yarayan şeylere dayanıyor.

Bu adam, başarılı olmak için gereken basit ama derin temelleri alıp bunları kullanarak yirmi dört yaşına geldiğinde yılda bir milyon dolardan fazla kazanmış ve yirmi yedi yaşına geldiğinde şirketini 50 milyon dolardan fazla paraya dönüştürmüş. Son yirmi yıldır hayatı, başarı konusunda kişisel bir çalışma ve araştırma laboratuvarı olmuş. Kendini bir kobay olarak kullanmış, binlerce farklı fikir, kaynak ve aracı denemiş ve başarısızlıkları ve zaferleri sayesinde hangi fikir ve stratejilerin değerli, hangilerinin ise düpedüz saçmalık olduğunu anlamış.

Kişisel gelişim sektöründe lider bir isim olarak, yüzlerce üst düzey yazar, konuşmacı ve düşünce lideriyle yakın bir şekilde çalışan Darren ile on altı yıldır yollarım kesişiyor. On binlerce girişimciye eğitim vermiş, birçok büyük şirkete danışmanlık yapmış ve düzinelerce üst düzey CEO ve yüksek performanslı kişiye kişisel olarak mentorluk yaparak, onlardan gerçekten önemli ve gerçekten işe yarayan, işe yaramayan şeyleri çıkarmış. SUCCESS dergisinin yayıncısı olarak Darren, bu sürecin merkezinde yer alıyor.

Machine Translated by Google

Kişisel gelişim sektörünün önde gelen isimlerinden. Richard Branson'dan General Colin Powell'a ve Lance Armstrong'a kadar birçok başarılı liderle röportajlar yaptı ve en iyi fikirlerini bulup hepsini derledi; hatta benimkilerden birkaçını bile.

O, her şeyi tüketen, sıralayan, filtreleyen, sindiren, analiz eden, özetleyen, kategorilere ayıran, maddeler halinde sıralayan, kişisel başarı ansiklopedisidir. Dağınıklığı ayıklamış ve önemli olan temel ilkelere odaklanmıştır; ölçülebilir ve sürdürülebilir sonuçlar elde etmek için hayatınıza hemen uygulayabileceğiniz temel ilkelere.

Bileşik Etki, sisteme nasıl sahip olacağınızı, onu nasıl kontrol edeceğinizi, ustalaşacağınızı ve ihtiyaçlarınıza ve isteklerinize göre nasıl şekillendireceğinizi öğreten bir kullanım kılavuzudur. Bunu başardığınızda, elde edemeyeceğiniz veya başaramayacağınız hiçbir şey yoktur.

Bileşik Etki, kendi hayatımda ve eğitimimde kullandığım bir prensibe dayanmaktadır; kararlarınız kaderinizi şekillendirir.
Gelecek, sizin ona biçtiğiniz değere bağlıdır. Günlük küçük kararlar sizi ya arzuladığınız hayata ya da doğal olarak felakete sürükleyecektir.

Aslında hayatımızı şekillendiren en küçük kararlardır. Rotadan sadece iki milimetre saptığınızda, yörüngeniz değişir; o zamanlar küçük ve önemsiz görünen bir karar, şimdi devasa bir yanlış hesaplamaya dönüşebilir. Ne yiyeceğinizden, nerede çalışacağınıza, zamanınızı geçirdiğiniz insanlardan, öğleden sonranızı nasıl geçireceğinize kadar her seçim bugün nasıl yaşayacağınızı, ama daha da önemlisi, hayatınızın geri kalanını nasıl yaşayacağınızı şekillendirir. Ama iyi haber şu ki, değişim içinizde. İki milimetrelik bir yanlış hesaplama sizi hayatınızın rotasından tamamen çıkarabildiği gibi, sadece iki milimetrelik bir ayarlama da sizi doğruca eve geri döndürebilir. İşin sırrı, o evin nerede olduğunu gösteren planı, rehberi, haritayı bulmaktır. Oraya nasıl ulaşacağınızı.

Yolda nasıl kalırsınız.

Machine Translated by Google

Bu kitap , detaylı ve somut bir eylem planı . Beklentilerinizi sarsmasına, varsayımlarınızı ortadan kaldırmasına, merakınızı ateşlemesine ve hayatınıza değer katmasına izin verin; hem de hemen şimdi. Bu araçtan yararlanın. İstediğiniz hayatı ve başarıyı yaratmak için bir rehber olarak kullanın. Bunu yaparsanız ve diğer tüm doğru şeyleri yaparsanız -ve bunları her gün yapmaya devam ederseniz- hayatın size sunabileceği en güzel deneyimi yaşayacağınızdan eminim.

Tutkuyla yaşa!

Anthony Robbins
Girişimci, yazar ve en yüksek performans stratejisti

Machine Translated by Google

GİRİİŞ

Bu kitap başarı ve onu kazanmak için gerekenler hakkındadır . Birinin sana bunu açıkça söylemesinin zamanı geldi. Çok uzun zamandır kandırıldın. Sihirli bir değnek, gizli bir formül veya hızlı bir çözüm yok. Günde iki saatinizi internette geçirerek yılda 200.000 dolar kazanamaz, haftada 14 kilo veremez, yüzünüzden 20 yılı bir kremle silemezsiniz, aşk hayatınızı bir hapla düzeltemezsiniz veya gerçek olamayacak kadar iyi başka bir planla kalıcı başarı elde edemezsiniz. Başarınızı, şöhretinizi, öz saygınızı, iyi ilişkilerinizi, sağlığınızı ve refahınızı yerel Walmart'tan şık bir pakette satın alabilseydiniz harika olurdu. Ama işler böyle yürümüyor.

Zengin olmak, fit olmak, gençleşmek, daha seksi olmak gibi giderek daha sansasyonel iddialarla sürekli bombardımana tutuluyoruz... üstelik çok az çabayla, sadece üç kolay taksitle, 39,95 dolar. Bu tekrarlayan pazarlama mesajları, başarılı olmak için gerçekten ne gerektiğine dair algımızı çarpıttı. Başarılı olmak için gereken basit ama derin temelleri gözden kaçırdık.

Bıktım artık. Geri çekilip bu pervasızca şeyleri izlemeyeceğim.

mesajlar artık insanları raydan çıkarmıyor. Bu kitabı,

Machine Translated by Google

Temellere geri dönmenizi sağlayacağım. Karmaşayı gidermenize ve önemli olan temel ilkelere odaklanmanıza yardımcı olacağım. Bu kitapta yer alan egzersizleri ve zamanla test edilmiş başarı prensiplerini hemen hayatınıza uygulayarak ölçülebilir ve sürdürülebilir sonuçlar elde edebilirsiniz. Size, hayatınızı iyi ya da kötü yöneten işletim sistemi olan Bileşik Etki'nin gücünden yararlanmayı öğreteceğim. Bu sistemi kendi yararınıza kullanın ve hayatınızda gerçekten devrim yaratın. Aklınıza koyduğunuz her şeyi başarabileceğinizi duymuşsunuzdur, değil mi?

Tabii, ancak nasıl yapılacağını biliyorsanız. Bileşik Etki , sisteme nasıl hakim olacağınızı öğreten bir kullanım kılavuzudur. Bunu başardığınızda, elde edemeyeceğiniz veya başaramayacağınız hiçbir şey yoktur.

Bileşik Etki'nin nihai başarı için ihtiyacınız olan tek süreç olduğunu nasıl bilebilirim? Öncelikle, bu prensipleri kendi hayatıma uyguladım. Yazarların şöhret ve servetleri hakkında övünmelerinden nefret ediyorum, ama kişisel deneyimlerimden bahsettiğimi bilmeniz önemli; size ezberlenmiş teoriler değil, canlı kanıtlar sunuyorum. Anthony Robbins'in de belirttiği gibi, iş girişimlerimde önemli başarılar elde ettim çünkü bu kitapta okuyacağınız prensiplere göre yaşamayı kendime ilke edindim. Son yirmi yıldır başarıyı ve insan başarısını yoğun bir şekilde inceliyorum.

Binlerce farklı fikir, kaynak ve felsefeyi test etmek için yüz binlerce dolar harcadım. Kişisel deneyimim, ne öğrenirseniz öğrenin veya hangi stratejiyi veya taktiği kullanırsanız kullanın, başarının Bileşik Etki'nin çalışma sisteminin bir sonucu olduğunu kanıtladı.

İkincisi, son on altı yıldır kişisel gelişim sektöründe bir lider olarak çalışıyorum. Saygın düşünce liderleri, konuşmacılar ve yazarlarla çalıştım. Bir konuşmacı ve

Machine Translated by Google

Danışman olarak on binlerce girişimciye eğitim verdim. İş liderlerine, şirket yöneticilerine ve sayısız başarılı insana mentorluk yaptım. Binlerce vaka çalışmasından neyin işe yarayıp neyin yaramadığını çıkardım.

Üçüncüsü, SUCCESS dergisinin yayıncısı olarak binlerce makale ve kitabı inceliyor, dergide yer verdiğimiz uzmanları seçmeye yardımcı oluyor ve tüm materyallerini inceliyorum. Her ay, çok sayıda başarı konusu hakkında altı üst düzey uzmanla röportaj yapıyor ve en iyi fikirlerini derinlemesine inceliyorum. Her gün, tüm gün, kişisel başarı bilgilerinden oluşan bir okyanusu tüketiyor, ayıklıyor, filtreliyor ve içinde yol alıyorum.

İşte demek istediğim şu. Bu sektöre dair böylesine kapsamlı bir bakış açısına ve dünyanın en başarılı insanlarının öğretilerini ve en iyi uygulamalarını inceleyerek edinilen bilgeliğe sahip olduğunuzda, inanılmaz bir netlik ortaya çıkıyor; temel gerçekler kristal berraklığında. Gördükten, okuduktan ve neredeyse her şeyini duyduktan sonra, artık en son kumara veya en yeni "bilimsel atılım"ı yapan kendini peygamber ilan edenlere kanamam. Kimse bana hile satamaz.
Çok fazla referans noktam var. Çok fazla yol kat ettim ve gerçeği zor yoldan öğrendim. Akıl hocam, büyük iş filozofu Jim Rohn'un dediği gibi, "Yeni temeller diye bir şey yok. Gerçek yeni değil; eskidir. 'Buraya gel, sana kendi ürettiğim antikaları göstermek istiyorum!' diyen adama biraz şüpheyle yaklaşmalısın. Hayır, antika üretemezsin."

Bu kitap, tüm gereksiz ayrıntılar, gereksiz ayrıntılar ve gereksiz ayrıntılardan arındırılmış haliyle, asıl önemli olan şey hakkındadır. Gerçekten işe yarayan nedir? Odaklanılıp ustalaşıldığında, sizi istediğiniz herhangi bir hedefe götürebilecek ve yaşamanız gereken hayatı yaşamanıza yardımcı olabilecek işletim sistemini oluşturan altı temel ilke nelerdir? Bu kitap şunları

Machine Translated by Google

İşte bu altı temel unsur; Bileşik Etki adı verilen işletim sistemini oluşturur.

Başlamadan önce bir uyarım var: Başarıya ulaşmak zordur. Süreç zahmetli, yorucu, hatta bazen sıkıcıdır.
Alanınızda zengin, nüfuzlu ve dünya çapında bir isim olmak yavaş ve meşakkatli bir süreçtir. Beni yanlış anlamayın; bu adımları izleyerek hayatınızda neredeyse anında sonuçlar göreceksiniz. Ancak çalışmaya, disipline ve bağlılığa karşı bir isteksizliğiniz varsa, televizyonu tekrar açıp bir sonraki reklama güvenebilirsiniz; eğer önemli bir kredi kartınız varsa, bir gecede başarı vaat eden reklama.

Özetle: Başarılı olmak için ihtiyacınız olan her şeyi zaten biliyorsunuz. Daha fazlasını öğrenmenize gerek yok. Tek ihtiyacımız olan daha fazla bilgi olsaydı, internet bağlantısı olan herkes bir malikanede yaşar, çelik gibi karın kaslarına sahip olur ve son derece mutlu olurdu. İhtiyacınız olan şey yeni veya daha fazla bilgi değil ; yeni bir eylem planı . Sabotajdan uzaklaşıp başarıya yönelen yeni davranış ve alışkanlıklar yaratmanın zamanı geldi. Bu kadar basit.

Ayrıntılı ve somut bir eylem planı keşfetmek üzeresiniz. Beklentilerinizi sarsmasına, varsayımlarınızı ortadan kaldırmasına, merakınızı uyandırmasına ve hayatınıza değer katmasına izin verin; hem de hemen şimdi. Kitap boyunca TheCompoundEffect.com adresinde sunduğum kaynaklardan bahsediyorum. Lütfen oraya gidin! Kullanın! Bu kitap ve size destek olmak için sunduğum araçlar, duyduğum, gördüğüm, incelediğim ve denediğim her şeyin en iyisini sunuyor. SUCCESS dergisinde her ay size sunduğumuz en iyi şeyleri, hayat değiştiren küçük bir kitapta bir araya getiriyoruz. Ve çok basit!

Hadi başlayalım!

Machine Translated by Google

BÖLÜM 1

BİLEŞİK ETKİ İŞTE

"Yavaş ve istikrarlı olan yarışı kazanır" sözünü biliyor musunuz? Kaplumbağa ve tavşan hikayesini hiç duydunuz mu? Hanımlar ve beyler, ben kaplumbağayım. Bana yeterince zaman verin, hemen hemen herkesi, her zaman, her yarışmada yenerim. Neden mi?
En iyi, en zeki ya da en hızlı olduğum için değil. Kazanacağım.

Geliştirdiğim olumlu alışkanlıklar ve bu alışkanlıkları uygulamada gösterdiğim istikrar sayesinde. Tutarlılığa inanan dünyanın en büyük kişisiyim. Tutarlılığın başarıya giden en önemli anahtar olduğunun canlı kanıtıyım, ancak başarmakta zorlanan insanlar için en büyük tuzaklardan biri. Çoğu insan bunu nasıl sürdüreceğini bilmiyor. Ben biliyorum. Bunun için babama teşekkür etmeliyim. Özünde, Bileşik Etki'nin gücünü ateşleyen ilk koçum oydu.

Annem ve babam ben on sekiz aylıkken boşandı ve babam beni bekar bir baba olarak büyüttü. O tam olarak yumuşak,

Machine Translated by Google

Besleyici bir tipti. Eski bir üniversite futbol koçuydu ve beni başarıya hazırlamıştı.

Babam sayesinde uyanma çağrıları her sabah saat altıdaydı. Omzuma sevgi dolu bir dokunuşla veya bir radyo alarmının sesiyle değil. Hayır, her sabah yatak odamın yanındaki garajımızın beton zeminine demirin tekrar tekrar çakılmasıyla uyanıyordum.

Sanki bir inşaat alanından 3,5 metre uzakta uyanmak gibiydi.
Garajın duvarına kocaman bir "Acı yoksa kazanç da yok" yazısı çizmişti. Sayısız eski tarz strongman deadlift, power clean, lunge ve squat yaparken bu tabelaya bakıyordu. Yağmur, sulu kar veya güneş, babam şortu ve yırtık pırtık sweatshirt'üyle oradaydı. Hiçbir günü aksatmazdı. Saatinizi onun rutinine göre ayarlayabilirdiniz.

Bir hizmetçi ve bahçıvanın toplamından daha fazla işim vardı. Okuldan döndüğümde beni her zaman bir talimatlar listesi karşılardı: ot yolmak, yaprakları toplamak, garajı süpürmek, toz almak, elektrik süpürgesi çekmek, bulaşıkları yıkamak - aklınıza ne gelirse. Ve okulda geri kalmak hoş karşılanmazdı. Durum böyleydi işte.

Babam, "mazeret yok" diyen ilk adamdı. Kusmadığımız, kanamadığımız veya "kemik göstermediğimiz" sürece okuldan hasta olup evde kalmamıza asla izin verilmezdi. "Kemik gösterme" terimi onun koçluk günlerinden kalmaydı; oyuncuları, ciddi bir sakatlık yaşamadıkları sürece oyundan çıkmalarına izin verilmediğini bilirlerdi. Bir keresinde oyun kurucusu oyundan alınmak istedi. Babam, "Kemik göstermediğin sürece oyundan alınmazsın," dedi. Oyun kurucu omuzluklarını geri çekti ve gerçekten de köprücük kemiği görünüyordu. Ancak o zaman sahayı terk etmesine izin verildi.

Machine Translated by Google

Babamın temel felsefelerinden biri şuydu: "Ne kadar zeki olup olmadığınız önemli değil; deneyim, beceri, zekâ veya doğuştan gelen yetenek eksikliklerinizi sıkı çalışarak telafi etmelisiniz. Rakibiniz sizden daha zeki, daha yetenekli veya daha deneyimliyse, sadece üç veya dört kat daha fazla çalışmanız gerekir. Yine de onları yenebilirsiniz!"

Karşılaştığım zorluk ne olursa olsun, dezavantajlı olduğum her yerde sıkı çalışarak bunu telafi etmeyi öğretti. Maçta serbest atışları mı kaçırıyorsun? Bir ay boyunca her gün bin serbest atış yap.
Sol elinle top sürmede iyi değil misin? Sağ elini arkana bağla ve günde üç saat top sür. Matematiğinde geri mi kaldın? Kendini zorla, bir özel ders öğretmeni tut ve istediğini elde edene kadar bütün yaz deli gibi çalış. Bahane yok. Bir şeyde iyi değilsen, daha çok, daha akıllıca çalış. O da lafını tuttu. Babam futbol koçluğundan üst düzey bir satış elemanına dönüştü. Oradan patron oldu ve sonunda kendi şirketinin sahibi oldu.

Ama bana çok fazla talimat verilmedi. En başından beri babam kendi başımıza halletmemize izin verdi. Kişisel sorumluluk almaktan yanaydı. Her gece ödevlerimiz için üzerimize gelmezdi; sadece sonuçlarla gelmemiz yeterliydi. Ve geldiğimizde, kutlanırdık. İyi notlar alırsak, babam bizi Prings adlı bir dondurmacıya götürürdü; orada kral muzlu tatlılar yiyebilirdik - altı top dondurma ve tüm garnitürleriyle!

Kardeşlerim çoğu zaman okulda iyi not alamadıkları için gidemediler. Gitmek çok önemliydi, bu yüzden geziyi kazanmak için çok çalışırdınız.

Babamın disiplini benim için bir örnekti. Babam benim idolümdü ve benimle gurur duymasını istiyordum. Ayrıca onu hayal kırıklığına uğratmaktan da korkuyordum. Felsefelerinden biri de şudur: "'Hayır' diyen adam ol. 'Hayır' diyen adam ol.'

Machine Translated by Google

Kalabalık. Sıra dışı, sıra dışı adam ol." Bu yüzden hiç uyuşturucu kullanmadım; bu konuda bana hiç baskı yapmadı ama ben de herkes yaptığı için ona ayak uyduran adam olmak istemedim. Ve babamı hayal kırıklığına uğratmak istemedim.

Babam sayesinde 12 yaşıma geldiğimde, en verimli CEO'lara layık bir programa hakim olmuştum. Bazen sızlanıp sızlanıyordum (o zamanlar çocuktum!), ama yine de sınıf arkadaşlarımdan bir adım önde olduğumu bilmek gizlice hoşuma gidiyordu. Babam bana, ne başarmak istersem başarmak için gereken disiplin ve zihniyet konusunda ciddi bir başlangıç sağladı. (SUCCESS dergisinin sloganının " Başarılıların Okudukları" olması tesadüf değil.)

Bugün babamla, beni ne kadar bağımlılık yapan ve başarılı bir birey olarak yetiştirdiğiyle ilgili şakalaşıyoruz. On sekiz yaşındayken kendi işimde altı haneli bir gelir elde ediyordum. Yirmi yaşıma geldiğimde, lüks bir mahallede kendi evimin sahibi olmuştum. Yirmi dört yaşıma geldiğimde gelirim yılda 1 milyon doların üzerine çıktı ve yirmi yedi yaşıma geldiğimde, 50 milyon dolardan fazla gelir getiren bir işletmeyle resmen kendi kendini yetiştirmiş bir milyoner olmuştum. Bu bizi neredeyse bugüne getiriyor, çünkü henüz kırk yaşında bile değilim, ama aileme hayatımın geri kalanında yetecek kadar param ve varlığım var.

"Bir çocuğu mahvetmenin birçok yolu vardır," diyor babam. "En azından benim yöntemim oldukça iyiydi! Sen de gayet iyi yapmış gibisin."

Dolayısıyla, zaman zaman ellerimi bağlayıp anda kalma veya bir plaj şezlongunda huzur içinde dinlenme pratiği yapmak zorunda kaldığımı itiraf ediyorum (yanımda bir yığın iş kitabı veya kişisel gelişim CD'si götürmeden), ancak babamdan ve bu süreçte öğrendiğim diğer akıl hocalarımdan öğrendiğim başarı becerileri için minnettarım.

Bileşik Etki başarımın ardındaki "sırrı" ortaya çıkarıyor. Bileşik Etkiye gerçekten inanıyorum çünkü babam yaptı

Machine Translated by Google

Her gün, başka türlü yaşayamayacağım noktaya gelene kadar, bunu yaşadığımdan emindim.

Ancak çoğu insan gibiyseniz, gerçek bir inançlı değilsiniz. Bunun gayet anlaşılabilir birçok nedeni var. Size ne yapmanız gerektiğini gösterecek aynı koçluk ve örnekten yararlanamadınız.
Bileşik Etkinin getirisini henüz deneyimlemediniz.
Toplum olarak aldatıldık. Sizi sahip olmadığınız sorunlara inandıran ve bu sorunları "tedavi" edecek anında düzeltmeler fikrini pazarlayan ticari pazarlama tarafından hipnotize edildik.
Filmlerde ve romanlarda gördüğümüz masalsı sonlara inanmaya alıştırıldık. Sıkı ve istikrarlı çalışmanın eski güzel değerini unuttuk.

Bu engelleri tek tek inceleyelim.

Bileşik Etkinin Getirisini Henüz Deneyimlemediniz

Bileşik Etki, bir dizi küçük ve akıllıca seçimden büyük ödüller elde etme ilkesidir. Bu sürecin benim için en ilginç yanı, sonuçlar muazzam olsa da, atılan adımların o anda önemli hissettirmemesidir . İster sağlığınızı, ister ilişkilerinizi, ister finansal durumunuzu veya başka bir şeyi iyileştirmek için bu stratejiyi kullanın, değişiklikler o kadar inceliklidir ki neredeyse fark edilmezler. Bu küçük değişiklikler çok az veya hiç anında sonuç vermez, büyük bir kazanç veya bariz bir "sana demiştim" getirisi sağlamaz. Öyleyse neden uğraşasınız ki?

Çoğu insan Bileşik Etkinin basitliği karşısında tökezliyor. Örneğin, hala fazla kilolu oldukları için sekizinci günün sonunda koşmayı bırakıyorlar. Ya da, Bileşik Etkinin basitliği karşısında tökezliyorlar.

Machine Translated by Google

Altı ay sonra piyano çalmayı bırakıyorlar çünkü "Çubuklar"dan başka bir şeyde ustalaşmadılar. Ya da birkaç yıl sonra IRA'larına katkıda bulunmayı bırakıyorlar çünkü parayı kullanabilirler.
ve zaten pek de bir şeye yaramıyor gibi görünüyor.

Farkında olmadıkları şey, zaman içinde tutarlı bir şekilde tamamlanan bu küçük, görünüşte önemsiz adımların radikal bir fark yaratabileceğidir. Size birkaç ayrıntılı örnek vereyim.

Küçük, Akıllı Seçimler + Tutarlılık + Zaman = KÖKLÜ FARK

Sihirli Kuruş

Şu anda nakit olarak 3 milyon dolar ile 31 gün boyunca her gün değeri iki katına çıkan tek bir kuruş arasında seçim yapma şansınız olsaydı, hangisini seçerdiniz? Bunu daha önce duyduysanız, kuruş kumarının yapmanız gereken seçim olduğunu biliyorsunuzdur; daha büyük servete yol açacak yol olduğunu biliyorsunuzdur.
Peki, kuruşu seçmenin sonunda daha fazla para getireceğine inanmak neden bu kadar zor? Çünkü karşılığını görmek çok daha uzun sürüyor. Daha yakından bakalım.

Diyelim ki siz nakit parayı, arkadaşınız ise kuruşluk parayı seçiyor. Beşinci gün arkadaşınızın on altı senti var. Ancak sizin 3 milyon dolarınız var. Onuncu gün, 5,12 dolar ve sizin büyük paranız. Sizce arkadaşınız bu karar hakkında ne düşünüyor? Milyonlarınızı harcıyor, keyfini çıkarıyor ve seçiminizi çok seviyorsunuz.

20 tam günün ardından, geriye sadece 11 gün kala, Penny Lane'in sadece 5.243 doları var. Peki bu noktada kendini nasıl hissediyor? Tüm fedakarlığına ve olumlu davranışlarına rağmen, elinde sadece 5.243 dolardan biraz fazlası var.

Machine Translated by Google

5.000 dolar. Ancak sizin 3 milyon dolarınız var. Sonra Bileşik Etkinin görünmez büyüsü ortaya çıkmaya başlıyor. Her gün aynı küçük matematiksel büyüme artışı, bileşik kuruşun Otuz Birinci Gün'de 10.737.418,24 dolar değerinde olmasını sağlıyor; bu da 3 milyon dolarınızın üç katından fazla.

Bu örnekte, zaman içinde tutarlılığın neden bu kadar önemli olduğunu görüyoruz. Yirmi dokuzuncu günde, sizin 3 milyon dolarınız var; Penny Lane'in ise yaklaşık 2,7 milyon doları var. Bu 31 günlük yarışın otuzuncu gününe kadar 5,3 milyon dolarla öne geçmiyor. Ve bu bir aylık ultra maratonun son gününe kadar arkadaşınız sizi geride bırakmıyor; sizin 3 milyon dolarınıza karşılık o 10.737.418,24 dolar kazanıyor.

Bileşik kuruşların "büyüsü" kadar etkileyici çok az şey vardır. Şaşırtıcı bir şekilde, bu "güç" hayatınızın her alanında aynı derecede güçlüdür.

İşte bir örnek daha...

Üç Arkadaş

Birlikte büyümüş üç arkadaş düşünelim. Aynı mahallede yaşıyorlar ve çok benzer duygulara sahipler. Her biri yılda yaklaşık 50.000 dolar kazanıyor. Hepsi evli ve ortalama sağlık ve kiloya sahipler, ayrıca biraz da o korkunç "evlilik yorgunluğu" yaşıyorlar.

Bir numaralı dostumuz, ona Larry diyelim, her zaman yaptığı gibi yoluna devam ediyor. Mutlu, ya da öyle sanıyor, ama ara sıra hiçbir şeyin değişmediğinden yakınıyor.

İkinci arkadaşı Scott, küçük, önemsiz görünen olumlu değişiklikler yapmaya başlar. Her gün 10 sayfa iyi bir kitap okumaya ve dinlemeye başlar.

Machine Translated by Google

İşe gidip gelirken 30 dakika boyunca öğretici veya ilham verici bir şey. Scott hayatında değişiklikler görmek istiyor ama bunu abartmak istemiyor. Kısa süre önce SUCCESS dergisinde Dr. Mehmet Öz ile yapılan bir röportajı okudu ve makaleden hayatında uygulayacağı bir fikir seçti: Her gün beslenmesinden 125 kalori kesecek. Önemli bir şey değil.

Belki bir bardak mısır gevreği daha az, o kutu sodayı bir şişe sodayla takas etmek, sandviçinde mayonez yerine hardal kullanmak gibi şeylerden bahsediyoruz. Yapılabilir. Ayrıca günde birkaç bin ekstra adım atmaya başladı (bir milden az). Büyük bir cesaret veya çaba gerektiren bir şey değil. Herkesin yapabileceği şeyler. Ama Scott, basit olsalar bile, kolayca vazgeçebileceğini bildiği için bu seçimlere sadık kalmaya kararlı.

Üçüncü arkadaşı Brad, birkaç kötü seçim yapıyor. En sevdiği programlardan daha fazlasını izleyebilmek için yakın zamanda yeni bir büyük ekran televizyon aldı. Food Channel'da gördüğü tarifleri deniyor; peynirli güveçler ve tatlılar favorileri. Ha, bir de oturma odasına bir bar kurdurdu ve beslenme düzenine haftada bir alkollü içecek ekledi. Çılgınca bir şey değil; Brad sadece biraz daha eğlenmek istiyor.

Beş ayın sonunda Larry, Scott veya Brad arasında algılanabilir bir fark kalmamıştır. Scott her gece biraz okumaya ve işe gidip gelirken ses kayıtları dinlemeye devam ediyor; Brad ise hayattan "keyif alıyor" ve daha az şey yapıyor. Larry her zamanki gibi yapmaya devam ediyor. Her erkeğin kendine özgü bir davranış kalıbı olsa da, beş ay durumlarında gerçek bir gerileme veya iyileşme görmek için yeterli bir süre değil. Hatta, üç adamın kilolarını grafiğe dökerseniz, sıfır yuvarlama hatası görürsünüz. Tam olarak eşit görünürler.

Machine Translated by Google

On ayın sonunda, hayatlarında hâlâ gözle görülür bir değişiklik göremiyoruz. On sekizinci ayın sonuna geldiğimizde ise bu üç arkadaşın dış görünüşlerindeki en ufak bir fark bile ölçülebilir hale geliyor.

Ancak yirmi beşinci ay civarında, gerçekten ölçülebilir, gözle görülür farklar görmeye başlıyoruz. Yirmi yedinci ayda ise büyük bir fark görüyoruz. Ve otuz birinci ayda, değişim şaşırtıcı. Brad artık kilolu, Scott ise zayıf. Scott, günde sadece 125 kalori azaltarak otuz bir ayda on üç kilo verdi!

---

31 ay = 940 gün
940 gün x 125 kalori/gün = 117.500 kalori tasarrufu
117.500 kalori tasarrufu x 1 pound/3.500 kalori = 33,5 pound!

Brad aynı zaman diliminde günde sadece 125 kalori daha fazla yedi ve 15 kilo aldı. Şimdi Scott'tan 30 kilo daha ağır! Ancak farklar kilodan daha önemli. Scott, iyi kitaplar okuyup kişisel gelişim kitapları dinleyerek neredeyse bin saat geçirdi; yeni edindiği bilgileri pratiğe dökerek terfi ve zam kazandı. En güzeli de evliliğinin iyi gidiyor olması. Brad mi? İşinde mutsuz ve evliliği sallantıda. Peki ya Larry? Larry, iki buçuk yıl önce neredeyse aynı noktada, sadece şimdi biraz daha buruk.

Bileşik Etkinin olağanüstü gücü bu kadar basit. Bileşik Etkinin gücünü kullanan kişiler arasındaki fark,

Machine Translated by Google

Bileşik Etki'yi kendi yararlarına kullanmaları, aynı etkinin kendilerine karşı işlemesine izin veren akranlarına kıyasla neredeyse akıl almaz. Mucizevi görünüyor! Sihir veya kuantum sıçramaları gibi. Otuz bir ay (veya otuz bir yıl) sonra, Bileşik Etki'nin olumlu doğasını kullanan kişi "bir gecede başarıya ulaşmış" gibi görünüyor. Gerçekte ise, bu derin başarı, zaman içinde tutarlı bir şekilde tamamlanan küçük ve akıllıca seçimlerin sonucuydu.

Dalga Etkisi

Yukarıdaki örnekteki sonuçlar çarpıcı görünüyor, biliyorum. Ama mesele bundan daha da derin. Gerçek şu ki, küçük bir değişiklik bile beklenmedik ve beklenmedik bir dalga etkisi yaratacak kadar önemli bir etkiye sahip olabilir. Brad'in kötü alışkanlıklarından biri olan zengin içerikli yiyecekleri daha sık tüketmeyi mercek altına alalım ve Bileşik Etkinin nasıl olumsuz bir şekilde işlediğini ve tüm hayatınızı etkileyen bir dalga etkisi yaratabildiğini daha iyi anlayalım.

Brad, Food Channel'dan öğrendiği bir tarifle kekler yapıyor. Gurur duyuyor, ailesi de bayılıyor ve her şeye değer katıyor gibi görünüyor. Sık sık kek (ve diğer tatlılar) yapmaya başlıyor. Kendi yemeklerini seviyor ve kendi payına düşenden fazlasını yiyor; ama kimsenin fark edeceği kadar değil. Ancak, fazladan yemek Brad'i geceleri halsizleştiriyor. Biraz sersem uyanıyor ve bu da onu huysuz yapıyor. Huysuzluk ve uykusuzluk iş performansını etkilemeye başlıyor. Daha az üretken oluyor ve bunun sonucunda patronundan moral bozucu geri bildirimler alıyor. Günün sonunda işinden memnun kalmıyor ve enerji seviyesi düşüyor.

Machine Translated by Google

Çok aşağı iniyor. Eve dönüş yolculuğu her zamankinden daha uzun ve stresli geliyor. Tüm bunlar onu daha fazla rahatlatıcı yemeğe yöneltiyor.

stresin bunu yapma yolu vardır.

Genel enerji eksikliği, Brad'in eskiden yaptığı gibi karısıyla yürüyüşe çıkma ihtimalini azaltıyor. Artık canı istemiyor. Karısı birlikte geçirdikleri zamanı özlüyor ve Brad'in bu yoksunluğunu kişisel olarak algılıyor.
Karısıyla daha az ortak aktivite ve

Temiz hava ve egzersiz, Brad'i neşeli ve coşkulu hissettiren endorfin salgısını sağlayamıyor. Eskisi kadar mutlu olmadığı için, hem kendisinde hem de başkalarında kusur bulmaya başlıyor ve karısına iltifat etmeyi bırakıyor. Kendi vücudu da sarkmaya başlayınca, kendine olan güveni azalıyor, çekiciliği azalıyor ve romantikliği azalıyor.

Brad, karısına karşı enerji ve sevgi eksikliğinin onu nasıl etkilediğinin farkında değil. Sadece kendini kötü hissettiğini biliyor. Gece geç saatlerde televizyon izlemek kolay ve dikkat dağıtıcı olduğu için kendini kaybetmeye başlıyor. Brad'in karısı, karısından uzaklaştığını hissedince önce şikayet etmeye başlıyor, sonra da muhtaç hale geliyor. Bu işe yaramayınca, kendini korumak için duygusal olarak geri çekiliyor. Yalnız. Enerjisini işine veriyor ve arkadaşlık ihtiyacını gidermek için kız arkadaşlarıyla daha fazla zaman geçiriyor. Erkekler onunla flört etmeye başlıyor ve bu da onu tekrar arzulanır hissettiriyor. Brad'i asla aldatmaz, ama Brad bir şeylerin ters gittiğini hissediyor.
Sorunlarının kökeninde kendi kötü seçimleri ve davranışlarının yattığını görmek yerine , kusuru karısında buluyor.

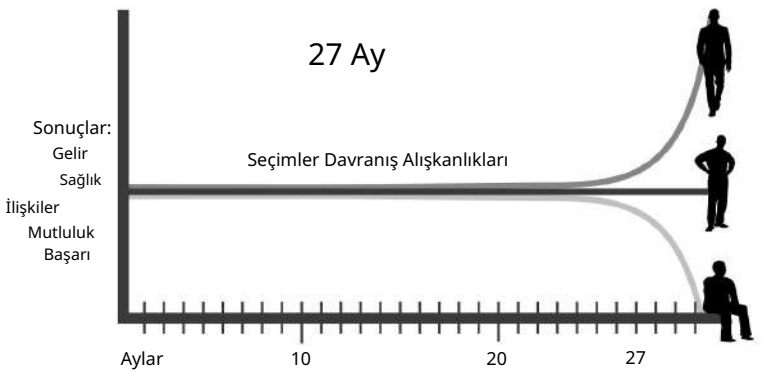
Diğer kişinin hatalı olduğuna inanmak, kendi içine bakıp kendi yarattığın karmaşayı temizlemek için gereken çabayı göstermekten çok daha temel bir Psikoloji 101 dersidir. Brad ise, kendi içine bakmayı bilmiyor; Top Chef'te veya en sevdiği suç dizilerinde kişisel gelişim veya ilişki tavsiyeleri sunulmuyor . Ancak, bu düşünce...

Machine Translated by Google

Arkadaşı Scott'ın okuduğu kişisel gelişim kitaplarını okusaydı, olumsuz alışkanlıklarını değiştirmenin yollarını öğrenebileceği aklına geldi. Brad için ne yazık ki, günlük olarak yaptığı küçük seçimler, hayatının her alanında büyük bir yıkıma yol açan bir dalgalanma yarattı.

Elbette, tüm bu kalori sayma ve zihinsel uyarım, Scott üzerinde tam tersi bir etki yarattı ve o şimdi olumlu sonuçların meyvesini topluyor. Bu kadar basit. Yeterli zaman ve istikrarla sonuçlar gözle görülür hale geliyor. Daha da iyisi, tamamen tahmin edilebilirler.

Şekil 1



Bileşik Etkinin güzelliği basitliğindedir. Diyagramın sol tarafında sonuçların nasıl somut olmadığına, ancak daha sonra ne kadar güçlü bir şekilde farklılaştığına dikkat edin. Süreç boyunca davranışlar tamamen aynı olsa da, Bileşik Etkinin büyüsü sonunda devreye girerek sonuçlarda büyük farklılıklara yol açar.

Machine Translated by Google

Bileşik Etki öngörülebilir ve ölçülebilirdir—
Harika bir haber! Hayatınızı kökten iyileştirmek için zaman içinde, tutarlı bir şekilde, yalnızca bir dizi küçük adım atmanız gerektiğini bilmek rahatlatıcı değil mi? Bu, büyük bir cesaret ve kahramanca güç gösterisi yapıp, sonra kendinizi yorup, daha sonra (muhtemelen başarısız olacak) başka bir deneme için tüm o enerjiyi tekrar toplamak zorunda kalmaktan daha kolay gelmiyor mu? Bunu düşünmek bile beni yoruyor. Ama insanlar bunu yapıyor. Toplum tarafından, muazzam bir çabanın etkililiğine inanmaya şartlandırıldık. Gerçekten de tam bir Amerikan tarzı! Şekil 1'e bakın.

Başarı, Eski Usul Bileşik

Etkinin en zorlayıcı yönü, karşılığını görmeye başlamadan önce bir süre istikrarlı ve verimli bir şekilde çalışmaya devam etmemiz gerektiğidir. Büyükanne ve büyükbabalarımız bunu biliyordu, ancak akşamlarını televizyon karşısında otuz günde ince bacaklara veya altı ayda bir emlak krallığına nasıl sahip olunacağıyla ilgili reklamları izleyerek geçirmediler. Büyükanne ve büyükbabalarınızın, gençliklerinde ve tüm yaşamları boyunca tekrar tekrar öğrendikleri becerileri kullanarak, gün doğumundan gün batımına kadar haftada altı gün çalıştıklarına b
Sırrın sıkı çalışma, disiplin ve iyi alışkanlıklar olduğunu biliyorlardı.

İlginçtir ki servet genellikle bir nesli atlayarak elde edilir.
Aşırı bolluk genellikle kayıtsız bir zihniyete yol açar ve bu da hareketsiz bir yaşam tarzına sebep olur. Zenginlerin çocukları özellikle hassastır. Zenginliği yaratacak disiplini ve karakteri ilk başta onlar geliştirmedi, bu yüzden bu yeteneğe sahip olmamaları mantıklıdır.

Machine Translated by Google

Zenginliğe karşı aynı değer duygusuna sahip olmak veya onu elde tutmak için neyin gerekli olduğunu anlamak. Bu hak sahibi olma zihniyetini sıklıkla kraliyet ailelerinin çocuklarında, film yıldızlarında ve şirket yöneticilerinde görüyoruz. ve daha az oranda da her yerdeki çocuklarda ve yetişkinlerde.

Bir ulus olarak, tüm halkımız güçlü bir çalışma ahlakının değerini kavramış gibi görünüyor. Büyük refah, zenginlik ve rahatlık içinde yaşayan iki, hatta üç nesil Amerikalı yaşadık. Kalıcı başarı yaratmak için gerçekten gerekenlere dair beklentilerimiz -azim, sıkı çalışma ve metanet gibi şeyler- cazip değil ve bu yüzden büyük ölçüde unutuldu.

Atalarımızın çekişme ve mücadelesine saygımızı yitirdik.
Gösterdikleri büyük çaba, disiplini aşıladı, karakterlerini şekillendirdi ve yeni ufuklara yelken açma ruhunu ateşledi.

Gerçek şu ki, rehavet, Mısırlılar, Yunanlılar, Romalılar, İspanyollar, Portekizliler, Fransızlar ve İngilizler de dahil olmak üzere tüm büyük imparatorlukları etkilemiştir. Neden? Çünkü hiçbir şey başarı kadar başarısızlığa uğramaz. Bir zamanlar egemen olan imparatorluklar da tam da bu nedenle başarısız olmu İnsanlar belli bir başarı seviyesine gelince aşırı rahatlıyorlar.

Uzun süreli refah, sağlık ve zenginlik dönemleri yaşadıktan sonra, rehavete kapılırız. Bizi oraya ulaştıran şeyleri yapmayı bırakırız. Kaynar suda özgürlüğüne atlamayan kurbağa gibi oluruz çünkü ısınma o kadar kademeli ve sinsi ki, piştiğini fark etmez!

Başarılı olmak istiyorsak, büyüklerimizin ve dedelerimizin çalışma ahlakını yeniden kazanmamız gerekiyor.

Amerika'yı kurtarmak için olmasa bile en azından kendi büyük başarımız ve kazanımlarımız için karakterimizi yeniden canlandırmanın zamanı geldi. Lambadaki cin fikrine kanmayın. Posta kutunuza çek gelmesini beklemek için koltuğunuzda oturabilir, kristalleri birbirine sürtebilirsiniz.

Machine Translated by Google

Ateşin üzerinde yürüyün, 2000 yıllık o guruyu taklit edin veya isterseniz olumlamalar söyleyin, ama bunların çoğu, zayıflıklarınıza hitap ederek sizi manipüle eden hokus pokus ticarileşmedir. Gerçek ve kalıcı başarı, çok çalışmayı gerektirir!

Bu "hiçbir şey başarısızlığa uğramaz" başarı konseptini örneklendirmek için kısa ve gerçek bir hikayem var: San Diego sahilinde evimin yakınında harika bir restoran açıldı. Başlangıçta mekan her zaman tertemizdi, hostes herkese kocaman ve sıcak bir gülümsemeyle bakıyordu, servis kusursuzdu (müdür gelip güvence verdi) ve yemekler harikaydı. Kısa süre sonra insanlar orada yemek yemek için sıraya girmeye başladı ve çoğu zaman oturmak için bir saatten fazla beklediler.

Sonra, ne yazık ki, restoranın personeli başarısını hafife almaya başladı. Hostes kibirli, servis personeli dağınık ve kaba, yemek kalitesi ise tutarsız hale geldi. Mekan on sekiz ay içinde iflas etti. Çünkü başarısız oldular.

Başarılarının. Daha doğrusu, başlangıçta onları başarılı kılan şeyleri yapmayı bıraktıkları için. Başarıları, bakış açılarını bulandırdı ve tembellik ettiler.

Mikrodalga Zihniyeti Bileşik

Etkiyi anlamak sizi "anında sonuç" beklentisinden kurtaracaktır; başarının, hazır yemekleriniz, bir saatlik gözlükleriniz, otuz dakikalık fotoğraf işleme süreniz, gece postalarınız, mikrodalgada pişirdiğiniz yumurtalarınız, anında sıcak suyunuz ve kısa mesajlarınız kadar hızlı olması gerektiği inancı. Yeter, tamam mı?

Kendinize, piyango kazanma beklentilerinizi bir kez ve tamamen bırakacağınıza dair söz verin çünkü kabul edelim ki, yalnızca tek bir kazanan hakkında hikayeler duyarsınız, milyonlarca kaybeden hakkında değil. Gördüğünüz o kişi

Machine Translated by Google

Vegas slot makinesinin önünde veya aşağı yukarı zıplamak
Santa Anita at pisti aynı şeyi yüzlerce kez ortaya çıkarmıyor

Kişi kaybetti. Pozitif sonuç alma matematiksel şansımıza geri dönersek, yine sıfır yuvarlama hatası elde ederiz; yani kazanma şansınız neredeyse sıfırdır . Mutlulukta Takılıp Kalmak kitabının yazarı Harvard psikoloğu Daniel Gilbert, piyangoyu kaybedenlere televizyonda her otuz saniyede "Kazandım!" yerine "Kaybettim" deme fırsatı versek, tek bir çekilişin kaybedenlerini bulmanın neredeyse dokuz yıl süreceğini söylüyor!

Bileşik Etki'nin nasıl işlediğini anladığınızda, hızlı çözümler veya sihirli çözümler aramayacaksınız. Çok başarılı bir sporcunun, kemik kıran antrenmanlar ve binlerce saatlik antrenmanlarla hayatta kalmadığına inanarak kendinizi kandırmaya çalışmayın. O, antrenman yapmak için erken kalktı ve diğerleri bıraktıktan çok sonra bile antrenman yapmaya devam etti. 1 numara olmak için gereken başarısızlığın, yalnızlığın, sıkı çalışmanın ve hayal kırıklığının acısını ve hüsranını yaşadı.

Bu kitabın sonunda, hatta daha da öncesinde, başarıya giden tek yolunun, zamanla birleşen sıradan, çekici olmayan, heyecansız ve bazen zorlu günlük disiplinlerden geçtiğini içten içe bilmenizi istiyorum. Ayrıca, Bileşik Etki'yi kendiniz için çalıştırdığınızda, hayallerinizdeki sonuçların, hayatın ve yaşam tarzının sizin olabileceğini de bilin. Bileşik Etki'de özetlenen ilkeleri kullanırsanız , masalsı sonunuzu yaratacaksınız! Bkz. Şekil 2.

Anlatabildim mi? Güzel. Bir sonraki bölümde, hayatınızı kontrol eden tek şeye odaklanacağız.
Her zafer, her yenilgi, her galibiyet, her başarısızlık bununla başlamıştır. Şu anda hayatınızda sahip olduğunuz veya olmadığınız her şey bunun sayesinde oldu. Bunu değiştirmeyi öğrenin, hayatınızı değiştirebilirsiniz. Bunun ne olduğunu keşfedelim...

Machine Translated by Google

Şekil 2



Bileşik Etki her zaman işe yarar. İster kendi yararınıza çalışmasını sağlayabilir, ister onu görmezden gelip bu güçlü ilkenin olumsuz etkilerini deneyimleyebilirsiniz. Bu grafikte nerede olduğunuzun bir önemi yok. Bugünden itibaren basit ve olumlu değişiklikler yapmaya karar verebilir ve Bileşik Etki'nin sizi istediğiniz yere götürmesine izin verebilirsiniz.

Machine Translated by Google

Bileşik Etkiyi Sizin İçin Çalıştırın

Özet Eylem Adımları

Tutunduğunuz birkaç bahaneyi yazın (örneğin, yeterince zeki olmamak, deneyimsiz olmak, yanlış yetiştirilme tarzı, eğitimsiz olmak, vb.). Herkesi geride bırakmak için sıkı çalışma ve kişisel gelişimle telafi etmeye karar veri eski benliğiniz de dahil.

Scott Olun—Hayatınızı tamamen yeni ve olumlu bir yöne götürebilecek, her gün atabileceğiniz yarım düzine küçük, önemsiz adımı yazın.

Brad olmayın. Sonuçlarınızı aşağı çekebilecek, yapmayı bırakabileceğiniz küçük, önemsiz görünen eylemleri yazın.

Geçmişte en başarılı olduğunuz birkaç alanı, beceriyi veya sonucu listeleyin. Bunları hafife alıp geliştirmeye devam etmediğinizi ve bu nedenle bu rehavetin gelecekte başarısızlığa yol açma tehlikesiyle karşı karşıya olup olmadığınızı düşünün.

Machine Translated by Google

BÖLÜM 2

SEÇİMLER

Hepimiz bu dünyaya aynı şekilde geliriz: çıplak, korkmuş ve cahil. O görkemli girişten sonra, sahip olduğumuz hayat, yaptığımız tüm seçimlerin bir toplamıdır. Seçimlerimiz en iyi dostumuz veya en kötü düşmanımız olabilir. Bizi hedeflerimize ulaştırabilir veya çok çok uzaklardaki bir galaksinin yörüngesine gönderebilirler.

Bir düşünün. Hayatınızdaki her şey, önce bir şey hakkında bir seçim yaptığınız için var olur . Seçimler, her bir sonucunuzun temelinde yatar. Her seçim, zamanla alışkanlığa dönüşen bir davranışı başlatır. Kötü seçimler yaparsanız, kendinizi yeniden çizim tahtasının başında, yeni ve çoğu zaman daha zor seçimler yapmak zorunda bulabilirsiniz. Hiç seçim yapmazsanız, karşınıza çıkan her şeyin pasif alıcısı olmayı seçmiş olursunuz.

Özünde, seçimlerinizi yaparsınız ve seçimleriniz sizi oluşturur. Ne kadar küçük olursa olsun her karar hayatınızın gidişatını değiştirir: Üniversiteye gidip gitmemek, kiminle evlenmek, o kişiye sahip olmak...

Machine Translated by Google

Araba kullanmadan önce son içkiyi içmek, dedikodu yapmak ya da sessiz kalmak, bir müşteri araması daha yapmak ya da işi bitirmek, seni seviyorum demek ya da söylememek. Her seçimin hayatınızın Bileşik Etkisi üzerinde bir etkisi vardır.

Bu bölüm, hayatınızın genişlemesini destekleyen seçimlerin farkına varmak ve bunları yapmakla ilgili. Kulağa karmaşık geliyor, ancak sadeliğine hayran kalacaksınız. Artık seçimlerinizin %99'u bilinçsiz olmayacak. Günlük rutinlerinizin ve geleneklerinizin çoğu artık programlamanıza tepki olarak ortaya çıkmayacak.

Kendinize şu soruyu soracaksınız (ve cevaplayabileceksiniz): "Davranışlarımın kaç tanesi için 'oy kullanmadım'? Bilinçli olarak yapmayı seçmediğim ama her gün yapmaya devam ettiğim ne yapıyorum?"

Kendi hayatımı ve kariyerimi fırlatmak için kullandığım aynı aptal geçirmez stratejileri, Bileşik Etki ile güçlendirerek, hayatınızı altüst eden ve sizi yanlış yöne çeken şeylerin gizemli pençesinden kurtulabileceksiniz.

Aptallık seviyesine düşmeden önce Duraklat düğmesine basabileceksiniz. Her seferinde sizi destekleyen davranış ve alışkanlıklara yol açan kararlar almanın kolaylığını yaşayacaksınız.

Karşılaştığınız en büyük zorluk, bilerek kötü seçimler yapmanız değil. Hatta bunu düzeltmek çok kolay olurdu. Karşılaştığınız en büyük zorluk, seçimleriniz arasında uyurgezer gibi dolaşmanız.

Çoğu zaman, seçimlerinizin farkında bile olmazsınız! Seçimlerimiz genellikle kültürümüz ve yetiştirilme tarzımız tarafından şekillendirilir. Günlük davranışlarımıza ve alışkanlıklarımıza o kadar iç içe geçmişlerdir ki, kontrolümüzün ötesinde görünürler. Örneğin, işinizle meşgulken, hayatınızın tadını çıkarırken, aniden aptalca bir seçim veya bir dizi küçük seçim yapıp, sıkı çalışmanızı ve ivmenizi sabote ettiğiniz oldu mu? Üstelik hiçbir görünür sebep yokken?

Kendinize zarar vermeyi amaçlamadınız, ancak bunu düşünmeyerek

Machine Translated by Google

Kararlarınızı verirken -riskleri ve olası sonuçları tartarken- beklenmedik sonuçlarla karşı karşıya kaldığınızı fark edersiniz. Kimse bunu istemez. Obez olmak, iflas etmek veya boşanmak gibi sonuçlar doğurabilir; ancak çoğu zaman (her zaman olmasa da) bu sonuçlar bir dizi küçük, kötü tercihin sonucudur.

Filler Isırmaz Hiç bir fil

tarafından ısırıldınız mı? Peki ya bir sivrisinek? Sizi ısıracak olan, hayattaki küçük şeylerdir.

Bazen, bir kariyeri veya itibarı anında yok etme tehlikesi taşıyan büyük hatalara tanık oluruz: Bir stand-up gösterisi sırasında ırkçı hakaretler savuran ünlü komedyen, bir zamanlar ünlü bir hayırseverin sarhoşken yaptığı Yahudi karşıtı hareketler, bir tuvalette eşcinsel seks teklif ederken yakalanan eşcinsel hakları karşıtı senatör, alışılmadık bir şekilde bir yetkiliyi küfürlerle tehdit eden beğenilen kadın tenis oyuncusu. Açıkçası, bu tür kötü seçimlerin büyük sonuçları olur. Ancak geçmişinizde böyle büyük bir hata yapmış olsanız bile, burada bahsettiğimiz şey olağanüstü büyük geri adımlar veya trajik tekil anlar değil.

Çoğumuz için asıl endişe verici olan, sık sık yaptığımız, küçük ve önemsiz görünen seçimlerdir. Hiçbir fark yaratmadığını düşündüğümüz kararlardan bahsediyorum.

Başarınızı kaçınılmaz ve tahmin edilebilir bir şekilde rayından çıkaran küçük şeylerdir. İster aptalca manevralar, ister önemsiz davranışlar, isterse olumlu seçimler kisvesi altında olsunlar (bunlar özellikle sinsidir), bu görünüşte önemsiz kararlar, farkında olmadığınız için sizi tamamen yoldan çıkarabilir. Bunalıma girer, dalar ve küçük hareketlerinizin farkına varmazsınız.

Machine Translated by Google

Seni rotandan çok uzaklaştıran. Bileşik Etki işe yarıyor, tamam. Her zaman işe yarar, unuttun mu? Ama bu durumda sana karşı işliyor çünkü... uyurgezer gibi davranıyorsun.

Örneğin, bir soda ve bir paket patates cipsi yutuyorsunuz ve son cipsi yedikten sonra, tüm gün sağlıklı beslenmeyi mahvettiğinizi fark ediyorsunuz; üstelik aç bile değilsiniz. Kendinizi kaptırıp iki saatinizi anlamsız televizyon izleyerek harcıyorsunuz - bunu bir kenara bırakın, hadi size biraz itibar edelim ve bunu eğitici bir belgesel yapalım - değerli bir müşteriyi kazanmak için önemli bir sunuma hazırlanmaya zaman ayırdığınızı fark etmeden önce.

Sevdiğiniz birine sebepsiz yere, gerçeğin gayet işe yarayacağı bir yalan söylüyorsunuz. Neler oluyor?

Düşünmeden bir seçim yapmana izin verdin.

Ve bilinçsizce seçimler yaptığınız sürece, bu etkisiz davranışı bilinçli olarak değiştirip üretken alışkanlıklara dönüştürmeyi seçemezsiniz. UYANIP güçlendirici seçimler yapmanın zamanı geldi.

Şükran Günü Yıl Boyunca

Başkalarını suçlamak kolay, değil mi? "Beceriksiz patronum yüzünden ilerleyemiyorum." "O hain iş arkadaşım olmasaydı terfiyi alırdım." "Çocuklarım beni delirttiği için her zaman kötü bir ruh halindeyim."

Ve özellikle romantik ilişkilerimizde, diğer kişinin değişmesi gerektiği durumlarda, parmak sallama konusunda oldukça yetenekliyiz.

Birkaç yıl önce, bir arkadaşım karısından şikayet ediyordu. Gözlemlediğim kadarıyla, karısı harika bir kadındı ve o da...

Machine Translated by Google

Ona sahip olduğum için şanslıydım. Bunu ona da söyledim ama o, mutsuzluğunun sorumlusunun o olduğunu söylemeye devam etti. İşte o zaman, evliliğimi kelimenin tam anlamıyla değiştiren bir deneyimimi paylaştım. Bir Şükran Günü'nde, eşim için bir Şükran Günlüğü tutmaya karar verdim. Bir yıl boyunca her gün, onun hakkında takdir ettiğim en az bir şeyi kaydettim: arkadaşlarıyla etkileşim kurma biçimi, köpeklerimize nasıl baktığı, hazırladığı taze yatak, hazırladığı leziz bir yemek veya o gün saçını nasıl güzelce şekillendirdiği - her neyse. Eşimin beni etkileyen, takdir ettiğim özelliklerini, karakteristiklerini veya niteliklerini ortaya çıkaran şeyleri aradım. Tüm bunları tüm yıl boyunca gizlice yazdım. O yılın sonunda, koca bir günlük doldurmuştum.

Ertesi Şükran Günü'nde ona verdiğimde ağladı ve bunun hayatında aldığı en güzel hediye olduğunu söyledi. (Doğum gününde ona verdiğim BMW'den bile daha iyiydi!) Komik olan şu ki, bu hediyeden en çok etkilenen kişi bendim.
Tüm bu günlük tutma işi, karımın olumlu yönlerine odaklanmamı sağladı. Bilinçli bir şekilde "doğru" yaptığı her şeyi arıyordum. Bu içten odaklanma, aksi takdirde şikayet edebileceğim her şeyi bastırdı. Ona yeniden derinden aşık oldum (belki de her zamankinden daha fazla, çünkü daha belirgin nitelikleri yerine doğasında ve davranışlarında incelikler görüyordum). Minnettarlığım, minnettarlığım ve onda en iyiyi bulma niyetim her gün kalbimde ve gözlerimde taşıdığım bir şeydi. Bu, evliliğimde farklı görünmeme neden oldu ve bu da elbette onun bana farklı tepki vermesine yol açtı. Kısa süre sonra, Şükran Günlüğüme yazacak daha da çok şeyim oldu! Ona minnettar olmamın tüm nedenlerini belgelemek için her gün sadece beş dakika ayırmayı seçmemin bir sonucu olarak,

Machine Translated by Google

Evliliğimizin en güzel yıllarından birini geçirdik ve her şey daha da güzelleşti.

Deneyimimi paylaştıktan sonra, arkadaşım eşi hakkında bir Şükran Günlüğü tutmaya karar verdi. İlk birkaç ay içinde evliliğini tamamen değiştirdi. Eşinin olumlu özelliklerini arayıp onlara odaklanmayı seçmesi, ona bakış açısını ve onunla etkileşimini değiştirdi. Sonuç olarak, eşi ona tepki verme biçimi konusunda farklı seçimler yaptı. Döngü devam etti. Ya da daha doğrusu, daha da kötüleşti.



Bolluk zihniyetinizi güçlendirmek için 166. sayfadaki Minnettarlık Değerlendirme sayfasını kullanın veya www.TheCompoundEffect.com/free adresinden indirin.

Yüzde Yüz Sahip Olmak

Hepimiz kendi kendini yetiştirmiş erkekler ve kadınlarız, ancak bunu yalnızca başarılı olanlar başarır. Kişisel sorumluluk fikriyle bir seminerde tanıştığımda on sekiz yaşındaydım ve bu kavram hayatımı tamamen değiştirdi. Bu kitabın geri kalanını çöpe atıp yalnızca bu kavramı uygulasanız bile, iki üç yıl içinde hayatınızdaki değişimler o kadar büyük olur ki, arkadaşlarınız ve aileniz "eski sizi" hatırlamakta zorluk çeker.

On sekiz yaşında katıldığım o seminerde konuşmacı, "Bir ilişkiyi yürütmek için ne kadar ortak sorumluluğunuz var?" diye sormuştu. Ergenlik çağındaydım ve gerçek aşkın yollarını çok iyi biliyordum. Elbette tüm cevaplarım vardı.

Machine Translated by Google

"Yarım/yarım!" diye patladım. Çok açıktı; her iki kişi de sorumluluğu eşit olarak paylaşmaya istekli olmalı, yoksa birileri kazıklanıyor.

"Elli bir/kırk dokuz," diye bağırdı bir başkası, diğer kişiden daha fazlasını yapmaya istekli olmanız gerektiğini savunarak. İlişkiler özveri ve cömertlik üzerine kurulmaz mı?

"Seksen/yirmi," diye bağırdı bir diğeri.

Eğitmen sehpaya döndü ve kağıda büyük siyah harflerle 100/0 yazdı. "Karşılığında hiçbir şey beklemeden yüzde 100 vermeye istekli olmalısınız," dedi. "Ancak ilişkiyi yürütmek için yüzde 100 sorumluluk almaya istekli olduğunuzda işler. Aksi takdirde, şansa bırakılan bir ilişki her zaman felakete açık olacaktır."

Vay canına. Beklediğim bu değildi! Ama bu kavramın hayatımın her alanını nasıl değiştirebileceğini hemen anladım. Yaşadığım her şeyin %100 sorumluluğunu her zaman üstlenirsem - tüm seçimlerimin ve başıma gelen her şeye verdiğim tüm tepkilerin tamamen sahibi olursam - gücü elimde tutardım.
Her şey bana bağlıydı. Yaptığım, yapmadığım her şeyden, bana yapılanlara nasıl tepki verdiğimden ben sorumluydum.

Hayatının sorumluluğunu aldığını düşündüğünü biliyorum. "Elbette hayatımın sorumluluğunu alıyorum" demeyen birine henüz sormadım. Ama sonra dünyadaki çoğu insanın nasıl davrandığına bakıyorsunuz; çok fazla parmak sallama, kurban rolü yapma, suçlama ve sorunlarını başkasından veya hükümetten çözmesini bekleme var. Eğer geç kaldığınız için trafiği suçladıysanız veya çocuğunuzun, eşinizin veya iş arkadaşınızın yaptığı bir şey yüzünden moralinizin bozuk olduğuna karar verdiyseniz, %100 kişisel sorumluluk almıyorsunuz. Yazıcı meşgul olduğu için mi geç kaldınız? Belki de yazıcı gelene kadar beklememeliydiniz.

Machine Translated by Google

Son dakika mı? İş arkadaşınız sunumu mu mahvetti? Sunumu yapmadan önce kendiniz kontrol etmeli değil miydiniz? Mantıksız ergeninizle anlaşamıyor musunuz? Bununla nasıl başa çıkacağınızı öğrenmenize yardımcı olacak sayısız harika kitap ve ders mevcut.

Ne yaptığınızdan, ne yapmadığınızdan veya size yapılanlara nasıl tepki verdiğinizden yalnızca siz sorumlusunuz . Bu güçlendirici zihniyet hayatımı altüst etti. Şans, koşullar veya doğru durum önemli değildi. Olup olmayacağı bana bağlıydı . Uçmakta özgürdüm. Kim başkan seçilirse seçilsin, ekonomi ne kadar kötü düşerse düşsün veya kim ne derse desin, ne yaparsa yapsın, hâlâ yüzde 100 kendim üzerinde kontrole sahiptim . Geçmiş, şimdi ve gelecekteki mağduriyetten resmen kurtulmayı seçerek büyük ikramiyeyi kazanmıştım. Kaderimi kontrol etme konusunda sınırsız güce sahiptim.

Şanslı Olmak

Belki de sadece şanssız olduğunuza inanıyorsunuz. Ama aslında bu sadece bir bahane. İnanılmaz derecede zengin, mutlu ve sağlıklı olmak ile fakir, depresif ve sağlıksız olmak arasındaki fark, hayat boyunca yaptığınız seçimlerdir. Başka hiçbir şey fark yaratamaz. Şansla ilgili önemli olan şu: Hepimiz şanslıyız. Eğer doğru yoldaysanız, sağlığınız yerindeyse ve dolabınızda biraz yiyecek varsa, inanılmaz derecede şanslısınız. Herkesin "şanslı" olma fırsatı vardır çünkü temel sağlık ve beslenme ihtiyaçlarının ötesinde, şans sadece bir dizi seçime dayanır.

Richard Branson'a başarısında şansın bir rolü olup olmadığını sorduğumda, "Evet, elbette, hepimiz şanslıyız. Özgür bir toplumda yaşıyorsanız, şanslısınız demektir. Şans her gün etrafımızı sarar; ister şanslı olun ister olmayın, sürekli olarak başımıza şanslı olaylar gelir." diye yanıtlad

Machine Translated by Google

İster kabul edin ister etmeyin. Ben de kimseden daha şanslı veya şanssız olmadım. Aradaki fark, şans bana geldiğinde, onu değerlendirmiş olmamdır."

Ah, bilgelikle şövalyelik unvanı almış bir adam gibi konuştun. Konu açılmışken, sık sık duyduğumuz eski atasözünün - "Şans, fırsatla hazırlık birleştiğinde ortaya çıkar" - yeterli olmadığına inanıyorum. "Şans"ın iki önemli bileşeni daha olduğuna inanıyorum.

Şanslı Olmanın (Tam) Formülü:

Hazırlık (kişisel gelişim) +
Tutum (inanç/zihniyet) +
Fırsat (iyi bir şeyin sana gelmesi) +
Eylem (bu konuda bir şeyler yapmak) =
Şans

Hazırlık: Kendinizi sürekli geliştirerek ve hazırlayarak— Becerileriniz, bilginiz, uzmanlığınız, ilişkileriniz ve kaynaklarınız sayesinde, karşınıza çıkan (şans "dokunduğunda") harika fırsatlardan yararlanacak güce sahipsiniz. Ardından, Şubat 2009'da SUCCESS dergisine "Komik bir şey; ne kadar çok pratik yaparsam, o kadar şanslı oluyorum." diyen Arnold Palmer gibi olabilirsiniz.

Tutum: Şansın çoğu insandan kaçtığı nokta burasıdır ve Sir Richard'ın şansın her yerde olduğuna dair inancı tam da burada yatar. Mesele, durumları, konuşmaları ve koşulları tesadüfi olarak görmekten ibaret. Aramadığınız şeyi göremezsiniz ve inanmadığınız şeyi arayamazsınız.

Fırsat: Kendi şansınızı yaratmanız mümkün, ancak burada bahsettiğim şans planlı değil veya beklenenden daha hızlı ya da farklı bir şekilde geliyor. Formülün bu aşamasında şans önemli değil.

Machine Translated by Google

Zorla. Bu doğal bir olaydır ve çoğu zaman kendiliğinden ortaya çıkar.

Eylem: İşte tam bu noktada devreye siz giriyorsunuz. Bu şans size nasıl ulaştırılmış olursa olsun - evrenden, Tanrı'dan, Lucky Charms cininden veya iyi talihinizi getirdiğini düşündüğünüz her kimseden - artık harekete geçmek sizin göreviniz. Richard Branson'ları Joseph Wallington'lardan ayıran şey de budur.

Joseph kim? Kesinlikle. Onu hiç duymadın. Çünkü başına gelen tüm şanssızlıklara karşı harekete geçmeyi başaramadı.

Artık sana dağıtılan kartlar, yaşadığın büyük yenilgiler veya başka koşullar hakkında sızlanmana gerek yok. Sayısız insan senden daha dezavantajlı ve daha büyük engellerle karşı karşıya, ama yine de daha zengin ve daha tatmin olmuş durumdalar. Şans, fırsat eşitliği sağlayan bir dağıtım aracıdır. Şans tanrıçası herkese ışık saçar, ancak şemsiyeni çekmek yerine yüzünü gökyüzüne dönmelisin. İşin aslı, her şey sana bağlı bebeğim. Başka yolu yok.

UHK'da (Zorlu Koşullar Üniversitesi) Eğitim Ücretinin Yüksekliği

Yaklaşık on yıl önce yeni bir girişimde ortak olmam istendi. Anlaşmaya hatırı sayılır miktarda para yatırdım ve ortağımın tüm parayı kötü yönettiğini ve çarçur ettiğini öğrenene kadar neredeyse iki yıl boyunca yorulmadan çalıştım. 330.000 dolardan fazla kaybettim. Onu dava etmeye çalışmadım; hatta daha sonra kişisel bir durum için ona daha fazla borç verdim. Sonuç olarak, kayıp benim hatamdı. Geçmişi ve kişisel karakteri hakkında yeterli araştırma yapmadan ortağı olmayı kabul etmiştim.

Machine Translated by Google

İş hayatımızda, beklentilerimi karşılayamıyordum. Ona güvendiğimi söyleyerek bunu haklı çıkarabilirdim, ama gerçek şu ki, mali durumu daha dikkatli takip etmeyerek tembellik ediyordum.
Bu ilişkiye ve işe başlama kararını vermekle kalmamış, aynı zamanda bariz tehlike işaretlerini ve uyarı işaretlerini görmezden gelmeyi de seçmiştim. İşin tüm sorumluluğunu almamayı seçtiğim için, sonuçta sonuçlardan da ben sorumluydum. Yapılan yanlışları öğrendiğimde, daha fazla mücadele ederek zaman kaybetmemeyi seçtim. Bunun yerine yaralarımı sardım, dersimi aldım ve yoluma devam ettim. Geriye dönüp baktığımda, bugün yine aynı seçimi yapıp yoluma devam edecektim.

Şimdi sizi de aynısını yapmaya davet ediyorum. Başınıza ne gelirse gelsin, iyi ya da kötü, zafer ya da yenilgi fark etmeksizin tüm sorumluluğunu üstlenin. Sahiplenin. Akıl hocam Jim Rohn, "Çocukluktan yetişkinliğe adım attığınız gün, hayatınızın tüm sorumluluğunu üstlendiğiniz gündür." demişti.

Bugün mezuniyet günü! Bugünden itibaren, hayatınızdan %100 sorumlu olmayı seçin. Tüm mazeretlerinizi bir kenara bırakın. Kişisel sorumluluğunuz olduğu sürece, seçimlerinizin sizi özgürleştirdiği gerçeğini kucaklayın.

Kontrolü ele alma seçimini yapmanın zamanı geldi.

Gizli Silahınız - Puan Kartınız Kişisel gelişimimde

kullandığım en etkili stratejilerden birini sizinle paylaşacağım. Bu strateji, gün boyunca yaptığım seçimleri kontrol altına almama, her şeyin yerli yerine oturmasına ve alışkanlıklarımı görev bilinciyle ve sadık hizmetkarlar gibi hizaya getiren davranış ve eylemlere yönelmeme yardımcı oluyor.

Machine Translated by Google

Tam şu anda: Hayatınızda en çok başarılı olmak istediğiniz alanı seçin. Bankada daha fazla para mı istiyorsunuz?
Daha ince bir bel? Bir Iron Man etkinliğinde yarışacak güç? Eşiniz veya çocuklarınızla daha iyi bir ilişki? Şu anda o alanda nerede olduğunuzu hayal edin. Şimdi nerede olmak istediğinizi hayal edin: daha zengin, daha zayıf, daha mutlu, aklınıza ne gelirse. Değişime giden ilk adım farkındalıktır. Bulunduğunuz yerden olmak istediğiniz yere ulaşmak istiyorsanız, sizi hedeflediğiniz yerden uzaklaştıran seçimlerin farkına vararak başlamalısınız.
Bugün yaptığınız her seçimin bilincinde olun ki, bundan sonra daha akıllıca seçimler yapmaya başlayabilesiniz.

Seçimlerinizin farkına varmanıza yardımcı olmak için, hayatınızın geliştirmek istediğiniz alanıyla ilgili her eylemi takip etmenizi istiyorum . Borçtan kurtulmaya karar verdiyseniz, cebinizden çıkan her kuruşu takip edeceksiniz. Kilo vermeye karar verdiyseniz, ağzınıza attığınız her şeyi takip edeceksiniz. Bir atletik etkinliğe hazırlanmaya karar verdiyseniz, attığınız her adımı, yaptığınız her antrenmanı takip edeceksiniz. Sadece yanınızda küçük bir not defteri taşıyın, cebinizde veya çantanızda her zaman taşıyacağınız bir şey ve bir yazma aracı. Her şeyi yazacaksınız. Her gün. Hiç aksatmadan. Bahane yok, istisna yok. Sanki Büyük Birader sizi izliyormuş gibi. Sanki babam ve ben gelip her ıskaladığınızda size yüz şınav çektirecekmişiz gibi.

Kulağa pek bir şey gibi gelmiyor, biliyorum; bir şeyleri küçük bir kağıda yazmak. Ama ilerlememi ve yanlış adımlarımı takip etmek, elde ettiğim başarının sebeplerinden biri. Bu süreç, kararlarınızın bilincinde olmanızı sağlıyor. Ama Jim Rohn'un dediği gibi, "Yapması basit olan, yapmaması da basittir." İşin sihri, görevin karmaşıklığında değil; sihir, basit olanı yapmakta.

Machine Translated by Google

Bileşik Etki mucizesini tetikleyecek kadar uzun süre ve tekrar tekrar deneyin. Bu yüzden, hayatınızdaki büyük şeyleri mümkün kılan basit şeyleri ihmal etmekten kaçının. Başarılı insanlar ile başarısız insanlar arasındaki en büyük fark, başarılı insanların başarısız insanların yapmadığı şeyleri yapmaya istekli olmalarıdır. Unutmayın ki; bu, hayat boyunca zor, sıkıcı veya çetin bir seçimle karşı karşıya kaldığınızda birçok kez işinize yarayacaktır.

Para Tuzağı

Finansal durumum konusunda tam bir aptal gibi davrandıktan sonra, takip etmenin gücünü zor yoldan öğrendim. Yirmili yaşlarımın başında, emlak satışından çok para kazandığım dönemde muhasebecimle görüştüm.

"100.000 dolardan fazla vergi borcunuz var" dedi.

"Ne?!" dedim. "Etrafta öylece duran o kadar param yok."

"Neden olmasın?" diye sordu. "Bunu birkaç kez topladın; kesinlikle "O paranın üzerinde ödenmesi gereken vergileri bir kenara koyarsınız."

"Görünüşe göre hayır," dedim.

“Paralar nereye gitti?” diye sordu.

"Bilmiyorum," dedim, kesinlikle ayıklatıcı bir itiraftı. Para ellerimden su gibi akıp gitmişti ve ben farkına bile varmamıştım!

Sonra muhasebecim bana büyük bir iyilik yaptı.

"Oğlum," dedi gözlerimin içine bakarak, "kendine gelmelisin. Bunu daha önce yüzlerce kez gördüm. Sarhoş bir aptal gibi para harcıyorsun ve hesabını bile vermiyorsun. Bu aptalca. Kes şunu. Şimdi ciddi ciddi bataklığa saplandın.

Machine Translated by Google

"Sadece vergi borçlarınızı ödemek için daha fazla para kazanmanız ve bunun üzerine ek vergi ödemeniz gerekecek. Buna devam ederseniz, kendi cüzdanınızla birlikte mali mezarınızı kazarsınız."

Mesajı hemen aldım.

Muhasebecim bana şunu yaptırdı: Arka cebimde küçük bir not defteri taşıyıp otuz gün boyunca harcadığım her kuruşu not al. İster yeni bir takım elbise için bin dolar, ister lastiklerime hava basmak için elli sent olsun, hepsini not defterine yazmam gerekiyordu. Vay canına! Bu, cebimden para akmasına neden olan birçok bilinçsiz seçimin anında farkına varmamı sağladı. Her şeyi kaydetmem gerektiği için, not defterini çıkarıp o lanet deftere yazmak zorunda kalmamak için bazı şeyleri satın almaktan kaçındım!

Otuz gün boyunca aralıksız bir para kaydı tutmak, içimde yeni bir farkındalık oluşturdu ve harcamalarımla ilgili yepyeni bir seçim ve disiplin seti oluşturdu. Ve farkındalık ve olumlu davranışlar bir araya geldiğinden, genel olarak para konusunda daha proaktif olduğumu, emeklilik için daha fazla para biriktirdiğimi, israfın bariz olduğu yerlerde tasarruf edebileceğim alanlar bulduğumu ve paranın eğlence katsayısının -"oyun parası"- tadını daha da çok çıkardığımı fark ettim. Eğlence için para harcamayı düşündüğümde, bunu ancak uzun bir aradan sonra yaptım.

Bu takip egzersizi, paramla nasıl ilişki kurduğuma dair farkındalığımı değiştirdi. Hatta o kadar işe yaradı ki, diğer davranışlarımı değiştirmek için defalarca kullandım. Takip, beni rahatsız eden her şey için başvurduğum dönüşüm modelim. Yıllar içinde ne yiyip içtiğimi, ne kadar egzersiz yaptığımı, bir beceriyi geliştirmek için ne kadar zaman harcadığımı, satış görüşmesi sayımı, hatta ailemle, arkadaşlarımla ilişkilerimin gelişimini takip ettim.

Machine Translated by Google

veya eşim. Sonuçlar, para takibiyle ilgili uyanış çağrım kadar etkili oldu.

Bu kitabı satın alarak, aslında bana fikrim ve rehberliğim için para ödüyorsunuz. İşte tam bu noktada sert bir tavır takınıp davranışlarınızı en az bir hafta boyunca takip etmenizde ısrar edeceğim. Bu kitap sizi eğlendirmek için değil, sonuç almanıza yardımcı olmak için tasarlandı. Sonuç almak için harekete geçmeniz gerekiyor.

Daha önce takip etmeyi duymuş olabilirsiniz. Hatta muhtemelen bu egzersizin kendi versiyonunu da yapmışsınızdır. Ama eminim ki şu anda yapmıyorsunuzdur, değil mi? Nereden mi biliyorum? Çünkü hayatınız istediğiniz kadar başarılı ilerlemiyor. Raydan çıktınız. Takip, onu tekrar rayına oturtmanın yoludur.

Vegas'taki kumarhanelerin bu kadar parayı nasıl kazandığını biliyor musunuz? Çünkü her masayı, her kazananı, her saati takip ediyorlar. Olimpiyat antrenörleri neden en yüksek ücreti alıyor? Çünkü sporcularının her antrenmanını, her kalorisini ve her mikro besinini takip ediyorlar. Tüm kazananlar takipçidir. Şu anda hayatınızı aynı niyetle takip etmenizi istiyorum: hedeflerinizi görünür kılmak.

Takip etmek basit bir egzersizdir. İşe yarar çünkü hayatınızın geliştirmek istediğiniz alanlarındaki eylemlerinize anlık farkındalık kazandırır. Davranışlarınızda gözlemleyeceğiniz şeylere şaşıracaksınız. Bir şeyi ölçmeden yönetemez veya iyileştiremezsiniz. Aynı şekilde, eylemlerinizin farkında olup hesap verebilene kadar kim olduğunuzu -yeteneklerinizi, kaynaklarınızı ve becerilerinizi- en iyi şekilde değerlendiremezsiniz. Her profesyonel sporcu ve koçu, her performansı en küçük ayrıntısına kadar takip eder. Atıcılar, repertuarlarındaki her atıştaki istatistiklerini bilirler. Golfçülerin vuruşlarında daha da fazla ölçüm vardır. Profesyonel sporcular nasıl...

Machine Translated by Google

Performanslarını takip ettikleri verilere göre ayarlarlar. Kaydettiklerine dikkat ederler ve buna göre değişiklikler yaparlar, çünkü istatistikleri iyileştiğinde daha fazla maç kazanacaklarını ve daha fazla sponsorluk anlaşması elde edeceklerini bilirler.

Herhangi bir anda, ne kadar iyi olduğunuzu tam olarak bilmenizi istiyorum. Kendinizi değerli bir meta gibi takip etmenizi istiyorum. Çünkü öylesiniz. Daha önce bahsettiğimiz o aptal geçirmez sistemi mi istiyorsunuz? İşte bu. Bu yüzden, alışkanlıklarınızın farkında olduğunuzu düşünseniz de düşünmeseniz de (inanın bana, değilsiniz!), takip etmeye başlamanızı istiyorum. Bunu yapmak, hayatınızda ve nihayetinde yaşam tarzınızda devrim yaratacak.

Yavaş ve Kolay Tutun

Panik yapmayın. Kolay ve rahat bir tempoyla başlıyoruz. Bir hafta boyunca tek bir alışkanlığı takip edin . Sizi en çok kontrol eden alışkanlığı seçin; oradan başlayacaksınız. Bileşik Etkinin meyvelerini toplamaya başladığınızda, doğal olarak bu uygulamayı hayatınızın diğer alanlarına da uygulamak isteyeceksiniz . Başka bir deyişle, takip etmeyi seçeceksiniz .

Diyelim ki seçtiğiniz kategori, kilo vermek istediğiniz için yeme alışkanlıklarınızı kontrol altına almak. Göreviniz, akşam yemeğinde yediğiniz biftek, patates ve salatadan, gün içindeki o küçük seçimlere kadar ağzınıza attığınız her şeyi yazmak: mola odasındaki bir avuç simit, sandviçinizdeki ikinci dilim peynir, "küçük boy" çikolata, Costco'daki o numune, ev sahibi bardağınızı doldurduktan sonra içtiğiniz o ekstra şarap yudumları. İçecekleri unutmayın. Hepsi birikiyor, ancak takip edilmedikleri sürece, göz ardı edilmeleri veya unutulmaları kolaydır çünkü

Machine Translated by Google

Çok küçük görünüyor. Tekrar ediyorum, bunları yazmak kulağa basit geliyor ve öyle de , AMA SADECE YAPTIĞINIZDA. Bu yüzden, bu sayfayı çevirmeden önce bir kategori ve başlangıç tarihi seçmenizi rica ediyorum.

_____'i takip etmeye başlayacağım Açık _____.
[tarih/ay/yıl]

Takip nasıl olacak? Kapsamlı, yani düzenli olacak. Ve amansız, yani sürekli olacak. Her gün yeni bir sayfanın en üstündeki tarihle başlayıp takip etmeye başlayacaksınız.

İlk haftanın ardından ne olacak? Muhtemelen şok olacaksınız. O kalorilerin, kuruşların, dakikaların nasıl da elinizden kaçtığını görünce hayrete düşeceksiniz. Var olduklarını, hatta yok olduklarını bile fark etmemişsiniz.

Şimdi, devam et. Üç hafta boyunca bu alanda antrenman yapacaksın . Belki şimdiden inliyorsundur; sadece yapmak istemiyorsundur. Ama inan bana: Bir hafta sonra sonuçlar seni o kadar etkileyecek ki, iki hafta daha antrenmana başlayacaksın. Neredeyse garanti edebilirim.

Neden üç hafta? Psikologların, bir şeyi üç hafta boyunca uygulamadan alışkanlık haline gelmediğini söylediğini duymuşsunuzdur. Kesin bir bilim değil, ama iyi bir ölçüt ve benim için işe yaradı. Bu yüzden, ideal olarak, davranışlarınızı yirmi bir gün boyunca takip etme kararınıza bağlı kalmanızı istiyorum. Reddederseniz, hiçbir şey kaybetmeyeceğim (aslında, uğraştığınız şey belim, kalp damar sağlığım, banka hesabım veya ilişkim değil!). Ama cidden, bu kitabı hayatınızı değiştirmek istediğiniz için okuyorsunuz, değil mi? Ve söz verdim

Machine Translated by Google

Yavaş ve istikrarlı bir çalışma gerektireceğini biliyordum, değil mi? Bu tek eylem kolay değil, ama basit ve yapılabilir. Öyleyse yap.

Kendinize bugün başlama sözü verin. Önümüzdeki üç hafta boyunca, kendi küçük not defterinizi (veya daha cazip geliyorsa büyük bir tane) yanınızda taşımayı ve kategorinizdeki her şeyi tek tek yazmayı tercih edin.

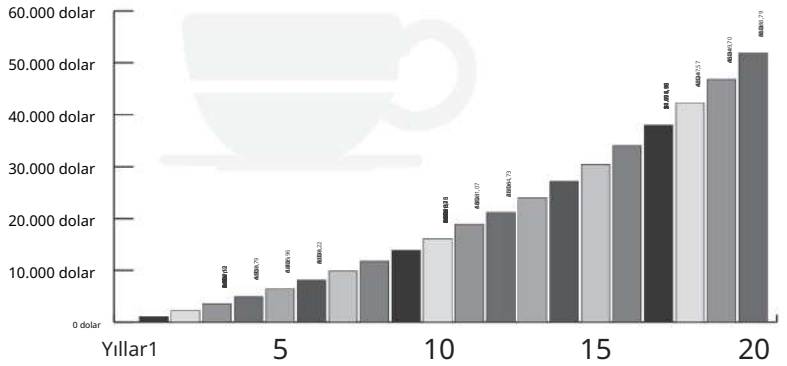
Üç haftada ne olacak? İlk haftanın şokundan, yalnızca eylemlerinizin bilincinde olmanın onları nasıl şekillendirdiğini görmenin mutlu şaşkınlığına geçiyorsunuz. Kendinize "Gerçekten o çikolatayı istiyor muyum? Defterimi çıkarıp yazmam gerekecek ve biraz mahcup hissedeceğim." diye sorarken bulacaksınız kendinizi. İşte tam bu noktada iki yüz kalori tasarrufu sağlanmış oluyor. Her gün o çikolatayı reddedin ve iki haftadan biraz fazla bir sürede, şimdiden yarım kilo vermiş olacaksınız! İşe giderken yolda içtiğiniz 4 dolarlık kahvenin parasını hesaplayıp, Aman Tanrım! Üç haftada kahveye altmış dolar harcadım! Hey, bu yılda bin dolar demek! Ya da bileşik olarak, yirmi yılda 51.833,79 dolar! Kahve için gerçekten ne kadar durmanız gerekiyor? Şekil 3'e bakın.

Yine mi? Günde dört dolarlık kahve içme alışkanlığının yirmi yıl içinde sana 51.833,79 dolara mal olacağını mı söylüyorum? Evet, öyle. Bugün harcadığınız her doların, nerede harcarsanız harcayın, size yalnızca yirmi yılda neredeyse beş dolara (ve otuz yılda on dolara) mal olduğunu biliyor muydunuz? Çünkü bir doları alıp yüzde 8 faizle yatırırsanız, yirmi yıl içinde o doların değeri neredeyse beş dolara çıkar. Bugün harcadığınız her bir dolar, gelecekteki cebinizden beş dolar çıkarmak gibidir.

Eskiden bir fiyat etiketine bakıp, bir ürünün elli dolara listelendiğini ve bana elli dolara mal olduğunu düşünme hatasına düşerdim. Evet, bugünün parasıyla. Ama aynı elli doların yirmi yıl yatırıldıktan sonraki potansiyel değerini düşünürseniz,

Machine Translated by Google

Şekil 3



Günde dört dolarlık bir kahve alışkanlığının 20 yıl boyunca gerçek maliyeti 51.833,79 dolardır. İşte Bileşik Etkinin gücü.

Maliyet (o parayı yatırmak yerine harcayarak kaybettiğiniz şey) dört veya beş kat daha fazladır! Başka bir deyişle, elli dolarlık bir ürüne her baktığınızda, "Bu ürün 250 dolar değerinde mi?" diye sormalısınız. Bugün sizin için 250 dolar değerindeyse, o zaman satın almaya değer. Bir dahaki sefere Costco gibi, sahip olmanız gerektiğini bilmediğiniz her türlü harika şeyin olduğu bir yere gittiğinizde bunu aklınızda bulundurun. Yirmi beş dolarlık temel ihtiyaç malzemelerini almak için girersiniz ve bunun yerine 400 dolarlık şeylerle çıkarsınız. Benim garajım bir Costco mezarlığı gibi. Bir dahaki sefere o ucuz bodrum katı mağazalarından birine girdiğinizde, şeyleri bu gelecek değeri açısından değerlendirin. Büyük olasılıkla o elli dolarlık krep makinesini bırakacaksınız, böylece Gelecekteki Siz bankada 250 dolar daha fazlanız olacak. Yap

Machine Translated by Google

Yıllar boyunca her gün, her hafta doğru seçimi yaparsanız, finansal olarak nasıl zengin olabileceğinizi kısa sürede görebilirsiniz.

Bu farkındalıkla yol aldığınızda, hayatınızda çok farklı bir şekilde yer aldığınızı göreceksiniz. Kendinize, "Her iş günü bir kahve içmek, bir Mercedes-Benz'in nihai fiyatına değer mi?" diye sorabileceksiniz. Çünkü size maliyeti bu. Dahası, artık uyurgezer değilsiniz. Farkındasınız, bilinçlisiniz ve daha iyi seçimler yapıyorsunuz. Hepsi küçük bir defter ve kalemle. Gerçekten harika, değil mi?

Bilinmeyen, Görünmeyen Kahraman

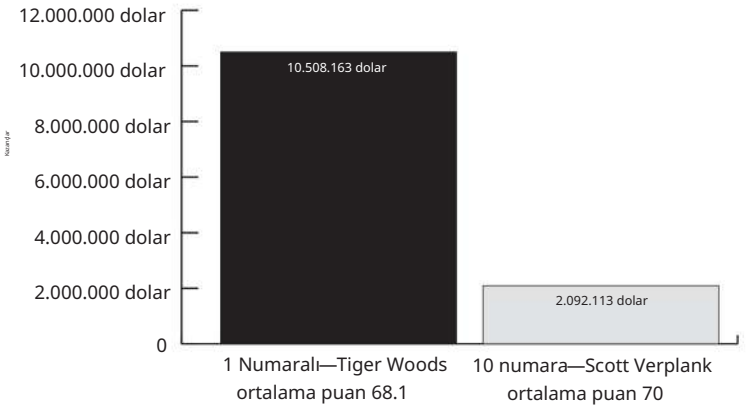
Hayatınızı takip etmeye başladığınızda, dikkatiniz doğru yaptığınız en küçük şeylere ve yanlış yaptığınız en küçük şeylere odaklanacaktır. Ve en küçük rota düzeltmelerini bile tutarlı bir şekilde yapmayı seçtiğinizde, zamanla inanılmaz sonuçlar görmeye başlayacaksınız. Ama anında bir tantana beklemeyin. "Küçük" rota düzeltmeleri dediğimde, gerçekten görünmez olanlardan bahsediyorum. Büyük ihtimalle yakın zamanda kimse bunları fark etmeyecek. Alkış olmayacak. Kimse size bu disiplinler için bir tebrik kartı veya kupa göndermeyecek. Yine de, sonunda, bileşik etkileri olağanüstü bir sonuçla sonuçlanacaktır. Zamanla karşılığını veren en küçük disiplinlerdir; kimse bakmıyorken gerçekleşen büyük zafer için gösterilen çaba ve hazırlık. Yine de sonuçlar olağanüstü. Bir at burun farkıyla kazanır, ancak ödül parasının 10 katını alır. At 10 kat daha mı hızlı? Hayır, sadece biraz daha iyidir. Ama asıl mesele, o ekstra turlardı.

Machine Translated by Google

pist, atın beslenmesindeki ekstra disiplin veya jokeyin sonuçları bir miktar daha iyi hale getiren ekstra çalışması ve birleşik ödüller.

Yüzlerce turnuva oynandıktan ve binlerce vuruş sayıldıktan sonra, 1 numaralı golfçü ile 10 numaralı golfçü arasındaki fark ortalama sadece 1,9 vuruştur, ancak ödül parası farkı beş kattır (10 milyon dolardan fazla, 2 milyon dolara kıyasla)! 1 numaralı golfçü beş kat daha iyi değil, hatta yüzde 50 veya yüzde 10 bile değil. Aslında, ortalama puanı arasındaki fark sadece yüzde 2,7 daha iyidir. Yine de,

Şekil 4



1 numaralı golfçü ile 10 numaralı golfçü arasındaki fark ortalama sadece 1,9 vuruştur, ancak ödül parası farkı beş kattır. İşte Bileşik Etkinin gücü.

[Kaynak: Aralık 2009 ortası itibarıyla FedEx Kupası Sıralaması]

Machine Translated by Google

Sonuçlar beş kat daha iyi! Şekil 4'e bakın. İşte küçük şeylerin bir araya gelmesinin gücü. Sonunda bir araya gelen büyük şeyler değil; sıradan olanı sıra dışı olandan ayıran yüzlerce, binlerce hatta milyonlarca küçük şey. Bir tık daha iyi olmak, yeşil ceketi giyerken hesaba katılmayan sayısız küçük şey gerektirir.

Küçük değişiklikleri takip etmenin birkaç yolunu daha anlatayım büyük kazançlarla sonuçlanacaktır.

Yürüyüşe çıkın

Yıllık 100 milyon dolardan fazla satış yapan büyük bir şirketin CEO'suna akıl hocalığı yapıyordum. Phil bir girişimci ve şirketin kurucusuydu. Şirket iyi gidiyordu, ancak organizasyon kültüründe bir bağlılık, güven ve coşku eksikliği tespit ettim. Çok da şaşırmadım; Phil'in beş yıldan uzun süredir kendi binasının bazı bölümlerine girmediği ortaya çıktı! Çalışanlarının yüzde 80'inden fazlasıyla hiç yüz yüze görüşmemişti! Yönetim ekibiyle adeta bir balonun içinde yaşıyordu. Phil'den sadece bir değişikliği takip etmesini istedim: Haftada üç kez ofisinden çıkıp binanın etrafında dolaşması gerekiyordu.

Amacı, doğru işler yaptığını gördüğü veya hakkında olumlu şeyler duyduğu en az üç kişiyi bulup onlara kişisel olarak takdirini sunmaktı. Davranışlarındaki bu küçük değişiklik haftada bir saatten az sürüyordu, ancak zamanla büyük etkileri oluyordu. Phil'in takdir etmek için zaman ayırdığı çalışanlar, daha fazla çaba göstermeye ve onun takdirini kazanmak için daha çok çalışmaya başladılar. Diğer çalışanlar ise, bu büyük çabanın takdir edildiğini görerek daha iyi performans göstermeye başladılar ve

Machine Translated by Google

Takdir edildi. Yeni tutumlarının yarattığı dalga etkisi müşteri etkileşimlerine yansıdı, müşterilerin şirketle olan deneyimlerini iyileştirdi, tekrarlayan ve tavsiye edilen iş hacmini artırdı ve bu da herkesin gururunu artırdı. On sekiz aylık bu basit değişiklik, şirket kültürünü tamamen değiştirdi. Net kâr, aynı personel kullanılarak ve pazarlamaya sıfır ek yatırım yapılarak bu süre zarfında %30'dan fazla arttı. Tüm bunlar, Phil'in zaman içinde tutarlı bir şekilde atılan küçük ve görünüşte önemsiz bir adıma kendini adaması sayesinde oldu.

Para Ağacı

On iki yıl önce harika bir asistanım vardı, Kathleen. O zamanlar yılda 40.000 dolar kazanıyordu. Girişimcilik ve servet oluşturma üzerine verdiğim derslerden birinde odanın arkasında bulunan kayıt masasını yönetmekle görevlendirilmişti. Sonraki hafta ofisime geldi. "Kazandığınız her şeyin yüzde 10'unu biriktirmekten bahsettiğinizi duydum," dedi. "Kulağa hoş geliyor ama bunu yapmam imkansız. Tamamen gerçekçi değil!" Bana tüm faturalarını ve finansal yükümlülüklerini anlatmaya başladı. Hepsini yazdıktan sonra, ay sonunda gerçekten hiç para kalmadığı belliydi. "Zamana ihtiyacım var," dedi.

"Daha iyisini yapacağım," dedim ona. "Sana nasıl zengin olunacağını öğreteceğim." Aradığı cevap bu değildi ama kabul etti.

Kathleen'e harcamalarını nasıl takip edeceğini öğrettim ve defterini taşımaya başladı. Ona sadece 33 dolar, yani mevcut aylık gelirinin sadece yüzde 1'i olan ayrı bir tasarruf hesabı açmasını söyledim. Sonra ona bir sonraki ay 33 dolar daha az parayla nasıl geçineceğini gösterdim;

alt kata inip şarküteriye gidip sandviç, cips ve içecek sipariş etmek yerine haftada sadece bir gün kendi öğle yemeği. Ertesi ay sadece yüzde 2 (67 $) tasarruf etmesini sağladım. Kablolu yayın abonelik hizmetini değiştirerek ek 33 dolardan tasarruf etti. Bir sonraki ay yüzde 3'e çıktık. People dergisine aboneliğini iptal ettik (kendi hayatını inceleme zamanı gelmişti) ve haftada iki kez Starbucks'a gitmek yerine, Kathleen'e Starbucks çekirdeklerini ve diğer süslü malzemeleri almasını ve ofiste kendi kahvesini yapmasını söyledim (bundan daha çok hoşlanmaya başladı - ben de!).

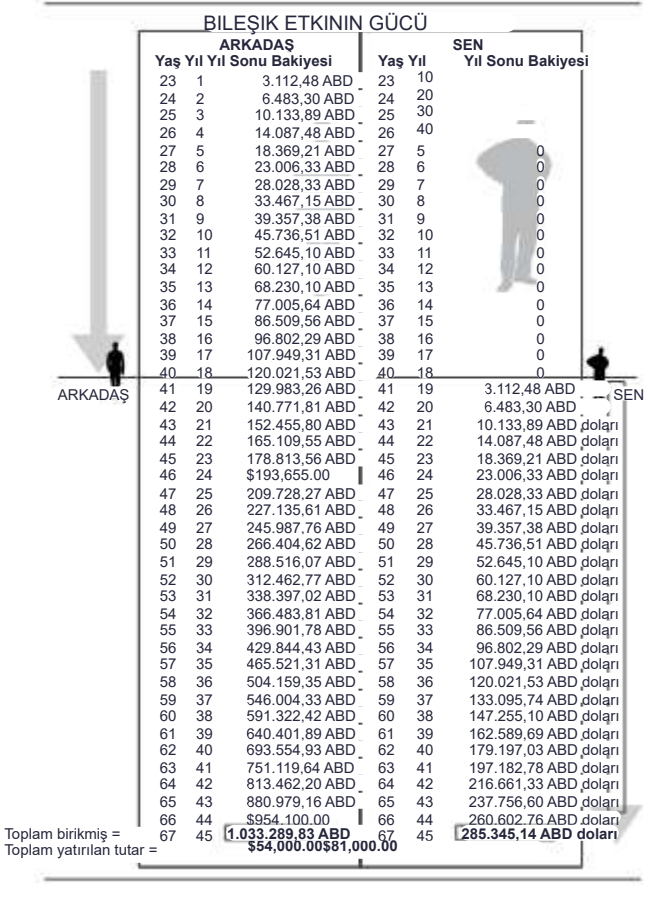
Yıl sonuna kadar Kathleen, yaşam tarzı üzerinde önemli bir etki fark etmeden kazandığı her doların yüzde 10'unu biriktiriyordu. Şaşırmıştı! Bu disiplinin hayatındaki diğer birçok disiplin üzerinde de dalgalanma etkisi oldu. Akıllara durgunluk veren eğlenceye ne kadar harcadığını hesapladı ve bunun yerine parayı kişisel gelişime yatırmaya başladı. Zihnini birkaç yüz saatlik ilham verici ve öğretici içerikle besledikten sonra yaratıcılığı yükselmeye başladı. Bana organizasyonumuzda nasıl daha fazla para kazanabileceğimize ve tasarruf edebileceğimize dair birkaç fikir getirdi. Bana, onu tüm para tasarrufu stratejilerinin yüzde 10'u ve kârlı olduğu kanıtlanan tüm yeni gelir stratejilerinin yüzde 15'i ile ödüllendireceğime söz verirsem, boş zamanlarında uygulayacağı bir plan sundu. İkinci yılın sonunda, aynı 100,000 dolarlık temel maaşla yılda 40,000 dolardan fazla kazanıyordu. Kathleen sonunda kendi bağımsız sözleşmeli hizmet işini kurdu ve bu iş başladı. İki yıl önce bir havaalanında Kathleen'e rastladım. Şimdi yılda çeyrek milyon dolardan fazla kazanıyor ve 1 milyon dolardan fazla varlık biriktirdi ve yarattı - o bir milyoner! Hepsi küçük bir adım atma seçiminden başlayarak ayda 33$ tasarruf etmeye başlayın!

Zaman çok önemlidir

Küçük değişiklikler yapmaya ne kadar erken başlarsanız, o kadar güçlü bir şekilde Bileşik Etki sizin lehinize çalışır. Arkadaşınızın Dave Ramsey'in tavsiyesini dinlediğini ve yirmi üç yaşında üniversiteden mezun olduktan sonra ilk işini bulduğunda IRA'ya ayda 250 dolar yatırmaya başladığını varsayalım. Öte yandan siz, kırk yaşına kadar birikim yapmaya başlamayın. (Ya da belki biraz daha erken birikim yapmaya başladınız ama büyük bir kazanç fark etmediğiniz için emeklilik hesabınızı temizlediniz.) Arkadaşınız kırk yaşına geldiğinde, asla bir dolar daha yatırım yapmak zorunda kalmaz ve altmış yedi yaşına geldiğinde 1 milyon dolardan fazla paraya sahip olur ve aylık bileşik faiz yüzde 8 oranında artar. 1960'tan sonra doğanlar için Sosyal Güvenlik için normal emeklilik yaşı olan altmış yediye ulaşana kadar her ay 250 dolar yatırım yapmaya devam edersiniz. (Bu, onun on yedi yılına karşılık yirmi yedi yıl boyunca tasarruf ettiğiniz anlamına gelir.)Emekli olmaya hazır olduğunuzda, 300,000 dolardan daha azına sahip olacaksınız ve arkadaşınızdan 27,000 dolar daha fazla yatırım yapmış olacaksınız. Daha uzun yıllar biriktirmiş ve çok daha fazla nakit yatırmış olsanız bile, yine de sahip olabileceğiniz paranın üçte birinden daha azına sahip oldunuz. Gerekli davranışları, alışkanlıkları ve disiplinleri ertelediğimizde ve ihmal ettiğimizde olan budur. Sizi hedeflerinize yönlendirecek küçük disiplinlere başlamak için bir gün daha beklemeyin! Şekil 5'e bakın.

Kendinize o kadar geç başladığınızı ve zaten sekiz topun çok gerisinde olduğunuzu ve asla yetişemeyeceğinizi mi söylüyorsunuz? Bu sadece kafanızdaki başka bir yorgun bant; Kapatmanın zamanı geldi. CompoundEffect'in faydalarından yararlanmak için asla geç değildir. Diyelim ki her zaman piyano çalmak istediniz, ancak kırk yaşına girmek üzere olduğunuz için artık çok geç olduğunu hissediyorsunuz. Eğer başlarsan

Şekil 5


BILEŞIK ETKININ GÜCÜ
ARKADAŞ
Yaş Yıl Yıl Sonu Bakiyesi
SEN
Yaş Yıl
Yıl Sonu Bakiyesi
ARKADAŞ
SEN
23 1 3.112,48 ABD
24 2 6.483,30 ABD
25 3 10.133,89 ABD
26 4 14.087,48 ABD
27 5 18.369,21 ABD
28 6 23.006,33 ABD
29 7 28.028,33 ABD
30 8 33.467,15 ABD
31 9 39.357,38 ABD
32 10 45.736,51 ABD
33 11 52.645,10 ABD
34 12 60.127,10 ABD
35 13 68.230,10 ABD
36 14 77.005,64 ABD
37 15 86.509,56 ABD
38 16 96.802,29 ABD
39 17 107.949,31 ABD
40 18 120.021,53 ABD
41 19 129.983,26 ABD
42 20 140.771,81 ABD
43 21 152.455,80 ABD
44 22 165.109,55 ABD
45 23 178.813,56 ABD
46 24 $193,655.00
47 25 209.728,27 ABD
48 26 227.135,61 ABD
49 27 245.987,76 ABD
50 28 266.404,62 ABD
51 29 288.516,07 ABD
52 30 312.462,77 ABD
53 31 338.397,02 ABD
54 32 366.483,81 ABD
55 33 396.901,78 ABD
56 34 429.844,43 ABD
57 35 465.521,31 ABD
58 36 504.159,35 ABD
59 37 546.004,33 ABD
60 38 591.322,42 ABD
61 39 640.401,89 ABD
62 40 693.554,93 ABD
63 41 751.119,64 ABD
64 42 813.462,20 ABD
65 43 880.979,16 ABD
66 44 $954.100.00
67 45 1.033.289,83 ABD
Toplam birikmiş =
Toplam yatırılan tutar =
$54,000.00$81,000.00
23 10
24 20
25 30
26 40
27 5 0
28 6 0
29 7 0
30 8 0
31 9 0
32 10 0
33 11 0
34 12 0
35 13 0
36 14 0
37 15 0
38 16 0
39 17 0
40 18 0
41 19 3.112,48 ABD
42 20 6.483,30 ABD
43 21 10.133,89 ABD doları
44 22 14.087,48 ABD doları
45 23 18.369,21 ABD doları
46 24 23.006,33 ABD doları
47 25 28.028,33 ABD doları
48 26 33.467,15 ABD doları
49 27 39.357,38 ABD doları
50 28 45.736,51 ABD doları
51 29 52.645,10 ABD doları
52 30 60.127,10 ABD doları
53 31 68.230,10 ABD doları
54 32 77.005,64 ABD doları
55 33 86.509,56 ABD doları
56 34 96.802,29 ABD doları
57 35 107.949,31 ABD doları
58 36 120.021,53 ABD doları
59 37 133.095,74 ABD doları
60 38 147.255,10 ABD doları
61 39 162.589,69 ABD doları
62 40 179.197,03 ABD doları
63 41 197.182,78 ABD doları
64 42 216.661,33 ABD doları
65 43 237.756,60 ABD doları
66 44 260.602.76 ABD doları
67 45 285.345,14 ABD doları

Şimdi, emeklilik yaşına geldiğinizde, yirmi beş yıldır oynadığınız için bir usta olabilirsiniz! AnahtarŞİMDİ başlamaktır. Her büyük gösteri, her fantastik macera küçük adımlarla başlar. İlk adım her zaman gerçekte olduğundan daha zor görünür.

Peki ya yirmi beş yıl çok uzunsa? Ya sadece on yıl boyunca zamanınız veya sabrınız varsa? Brian Tracy'nin FocalPoint (Amacom, 2002) adlı kitabında, hayatınızın herhangi bir alanını nasıl yüzde 1,000 oranında iyileştirebileceğinizi modelliyor. Yüzde 10, hatta yüzde 100 değil, yüzde 1,000! Sizin için özetleyeyim.

Tek yapmanız gereken kendinizi, performansınızı ve çıktınızı ve kazancınızı her iş gününde yüzde 1'in 1/10'u kadar geliştirmektir (hatta hafta sonları gevşersiniz). Bu 1/1,000'dir. Bunu yapabileceğinizi düşünüyor musunuz? Elbette bunu herkes yapabilir. Basit. Bunu haftanın her günü yapın ve her hafta yüzde 1/2 oranında iyileşirsiniz (çeviri: fazla değil), her ay yüzde 2'ye eşittir, bu da bileşik olarak her yıl yüzde 26'ya ulaşır. Geliriniz artık her 2,9 yılda bir ikiye katlanıyor. Onuncu Yıla gelindiğinde, şu anda olduğunuzun yüzde 1,000'ini gerçekleştirebilir ve kazanabilirsiniz. Bu harika değil mi? Yüzde 1,000 daha fazla çaba harcamanıza veya yüzde 1,000 daha fazla çalışmanıza gerek yok. Her gün yüzde 1'in sadece 1/10'u kadar iyileşme. Bu kadar.

Başarı (yarım) bir maratondur

Beverly, geri dönüş yaptığım bir eğitim yazılımı şirketinde satış elemanıydı. Bir gün bana önümüzdeki hafta sonu yarı maraton koşan arkadaşından bahsetti. "Asla böyle bir şey yapamam," Beverly,

Önemli ölçüde fazla kilolu olan biri bana güvence verdi. "Tek kat merdiven çıkarken nefesim kesiliyor!"

"İstersen arkadaşının yaptığını yapmayı seçebilirsin," dedim ona. "Kesinlikle mümkün değil" diyerek karşı çıktı.

İlk adımım Beverly'nin motivasyonunu bulmasına yardım etmekti. "Peki Beverly, neden yarı maraton koşmak isteyesin ki?"

"Eh, yirmi yıllık lise buluşmam önümüzdeki yaz geliyor ve muhteşem görünmek istiyorum. Ama beş yıl önce ikinci çocuğumu doğurduğumdan beri çok kilo aldım. Bunu nasıl yapabileceğimi bilmiyorum."

Bingo! Artık motive edici bir hedefimiz vardı. Ama ihtiyatlı davrandım. Daha önce kilo vermeyi denediyseniz, muhtemelen tatbikatı biliyorsunuzdur: Pahalı bir spor salonu üyeliği satın alın, kişisel antrenörlere, yeni ekipmanlara, şık yeni egzersiz kıyafetlerine ve harika atletik ayakkabılara bir servet bırakın. Bir hafta kadar kuvvetli bir şekilde çalışın ve ardından eliptik makinenizi çamaşır kurutma rafına dönüştürün, spor salonunu bir kenara bırakın ve spor ayakkabılarınızın köşede kalıplanmasına izin verin. Beverly ile daha iyi bir yol denemek istedim. Ona sadece bir yeni alışkanlık seçmesini sağlayabilirsem, bağımlısı olacağını ve diğer tüm davranışların doğal olarak aynı hizaya geleceğini biliyordum.

Beverly'den arabasını bloğun etrafında sürmesini ve evinden bir millik bir döngünün haritasını çıkarmasını istedim. Sonra ona iki haftalık bir süre içinde üç kez döngüde yürümesini söyledim. Ondan mili koşarak başlamasını istemediğime dikkat edin. Bunun yerine, büyük bir esneme gerektirmeyen küçük, kolay bir görevle başladım. Sonra iki hafta daha döngüyü bir haftada üç kez yürümesini sağladım. Her gün devam etmeyi seçti.

Sonra Beverly'ye kendini rahat hissettiği yere kadar yavaş bir koşuya başlamasını söyledim. Nefessiz kalmaya başlar başlamazdurup yürümeye devam edecekti. Ondan o milin dörtte birini, sonra yarısını ve sonra dörtte üçünü koşabilene kadar bunu yapmasını istedim. Tam bir mil koşabilmesi için üç hafta daha (dokuz gezi) geçmesi gerekti. Toplam yedi hafta sonra, tüm döngüyü koşuyordu. Bu kadar kısa bir zafer için uzun bir süre gibi görünebilir, değil mi? Sonuçta, bir maratonun yarısı 13.1 mildir. Bir mil hiçbir şey değildir. Ancak Beverly'nin yeniden bir araya gelmeye hazır olma seçiminin (neden-gücü (yakında açıklayacağım gibi)- yeni sağlık alışkanlıklarını nasıl beslediğini görmeye başlamasıydı. Bileşik Etki harekete geçmişti ve mucizevi sürecini başlatıyordu.

Daha sonra Beverly'den mesafesini her gezide sekizde bir kat artırmasını istedim (neredeyse fark edilmeyen bir uzunluk, belki sadece 300 adım daha ileri). Altı ay içinde hiç rahatsızlık duymadan dokuz mil koşmaya başladı. Dokuz ay içinde koşmaya başladı

Koşu rutininin bir parçası olarak düzenli olarak 13.5 mil (yarı maraton mesafesinden daha fazla). Ancak daha heyecan verici olanı, hayatının diğer alanlarında olanlardı. Beverly, çikolata (ömür boyu sürecek bir takıntı) ve ağır, yağlı yiyeceklere olan isteğini kaybetti. Gitmiş. Kardiyovasküler egzersizden ve daha iyi beslenme seçimlerinden hissettiği artan enerji, işine daha fazla şevk getirmesine yardımcı oldu. Aynı dönemde satış performansı ikiye katlandı (ki bu benim için harikaydı!). Bir önceki bölümde gördüğümüz gibi, tüm bu ivmenin dalgalı etkileri onun özgüvenini artırdı ve bu da onu kocasına karşı daha şefkatli hale getirdi. İlişkileri üniversiteden beri olduğundan daha tutkulu hale geldi. Çünkü o

yenilenmiş bir enerjiye sahipti, çocuklarıyla etkileşimi daha aktif ve hareketli hale geldi. Artık işten sonra yağlı mezeler ve içecekler için bir araya gelen "Debbie Downer" arkadaşlarıyla takılmaya vakti olmadığını fark etti. Katıldığı bir koşu kulübünde yeni "sağlıklı" arkadaşlar edindi ve bu da bir dizi ek olumlu seçime, davranışa ve alışkanlığa yol açtı.

Ofisimdeki o ilk konuşmanın ve Beverly'nin neden-gücünü bulma ve bir dizi küçük adım atma kararının ardından, kırk kilodan fazla kaybetti ve formda ve güçlü kadınlar için yürüyen (ve koşan) bir reklam panosu haline geldi. Bugün, Beverly tam maraton koşuyor!

Hayatınız, anlık seçimlerinizin ürünüdür. BAŞARI CD'mizde (Mayıs 2010), TV'nin En Büyük Kaybeden eğitim eğitmeni Jillian Michaels benimle güçlü bir çocukluk hikayesi paylaştı: "Ben çocukken annem benim için bu ayrıntılı Paskalya yumurtası avlarını yapardı. Evin içinde koşardım ve gizli bir yumurtaya yaklaştığımda, 'Ah, sıcaksın' derdi. Sonra yumurtadan uzaklaşırsınız ve o da 'Ah, üşüyorsun, donuyorsun' derdi. Yarışmacılara, an be an mutluluklarını ve nihai hedeflerini sıcak olmak gibi düşünmelerini istediğimi, o anda yaptıkları her seçimin ve her kararın onları bu nihai hedefe nasıl yaklaştırdığını öğretiyorum."

Sonuçlarınızın tümü anlık seçimlerinizin bir sonucu olduğundan, bu seçimleri değiştirerek hayatınızı değiştirmek için inanılmaz bir güce sahipsiniz. Adım adım, gün be gün, seçimleriniz, alışkanlıklarınız haline gelene kadar eylemlerinizi şekillendirecek ve pratik onları kalıcı hale getirecektir.

Kaybetmek bir alışkanlıktır. Kazanmak da öyle. Şimdi hayatınıza kalıcı olarak kazanma alışkanlıkları aşılamak için çalışalım. Sabote edici alışkanlıkları ortadan kaldırın ve gerekli olumlu alışkanlıkları aşılayın ve hayatınızı istediğiniz yöne, en büyük hayal gücünüzün doruklarına taşıyabilirsiniz. Size nasıl olduğunu göstereyim...

Bileşik Etkiyi Sizin İçin Çalıştırın

Özet Eylem Adımları

Ò Hayatınızda hangi alan, kişi veya durum var?
en çok mücadele ediyor musunuz? Minnettar olduğunuz durumun tüm yönlerini günlüğe kaydetmeye başlayın. O alanda minnettarlığınızı güçlendiren ve genişleten her şeyin kaydını tutun.

Ò Hayatının neresinde yüzde 100'ünü almıyorsun
Mevcut durumunuzun başarısı veya başarısızlığı için sorumluluk? Geçmişte yaptığınız ve işleri berbat eden üç şeyi yazın. Yapmanız gereken ama yapmadığınız üç şeyi listeleyin. Başınıza gelen üç şeyi yazın ama kötü yanıt verdiniz. Hayatınızın sonuçlarının sorumluluğunu geri almak için hemen şimdi yapmaya başlayabileceğiniz üç şeyi yazın.

Ò Hayatınızın bir alanında en az bir davranışı izlemeye başlayın değişmek ve gelişmek istiyorsunuz (örneğin, para, beslenme, kişilik, başkalarını tanıma, ebeveynlik... herhangi bir alan).

BÖLÜM 3

ALIŞKANLIKLARI

Bilge bir öğretmen, genç bir öğrenciyle ormanda gezintiye çıkıyordu ve küçük bir ağacın önünde durdu.

"Şu fidanı yukarı çek," diye talimat verdi öğretmen öğrencisine, topraktan yeni çıkan bir filizi işaret ederek. Genç parmaklarıyla kolayca yukarı çekiyor. "Şimdi şunu yukarı çek," dedi öğretmen, çocuğa diz boyu büyümüş daha köklü bir fidanı göstererek. Çok az çabayla delikanlı çekti ve ağaç ortaya çıktı, kökleri falan. "Ve şimdi, bu," dedi öğretmen, genç öğrenci kadar uzun olan daha iyi gelişmiş, yaprak dökmeyen bir bitkiye doğru başını sallayarak. Büyük bir çabayla, tüm ağırlığını ve gücünü göreve vererek, inatçı kökleri kaldırmak için bulduğu sopaları ve taşları kullanarak, çocuk sonunda ağacı gevşetti.

"Şimdi," dedi bilge olan, "bunu yukarı çekmeni istiyorum." Genç çocuk, öğretmenin bakışlarını takip etti ve bakışlar bir

güçlü meşe o kadar uzundu ki çocuk tepeyi zar zor görebiliyordu. Çok daha küçük olan ağacı kaldırmak için verdiği büyük mücadeleyi bildiğinden, öğretmenine "Üzgünüm ama yapamam" dedi.

"Oğlum, az önce alışkanlıkların hayatın üzerindeki gücünü gösterdin!" diye haykırdı öğretmen. "Yaşlandıkça büyürler, kökler derinleşir ve köklerinden sökülmeleri zorlaşır. Bazıları o kadar büyür, kökleri o kadar derine iner ki, denemekten bile çekinebilirsiniz."

Alışkanlık Yaratıkları

Aristoteles şöyle yazmıştı: "Biz tekrar tekrar yaptığımız şeyiz." Merriam-Webster alışkanlığı şu şekilde tanımlar: "Neredeyse veya tamamen istemsiz hale gelen edinilmiş bir davranış biçimi."

Ata binen ve hızla dörtnala koşan bir adamla ilgili bir hikaye var. Görünüşe göre çok önemli bir yere gidiyor. Yol kenarında duran bir adam "Nereye gidiyorsun?" diye bağırıyor. Sürücü cevap verir, "Bilmiyorum. Ata sor!" Bu çoğu insanın hayatının hikayesidir; nereye gittikleri hakkında hiçbir fikirleri olmadan alışkanlıklarının atına biniyorlar. Dizginleri kontrol altına almanın ve hayatınızı gerçekten gitmek istediğiniz yöne doğru hareket ettirmenin zamanı geldi.

Otomatik pilotta yaşıyorsanız ve alışkanlıklarınızın sizi yönetmesine izin veriyorsanız, nedenini anlamanızı istiyorum. Ve senden kendini paçayı kurtarmanı istiyorum. Sonuçta, iyi bir şirkettesin. Psikolojik araştırmalar, hissettiğimiz, düşündüğümüz, yaptığımız ve başardığımız her şeyin yüzde 95'inin öğrenilmiş bir alışkanlığın sonucu olduğunu ortaya koyuyor! Elbette içgüdülerle doğarız, ama hiçbir alışkanlığımız yoktur. Onları zamanla geliştiriyoruz. Çocukluktan başlayarak, bir dizi

çoğu duruma otomatik olarak (olduğu gibi, düşünmeden) tepki vermemize neden olan koşullu tepkiler.

Günlük yaşamınızda "otomatik olarak" yaşamanın kesinpozitifleri vardır. Her sıradan görevin her adımını bilinçli olarak düşünmek zorunda kalsaydınız - kahvaltı hazırlamak, çocukları okula götürmek, işe gitmek vb. - hayatınız durma noktasına gelirdi. Muhtemelen dişlerinizi günde iki kez otomatik pilotta fırçalarsınız. Büyük bir felsefi tartışma yok; sadece yap. Kıçın koltuğa çarptığı anda kemerini takıyorsun. İkinci düşünce yok. Alışkanlıklarımız ve rutinlerimiz minimum düzeyde bilinç kullanmamıza izin verirgünlük görevler için enerji. Aklı başında kalmamıza yardımcı olurlar ve çoğu durumla oldukça iyi başa çıkmamızı sağlarlar. Ve sıradan şeyler hakkında düşünmek zorunda olmadığımız için zihinsel enerjimizi daha yaratıcı ve zenginleştirici düşüncelere odaklayabiliriz. Alışkanlıklar, iyi alışkanlıklar oldukları sürece yardımcı olabilir.

Sağlıklı beslenirseniz, muhtemelen satın aldığınız yiyecekler ve restoranlarda sipariş ettiğiniz şeyler etrafında sağlıklı alışkanlıklar edinmişsinizdir. Eğer formdaysanız, bunun nedeni muhtemelen düzenli olarak egzersiz yapmanızdır. Bir satış işinde başarılıysanız, bunun nedeni muhtemelen zihinsel hazırlık ve olumlu kendi kendine konuşma alışkanlıklarınızın reddedilme karşısında iyimser kalmanızı sağlamasıdır.

Pek çok büyük başarılı, CEO ve "süperstar" ile tanıştım ve çalıştım ve size hepsinin ortak bir özelliği paylaştığını söyleyebilirim - hepsinin iyi alışkanlıkları var. Bu onların kötü alışkanlıkları olmadığı anlamına gelmez; onlar yapar. Ama çok değil. İyi alışkanlıklar üzerine kurulu günlük rutin, aramızdaki en başarılıyı herkesten ayıran farktır. Ve bu mantıklı değil mi? Daha önce tartıştıklarımızdan, başarılı insanların mutlaka herkesten daha zeki veya daha yetenekli olmadığını biliyorsunuz

başka. Ancak alışkanlıkları onları daha bilgili, daha bilgili, daha yetkin, daha yetenekli ve daha hazırlıklı olma yönüne götürür.

Babam, çocukken bana alışkanlıkları öğretmek için Larry Bird'ü örnek olarak kullandı. "Larry Legend" en büyük profesyonel basketbolculardan biri olarak bilinir. Ancak atletik açıdan en yetenekli oyuncu olarak bilinmiyordu. Kimse Larry'yi basketbol sahasında "zarif" olarak tanımlamazdı. Yine de, sınırlı doğal atletik yeteneğine rağmen, BostonCeltics'i üç dünya şampiyonluğuna taşıdı ve tüm zamanların en iyi oyuncularından biri olmaya devam ediyor. Bunu nasıl yaptı?

Larry'nin alışkanlıklarıydı - pratik yapmaya ve oyununu geliştirmeye olan amansız bağlılığı. Bird, NBA tarihindeki en istikrarlı serbest atış atıcılarından biriydi. Büyürken alışkanlığı her sabah okuldan önce beş yüz serbest atış antrenmanı yapmaktı. Bu tür bir disiplinle Larry, Tanrı vergisi yeteneklerinden en iyi şekilde yararlandı ve sahadaki en "yetenekli" oyunculardan bazılarının kıçını tekmeledi.

Larry Bird gibi, otomatik ve bilinçsiz tepkilerinizi gelişmiş bir şampiyonunkiler olacak şekilde koşullandırabilirsiniz. Bu bölüm, doğuştan gelen yeteneğinizin eksikliğini disiplin, sıkı çalışma ve iyi alışkanlıklarla telafi etmeyi seçmekle ilgilidir. Şampiyon alışkanlıklara sahip bir yaratık olmakla ilgili.

Yeterli pratik ve tekrarla, iyi ya da kötü herhangi bir davranış zamanla otomatik hale gelir. Bu, alışkanlıklarımızın çoğunu bilinçsizce geliştirmiş olsak da (ebeveynlerimizi modelleyerek, çevresel veya kültürel çağrışımlara yanıt vererek veya başa çıkma mekanizmaları oluşturarak), bilinçli olarak onları değiştirmeye karar verebileceğimiz anlamına gelir. Her alışkanlığı öğrendiğinize göre

Sahip olduğunuz, size iyi hizmet etmeyenleri de unutabilirsiniz. Hazır? İşte başlıyor...

Anlık Tatmin Tuzağından Çıkış Yolunuzu Düşünerek Başlayın

Pop-Tart'ları eşarplamanın belimizi inceltmeyeceğini anlıyoruz. Dancing with the Stars ve NCIS'i izlemek için gecede üç saat ayırmanın bize iyi bir kitap okumak veya harika bir ses dinlemek için üç saat daha az saat bıraktığının farkındayız. Sadece harika koşu ayakkabıları satın almanın bizi maratona hazır hale getirmediğini "anlıyoruz". Biz "rasyonel" bir türüz - en azından kendimize böyle söylüyoruz. Öyleyse neden bu kadar mantıksız bir şekilde bu kadar çok kötü alışkanlık tarafından köleleştiriliyoruz? Bunun nedeni, anında tatmin olma ihtiyacımızın bizi etrafımızdaki en tepkisel, düşünmeyen hayvanlara dönüştürebilmesidir.

Bir Big Mac'ten bir ısırık aldıysanız ve kalp krizinden göğsünüzü tutarak hemen yere düştüyseniz, o ikinci ısırık için geri dönmeyebilirsiniz. Bir sonraki sigara nefesiniz yüzünüzü anında yıpranmış seksen beş yaşındaki bir çocuğunkine dönüştürürse, muhtemelen onu da geçersiniz. Bugün onuncu aramayı yapamadıysanız, hemen kovulup iflas ettiyseniz, aniden telefonu açmak hiç akıllıca olmazdı. Ve eğer o ilk çatal dolusu kek anında çerçevenize elli pound koyarsa, tatlıya "hayır teşekkür ederim" demek gerçek çocuk oyuncağı olacaktır.

Sorun şu ki, kötü alışkanlıklardan elde edilen getiri veya anlık tatmin, uzun vadeli sonuçlarla ilgili olarak rasyonel zihninizde olup bitenlerden çok daha ağır basar. Kötü alışkanlıklarımıza düşkünlüğün herhangi bir olumsuz etkisi yok gibi görünüyor.

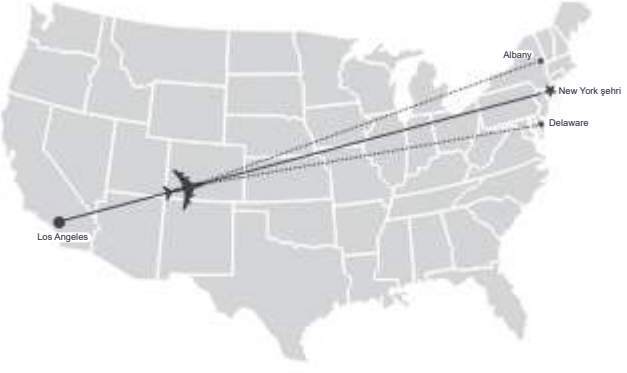
hepsi o anda. O kalp krizi geçirmiyorsun, yüzün buruşmuyor, işsizlik sınırında durmuyorsun ve kalçaların gürlemiyor. Ancak bu, Bileşik Etkiyi etkinleştirmediğiniz anlamına gelmez.

UYANMANIN ve kendinizi şımarttığınız alışkanlıkların hayatınızı tekrarlanan felaketlere dönüştürebileceğini fark etmenin zamanı geldi. Günlük rutinlerinizde yapacağınız en ufak ayarlamalar, hayatınızdaki sonuçları önemli ölçüde değiştirebilir. Tekrar ediyorum, kuantum değişim sıçramalarından veya kişiliğinizin, karakterinizin ve yaşamınızın tamamen elden geçirilmesinden bahsetmiyorum. Süper küçük, görünüşte önemsiz bir ayarlama taraması yapacak ve her şeyde devrim yaratacak.

Küçük ayarlamaların gücünü vurgulamak için size verebileceğim en iyi örnek, Los Angeles'tan New York'a seyahat eden bir uçağınkidir. Uçağın burnu rotadan yalnızca yüzde 1 sapmışsa (uçak Los Angeles'ta asfaltta dururken neredeyse görünmez bir ayarlama), sonuçta rotadan yaklaşık 150 mil sapacak ve ya Albany'ye ya da Dover, Delaware'e varacak. Alışkanlıklarınız için de durum böyledir. Şu anda pek bir şey gibi görünmeyen tek bir kötü alışkanlık, nihayetinde sizi hedeflerinizden ve arzuladığınız hayattan kilometrelerce saptırabilir. Şekil 6'ya bakın.

Çoğu insan, özellikle ne istediklerini ve kendilerini oraya götürmek için ne yapmaları gerektiğini anlamaya çok fazla bilinçli enerji harcamadan yaşam boyunca sürüklenir. Size tutkunuzu nasıl ateşleyeceğinizi göstermek ve durdurulamaz yaratıcı gücünüzü kalbinizin hayalleri ve arzuları doğrultusunda yönlendirmenize yardımcı olmak istiyorum. Güçlü meşe ağaçlarına dönüşen kötü alışkanlıkları kökünden sökmek çetin ve zor olacak; süreci görmek için gerekenler

Şekil 6



Küçük ayarlamaların gücü: Rotadaki yüzde 1'lik bir değişiklik, rotadan 150 mil sapmaya neden olur.

en amansız kararlılıktan bile daha büyük bir şey - irade tek başına onu kesmez.

Mojo'nuzu Bulmak—Neden Gücünüz

Alışkanlıklarınızı değiştirmek için ihtiyacınız olan şeyin irade olduğunu varsaymak, aç bir boz ayıyı peçeteyle örterek piknik sepetinizden uzak tutmaya çalışmaya benzer. Kötü alışkanlıklarınızın ayısıyla savaşmak için daha güçlü bir şeye ihtiyacınız var.

Hedeflerinize ulaşmak için zor işi yapmakta zorlandığınızda, irade gücünüzün olmadığına inanmak yaygındır. Katılmıyorum. Başarılı olmayı seçmek yeterli değildir. Yapmanız gereken yeni olumlu seçimlerle sizi tutarlı tutacak şey nedir? Akılsız kötü alışkanlıklarınıza geri dönmenizi ne engelleyecek? Daha önce denediğiniz ve başarısız olduğunuz zamanlardan bu sefer ne farklı olacak? En ufak bir rahatsızlık duyduğunuz anda, eski, rahat rutininize geri dönme eğiliminde olacaksınız.

Daha önce irade gücünü denediniz ve bu sizi başarısızlığa uğrattı. Kararlar aldınız ve onları bıraktınız. Geçen sefer o kadar kilo vereceğini düşünmüştün. Geçen yıl tüm bu satış görüşmelerini yapacağınızı düşündünüz. "Deliliği durduralım" ve farklı bir şey yapalım ki farklı ve daha iyi sonuçlar elde edebilelim.

İrade gücünü unutun. Neden gücünün zamanı geldi. Seçimleriniz ancak onları arzularınıza ve hayallerinize bağladığınızda anlamlıdır. En akıllıca ve en motive edici seçimler, amacınız, temel benliğiniz ve en yüksek değerleriniz olarak tanımladığınız şeylerle uyumlu olanlardır. Bir şeyi istemeli ve onu neden istediğini bilmelisin, yoksa çok kolay pes edersin.

Peki, sizin nedeniniz nedir? Hayatınızda önemli iyileştirmeler yapmak istiyorsanız bir nedeniniz olmalı. Ve gerekli değişiklikleri yapmak istemenizi sağlamak için, nedeniniz sizin için fevkalade motive edici bir şey olmalıdır. Kalkıp gitmek, gitmek, gitmek, gitmek, gitmek, gitmek istemelisin - yıllarca! Peki, sizi en çok etkileyen nedir? Nedeninizi belirlemek çok önemlidir. Sizi motive eden şey, tutkunuzun ateşlenmesi, coşkunuzun kaynağı ve

ısrarınızın yakıtı. Bu o kadar önemli ki, onu ilk kitabımın odak noktası haline getirdim, Şimdiye Kadarki En İyi Yılınızı Tasarlayın: BÜYÜK HEDEFLERE Ulaşmak İçin Kanıtlanmış Bir Formül (BAŞARI Kitapları, 2009). Nedenini bilmelisin.

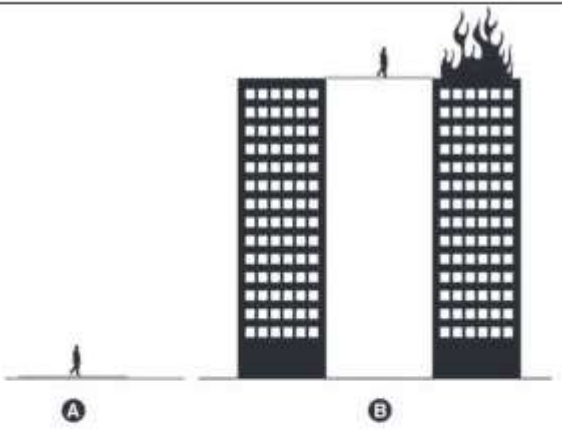
Neden Her Şey Mümkün

Nedeninizin gücü, sizi yorucu, sıradan ve zahmetli işlerin üstesinden gelmeye iten şeydir. Nedenleriniz yeterince güçlü olana kadar tüm nasıllar anlamsız olacaktır. Arzunuzu ve motivasyonunuzu yerine getirene kadar, hayatınızı iyileştirmek için aradığınız her türlü yeni yolu terk edeceksiniz. Neden-gücünüz -arzunuz- yeterince büyük değilse, bağlılığınızın metaneti yeterince güçlü değilse, sonunuz Yeni Yıl kararı alan ve çok çabuk pes eden ve kötü seçimlerle uyurgezerliğe geri dönen diğer herkes gibi olacaksınız. Eve getirmenize yardımcı olması için size bir benzetme yapayım:

Yere on inç genişliğinde, otuz fit uzunluğunda bir kalas koysaydım ve "Kalas boyunca yürürsen sana yirmi dolar veririm" deseydim, yapar mıydın? Tabii ki, kolay bir yirmi dolar. Peki ya aynı tahtayı alıp 100 katlı iki bina arasında çatıdan bir "köprü" yapsaydım? Otuz metrelik tahtada yürümek için harcanan aynı yirmi dolar artık arzu edilen ve hatta mümkün görünmüyor, değil mi? Bana bakıp "Hayatında değil" derdin. Şekil 7'ye bakın.

Ancak, çocuğunuz karşı binada olsaydı ve o bina yanıyorsa, onu kurtarmak için tahta boyunca yürür müydünüz? Sorgusuz sualsiz ve hemen - yirmi dolar olsun ya da olmasın, yapardın.

Şekil 7



Neden-gücünüz yeterince büyük mü?

Neden senden o gök yüksekliğindeki tahtayı geçmeni istediğimde olmaz dedin ama ikinci kez tereddüt ettin? Riskler ve tehlikeler aynıdır. Ne değişti? Nedeniniz değişti - bunu yapmak isteme nedeniniz. Görüyorsunuz, sebep yeterince büyük olduğunda, neredeyse her şekilde yapmaya istekli olacaksınız.

Yaratıcı potansiyelinizi ve içsel dürtünüzü gerçekten ateşlemek için, parasal ve maddi hedeflerin motivasyonunun ötesine bakmalısınız. Bu motivasyonlar kötü değil; aslında onlar

büyük. Ben güzel şeylerin uzmanıyım. Ancak maddi şeyler kalbinizi, ruhunuzu ve cesaretinizi gerçekten savaşa dahil edemez. Bu tutku daha derin bir yerden gelmeli. Ve parlak nesneyi/nesneleri elde etseniz bile, gerçek ödülü, mutluluğu ve doyumu yakalayamazsınız. En yüksek performans uzmanı Anthony Robbins ile yaptığım röportajda (SUCCESS, Ocak 2009) şunları söyledi: "İş dünyasının önde gelenlerinin nihai hedeflerine ulaştıklarını gördüm, ancak yine de hayal kırıklığı, endişe ve korku içinde yaşıyorlar. Bu başarılı insanları mutlu olmaktan alıkoyan nedir? Cevap, sadece başarıya odaklandıkları ve tatmin olmamalarıdır. Olağanüstü başarı, olağanüstü neşe, mutluluk, sevgi ve anlam duygusunu garanti etmez. Bu iki beceri seti birbirini besliyor ve beni tatmin olmadan başarının başarısızlık olduğuna inandırıyor."

İyi söyledin. Bu yüzden başarılı olmayı seçmek yeterli değildir. Temel motivasyonunuzu bulmak, süper gücünüzü harekete geçirmek için bundan daha derine inmelisiniz. Neden-gücünüz.

Temel Motivasyon

Neden-gücünüze erişim noktası, hem kim olduğunuzu hem de neyi temsil ettiğinizi tanımlayan temel değerlerinizden geçer. Temel değerleriniz iç pusulanız, yol gösterici feneriniz ve kişisel GPS'inizdir. Hayatın tüm taleplerini, isteklerini ve ayartmalarını çalıştırdığınız filtre görevi görürler ve sizi hedeflediğiniz hedefe doğru yönlendirdiklerinden emin olurlar. Temel değerlerinizi tanımlamak ve uygun şekilde kalibre etmek, hayatınızı en büyük vizyonunuza doğru yönlendirmenin en önemli adımlarından biridir.

Değerlerinizi henüz net bir şekilde tanımlamadıysanız, istediklerinizle çelişen seçimler yapabilirsiniz. Örneğin, dürüstlük sizin için büyük bir şeyse, ancak yalancılarla takılıyorsanız, bir çatışma var demektir. Eylemleriniz değerlerinizle çeliştiğinde, sonunda mutsuz, hüsrana uğramış ve umutsuz olacaksınız. Aslında, psikologlar bize hiçbir şeyin eylemlerimizin ve davranışlarımızın değerlerimizle uyumlu olmadığı durumlardan daha fazla stres yaratmadığını söylüyor.

Temel değerlerinizi tanımlamak aynı zamanda hayatı daha basit ve daha verimli hale getirmenize de yardımcı olur. Temel değerlerinizden emin olduğunuzda karar vermek de daha kolaydır. Bir seçimle karşı karşıya kaldığınızda kendinize şu soruyu sorun: "Bu benim temel değerlerimle örtüşüyor mu?" Eğer öyleyse, yapın. Değilse, yapmayın ve arkanıza bakmayın. Tüm endişeler ve kararsızlıklar ortadan kalkar.



Temel değerlerinizi belirlemek için Temel Değerleri kullanın Sayfa 167'deki değerlendirme sayfası veya atwww.TheCompoundEffect.com/free indirin.

Dövüşünüzü Bulun

İnsanlar ya istedikleri bir şey ya da istemedikleri bir şey tarafından motive edilirler. Sevgi güçlü bir şekilde motive edici bir güçtür. Ama nefret de öyle. Sosyal doğruluğun aksine,nefret etmek iyidir. Nefret hastalığı, nefret adaletsizliği, nefret cehaleti, nefret kayıtsızlığı vb. Bazen bir düşmanı tanımlamak ateşinizi aydınlatır. En büyük motivasyonumdan, kararlılığımdan bazıları,

ve savaşacak bir düşmanım olduğunda inatçı ısrar geldi. Tarihteki en dönüşümsel hikayeler ve siyasidevrimler, bir düşmanla savaşmanın bir sonucu olarak ortaya çıktı. Davut Golyat'ı vardı. Amerika'da İngilizler vardı. Luke'un Darth Vader'ı vardı.Rocky'nin Apollo Creed'i vardı. Yirmili yaşların "The Man"i var. Rush Limbaugh'un Liberalleri var. Lance Armstrong kanser hastası. Apple'ın Microsoft'u var. Microsoft'un Apple'ı var. Andon devam edebiliriz ama siz anladınız.

Düşmanlar bize cesaretle dik durmamız için bir neden verir. Yeteneklerinize, karakterinize ve kararlılığınıza meydan okumak gerekir. Sizi yeteneklerinizi ve yeteneklerinizi değerlendirmeye ve uygulamaya zorlar. Motive edici bir düşünce olmadan şişman ve tembel olabiliriz; gücümüzü ve amacımızı kaybederiz.

Mentorluk müşterilerimden bazıları, neden güçlerinin asil olmayan hedeflerden kaynaklandığından endişe ediyor. Karşı çıkanların yanıldığını kanıtlamak istedikleri için kendilerini suçlu hissediyorlar. Ya da hiçbir şey ifade edemeyeceğini söyleyen kişiden intikam almak ya da rekabeti yenmek ya da sonunda onlara her zaman hükmeden bir kardeşi bir adım öne çıkarmak istemek. Ama aslında motivasyonun ne olduğu önemli değil (yasal ve ahlaki olduğu sürece); Büyük insani nedenlerden dolayı motive olmanıza gerek yok. Önemli olan, kendinizi motive etmiş olmanızdır. Bazen bu motivasyon, daha da güçlü ve başarılı bir son yaratmak için güçlü bir şekilde olumsuz bir duygu veya deneyim kullanmanıza yardımcı olabilir.

Bu kesinlikle tarihin en ünlü futbol koçlarından biri olan Pete Carroll için geçerlidir. Eylül 2008'de SUCCESSdergisinde Carroll'a yer verdiğimizde, ilk motivasyonunu şöyle açıkladı: "Büyüdüğümde biraz aptaldım. Fazla bir şey yapamadım çünkü çok küçüktüm. Bir işe girmem birkaç yılımı aldı.

rekabetçi olabileceğim bir yer. Tüm bu süre boyunca çok daha iyi olduğum gerçeğiyle yaşıyordum ve bunu kanıtlamak için savaşmam gerekiyordu. Hayal kırıklığına uğradım çünkü özel olabileceğimi biliyordum."

Carroll'ın savaşma ihtiyacı nihayetinde onun büyüklüğünü ortaya çıkardı. SUCCESS dergisinin Mart 2010 sayısında ünlü aktör Anthony Hopkins ile bir röportaj yer aldı. Olağanüstü yeteneğinin ve kararlılığının öfkeden kaynaklandığını öğrendiğimde şaşırdım. Hopkins, bu tür teşhisler ortaya çıkmadan önce disleksi ve dikkat eksikliği hiperaktivite bozukluğu ile yüklü korkunç bir öğrenci olduğunu itiraf etti. "Sorunlu çocuk" etiketiyle zincirlenmişti.

Hopkins, "Ailem için bir endişe kaynağıydım" dedi. Okul ve eğitim önemli olduğu için görünürde bir geleceğim yoktu ama bana öğretilenleri kavrama yeteneğim yok gibiydi. Kuzenlerimin hepsi zekiydi; Kırgın hissettim, bütün bir toplum tarafından reddedildim ve çok depresyondaydım."

Hopkins öfkesini dizginledi. İlk başta bu onu akademisyenler veya atletizm dışında başarıya ulaşmak için savaşmaya itti. Oyunculukta bir yetenek parıltısı olduğunu keşfetti. Bu yüzden, oyunculuk sanatına olan bağlılığını körüklemek için kendisine verilen küçümseyici etiketlere karşı öfkesini kullandı. Bugün Hopkins, yaşayan en büyük aktörlerden biri olarak kabul ediliyor. Edindiği şöhret ve servetin bir sonucu olarak Hopkins, önemli çevre çalışmalarını desteklemenin yanı sıra, madde bağımlılığından kurtulma mücadelesinde sayısız insana yardım edebildi. Başlangıçta "asil" bir amaca dayanmasa da, mücadelesi açıkça değerliydi.

Hepimiz güçlü seçimler yapabiliriz. Sonuçlarımız için şansı, kaderi veya başkasını suçlamayarak hepimiz kontrolü geri alabiliriz. Her şeyin değişmesine neden olmak bizim yeteneğimiz dahilindedir. Yerine

Geçmişteki incitici deneyimlerin enerjimizi tüketmesine ve başarımızı sabote etmesine izin vererek, bunları olumlu, yapıcı değişimi körüklemek için kullanabiliriz.

Hedef

Daha önce de belirttiğim gibi, Bileşik Etki her zaman çalışır ve sizi her zaman bir yere götürür. Soru şu: Nerede? Bu amansız gücü kullanabilir ve sizi yeni zirvelere taşımasını sağlayabilirsiniz. Ama nereye gitmek istediğini bilmelisin. Hangi hedefleri, hayalleri ve destinasyonları arzuluyorsunuz?

Bir diğer akıl hocam Paul J. Meyer'in cenazesine katıldığımda, hayatının zenginliğini ve çeşitliliğini hatırladım. Onlarca insanın toplamından daha fazlasını başardı, deneyimledi ve katkıda bulundu. Ölüm ilanı, kendim için belirlediğim hedeflerin miktarını ve boyutunu yeniden değerlendirmemi sağladı. Pavlus burada olsaydı bize şöyle derdi: "Yapmak istediğiniz ve yapabileceğiniz ilerlemeyi kaydedemiyorsanız, bunun nedeni hedeflerinizin açıkça tanımlanmamış olmasıdır." Pavlus'un en unutulmaz sözlerinden biri bize hedeflerin önemini hatırlatır: "Canlı bir şekilde hayal ettiğiniz, hararetle arzuladığınız, içtenlikle inandığınız ve coşkuyla hareket ettiğiniz her şey... kaçınılmaz olarak gerçekleşmeli!"

Hayatımdaki bolluktan en çok sorumlu olan tek beceri, hedefleri etkili bir şekilde nasıl belirleyeceğimi ve onlara nasıl ulaşacağımı öğrenmektir. Yaratıcı gücünüzü iyi tanımlanmış bir hedefe organize edip odakladığınızda neredeyse büyülü bir şey olur. Bunu defalarca gördüm: Dünyadaki en başarılı kişilerin hepsi başarılı oldular çünkü vizyonlarının haritasını çıkardılar. Net, zorlayıcı ve beyaz-sıcak bir nedene sahip olan kişi, nasıl yaptığını yaparken en iyinin en iyisini bile her zaman yenecektir.



Nereye eklemeniz veya ayarlamanız gerekebileceğini anlamak için hedefleriniz, sayfa 168'deki Yaşam Değerlendirmesini yapın veya www.TheCompoundEffect.com/free'dan indirin.

Hedef Belirleme Gerçekte Nasıl Çalışır: Gizemli 'Sır' Ortaya Çıktı

Sadece görür, deneyimler ve aradığınızı elde edersiniz. Ne arayacağınızı bilmiyorsanız, kesinlikle anlamayacaksınız. Doğamız gereği bizler hedef arayan yaratıklarız. Beynimiz her zaman dış dünyamızı iç dünyamızda gördüğümüz ve beklediğimiz şeylerle uyumlu hale getirmeye çalışır. Yani beyninize istediğiniz şeyleri araması talimatını verdiğinizde, onları görmeye başlayacaksınız. Aslında, arzunuzun nesnesi muhtemelen her zaman etrafınızda var olmuştur, ancak zihniniz ve gözleriniz onu "görmeye" açık değildi.

Gerçekte, Çekim Yasası gerçekten böyle çalışır. Bazen kulağa geldiği gibi gizemli, ezoterik bir vudu değil. Bundan çok daha basit ve pratik.

Her gün milyarlarca duyusal (görsel, işitsel, fiziksel) bilgi bombardımanına tutuluyoruz. Kendimizi delirmekten alıkoymak için yüzde 99,9'unu görmezden geliyoruz, sadece zihnimizin odaklandığı şeyleri gerçekten görüyor, duyuyor veya deneyimliyoruz. Bu nedenle, bir şeyi "düşündüğünüzde", onu keyfi olarak hayatınıza çekiyormuşsunuz gibi görünür. Gerçekte, şimdi sadece zaten orada olanı görüyorsunuz. Onu gerçekten hayatınıza "çekiyorsunuz". Düşünceleriniz odaklanana ve zihninizi onu görmeye yönlendirene kadar daha önce orada değildi veya sizin için erişilebilir değildi.

Mantıklı? Bu hiç de gizemli değil; aslında oldukça mantıklı. Şimdi, bu yeni algıyla, zihniniz içsel olarak ne düşünüyorsa, odaklanacağı ve birdenbire kalan alanın yüzde 99,9'unu "göreceği" şeydir.

İşte çok eskimiş bir örnek (çünkü çok doğru!): Yeni bir araba için alışveriş yaparken veya satın alırken, aniden o modeli görmeye başlarsınız ve her yerde yaparsınız, değil mi? Görünüşe göre dün orada değilken birdenbire sokaklarda tonlarca var. Ama bu gerçekçi mi? Tabii ki değil. Başından beri oradaydılar ama sen onlara dikkat etmiyordun. Bu nedenle, siz onlara dikkatinizi verene kadar sizin için gerçekten "var olmadılar".

Hedeflerinizi tanımladığınızda, beyninize arayacağı ve odaklanacağı yeni bir şey vermiş olursunuz. Sanki zihninize, etrafınızdaki tüm insanları, koşulları, konuşmaları, kaynakları, fikirleri ve yaratıcılığı görebileceği yeni bir çift göz veriyormuşsunuz gibi. Bu yeni bakış açısıyla (içsel bir güzergah), zihniniz dışarıda içeride en çok istediğiniz şeyi, yani hedefinizi eşleştirmeye devam eder. Bu kadar basit. Hedeflerinizi açıkça tanımladıktan sonra dünyayı nasıl deneyimlediğiniz ve hayatınıza fikirleri, insanları ve fırsatları nasıl çektiğiniz arasındaki fark çok derindir.

Brian Tracy ile yaptığım röportajlardan birinde bunu şu şekilde ifade etti: "En iyi insanların çok net hedefleri vardır. Kim olduklarını biliyorlar ve ne istediklerini biliyorlar. Bunu yazarlar ve başarısı için planlar yaparlar. Başarısız insanlar hedeflerini acan'da takırdayan bilyeler gibi kafalarında taşırlar ve biz yazılı olmayan bir hedefin sadece bir fantezi olduğunu söyleriz. Ve herkesin fantezileri vardır, ama bu fanteziler fişeğinde barut olmayan mermiler gibidir. İnsanlar hayatlarını yazılı hedefler olmadan boş atışlarla geçirirler ve başlangıç noktası da budur."

Bugün en önemli hedeflerinizin bir listesini yapmak için biraz zaman ayırmanızı öneririm. Sadece işiniz veya mali durumunuz için değil, hayatınızın her alanında hedefleri düşünmenizi öneririm. Diğer her şeyi dışlayarak hayatınızın herhangi bir yönüne çok fazla odaklanmanın yüksek bedeline karşı dikkatli olun. Tüm yaşam boyu başarıya gidin - hayatın sizin için önemli olan tüm yönlerinde denge: iş, finans, sağlık ve esenlik, maneviyat, aile ve ilişkiler ve yaşam tarzı.



Spesifik ve anlamlı hedefler belirlemenize yardımcı olmak için, sayfa 169'daki Hedef Tasarımı sayfasına bakın veya www.TheCompoundEffect.com/free adresinden indirin.

Kim Olmak Zorundasın

Çoğu insan yeni hedeflere ulaşmak için yola çıktığında, "Tamam, hedefim var; şimdi onu almak için ne yapmam gerekiyor?" Bu kötü bir soru değil, ancak ele alınması gereken ilk soru da değil. Kendimize sormamız gereken soru şudur: "Kim olmam gerekiyor?" Muhtemelen her şeyi yapıyor gibi görünen bazı insanlar tanıyorsunuzdur, ancak yine de istedikleri sonuçları üretemezsiniz, değil mi? Neden olmasın? Jim Rohn'un bana öğrettiği bir şey şudur: "Daha fazlasına sahip olmak istiyorsan, daha fazlası olmalısın. Başarı, peşinden koştuğunuz bir şey değildir. Peşinden koştuğunuz şey sizden kaçacaktır; kelebekleri kovalamaya çalışmak gibi olabilir. Başarı, dönüştüğünüz kişi tarafından çekildiğiniz bir şeydir."

Bu felsefeyi anladığımda, vay canına! Hayatımda ve kişisel gelişimimde devrim yarattı. – Bekar ve hazır olduğumda

eşimi bulmak ve evlenmek için mükemmel kadında (benim için) arzuladığım özelliklerin uzun bir listesini yaptım. Bir günlüğün kırk sayfasından fazlasını doldurdum, önlü arkalı, onu çok ayrıntılı bir şekilde anlattım - kişiliğini, karakterini, temel niteliklerini, tutumlarını ve hayata dair felsefelerini, hatta kültürü ve fiziksel yapısı da dahil olmak üzere ne tür bir aileden geldiğini, saçının dokusuna kadar. Hayatımızın nasıl olacağını ve birlikte neler yapacağımızı derinlemesine yazdım. O zaman "Bu kızı bulup elde etmek için ne yapmam gerekiyor?" diye sorsaydım. Hâlâ o kelebek kovalamacasında olabilirim. Bunun yerine listeye dönüp baktım ve aynı nitelikleri kendim de somutlaştırıp somutlaştırmadığımı düşündüm. Ondan beklediğim niteliklere sahip miydim? Kendime şunu sordum: "Böyle bir kadın nasıl bir erkek arardı? Bu maddeye sahip bir kadına çekici gelmek için kim olmam gerekiyor?"

Kendim olmak için ihtiyaç duyduğum tüm nitelikleri, nitelikleri, davranışları, tutumları ve özellikleri anlatan kırk sayfa daha doldurdum. Sonra bu niteliklere ulaşmak ve elde etmek için çalışmaya başladım. Bil bakalım ne oldu? İşe yaradı! Sanki günlüğümün sayfalarından soyulmuş ve önümde belirmiş gibi, karım Georgia tam olarak tarif ettiğim ve istediğim şey, neredeyse ürkütücü ayrıntılarla. Önemli olan, bir kadını onun kalitesinde çekmek ve elde tutmak için kim olmam gerektiği konusunda netleşmem ve ardından bunu başarmak için çalışmamdı.



İstediğinizi elde etmek ve elde etmek için gerekli olan kötü alışkanlıkları ve ihtiyaç duyulan yeni alışkanlıkları belirlemek için sayfa 170'teki Alışkanlık Değerlendirmesi sayfasını doldurun veya www.TheCompoundEffect.com/free adresinden indirin.

Kendine Davran

Pekala, karar verdiğiniz hedeflere ulaşma sürecinizin haritasını çıkaralım. Bu, yapma sürecidir veya bazı durumlarda DURDURMA işlemidir.

Sizinle hedefiniz arasında duran şey davranışınızdır. Bileşik Etkinin sizi aşağı doğru bir sarmala sürüklememesi için herhangi bir şey yapmayı bırakmanız gerekiyor mu? Benzer şekilde, yörüngenizi en faydalı yöne gidecek şekilde değiştirmek için ne yapmaya başlamanız gerekiyor? Başka bir deyişle, hangi alışkanlıklardan ve davranışlardan çıkarmanız ve hayatınıza eklemeniz gerekiyor?

> Hayatınız şu formüle bağlı: SİZ 1/4 SEÇİM + DAVRANIŞ + ALIŞKANLIK + BİLEŞİK = HEDEFLER
>
> (karar) (eylem) (tekrarlanan eylem) (zaman)

Bu nedenle, hangi davranışların hedefinize giden yolu engellediğini ve hangi davranışların hedefinize ulaşmanıza yardımcı olacağını bulmak zorunludur.

Tüm kötü alışkanlıklarınızı kontrol edebildiğinizi düşünebilirsiniz, ancak iyi paraya bahse girerim yanılıyorsunuzdur. Yine, bu yüzden izleme çoketkili. Demek istediğim, dürüst olmak gerekirse, her gün gerçekten kaç saat TV izlediğinizi biliyor musunuz? Haber kanallarını izleyerek veya spor veya stil ağlarında başkalarının hedeflerini ve başarılarını takip ederek kaç saat harcıyorsunuz? Kaç tane içtiğini biliyor musunkutu soda içiyorsun? Ya da bilgisayarda gereksiz "iş" yapmak için kaç saat harcıyorsunuz (Facebook, çevrimiçi dedikodu okumak vb.)? Bir önceki bölümde vurguladığım gibi, ilk işiniz nasıl davrandığınızın farkına varmaktır. Nerede iş başında uyuyakaldınız ve sizi yoldan çıkaran bilinçsiz kötü bir alışkanlık geliştirdiniz?

Kısa bir süre önce, kar amacı gütmeyen bir yönetim kurulunda birlikte görev yaptığım başarılı bir yönetici, üretkenliğini artırma konusunda kendisine akıl hocalığı yapmam için beni işe aldı. İyi gidiyordu, ancak biraz koçlukla zamanını ve çıktısını daha da optimize edebileceğini biliyordu. Bir hafta boyunca faaliyetlerini takip etmesini sağladım ve çok sık gördüğüm bir şeyi fark ettim: Haberleri gözden geçirmek için inanılmaz miktarda zaman harcadı - sabahları kırk beş dakika gazete okuyarak, otuz dakika daha sabah işe gidip gelirken haberleri dinleyerek ve eve dönerken eşit miktarda zaman ayırarak. İş günü boyunca Yahoo! News'i birkaç kez kontrol eder ve toplamda en az yirmi dakika geçirirdi. Eve vardığında, ailesini selamlarken yerel haberlerin son on beş dakikasını yakalardı. Sonra yatmadan önce otuz dakika spor haberlerini ve otuz dakika saat 10 haberlerini takip ederdi. Toplamda, her gün haberlerle 3.5 saat geçiriyordu! Bu adam bir ekonomist ya da emtia tüccarı değildi ya da en son haberlerle yaşayan ya da ölen herhangi bir meslekte değildi. Radyo ve TV'de gazete ve haber programlarıyla geçirdiği zaman, bilgili bir seçmen ve toplumun katkıda bulunan bir üyesi olmak, hatta kendi kişisel çıkarlarını geliştirmek için ihtiyaç duyduğu süreyi büyük ölçüde aştı. Aslında, programlama seçimleri ya da daha doğrusu seçim eksikliği nedeniyle çok az değerli bilgi alıyordu. Peki neden günde yaklaşık dört saatini onu tüketerek geçiriyordu? Bu bir alışkanlıktı.

Televizyonunu ve radyosunu kapalı tutmasını, gazete aboneliğini iptal etmesini ve yalnızca işi ve kişisel çıkarları için önemli olduğunu düşündüğü haberleri seçip alabilmesi için bir RSS besleyici kurmasını önerdim. Bunu yapmak, zihin dağınıklığı ve zaman emici gürültünün yüzde 95'ini anında ortadan kaldırdı. Artık kendisi için önemli olan her şeyi yirmi dakikadan daha kısa bir sürede gözden geçirebilirdi.

gün. Bu, sabahın kırk beş dakikasını (işe gidip gelme süresi) ve akşamın o saatini üretken faaliyetler için bıraktı: egzersiz, eğitici ve ilham verici materyalleri dinlemek, okumak, planlamak, hazırlanmak ve ailesiyle kaliteli zaman geçirmek. Bana hiç bu kadar stresli hissetmediğini (sürekli olumsuz haberler sizi endişelendiriyor) ve şimdi olduğundan daha ilham verici ve odaklanmış hissetmediğini söylüyor. Küçük, basit bir değişiklik yaşanıyor, denge ve üretkenlikte ileriye doğru dev bir adım!

Tamam, şimdi sıra sende. Küçük defterinizi çıkarın ve ilk üç hedefinizi yazın. Şimdi her alandaki ilerlemenizi sabote edebilecek kötü alışkanlıkların bir listesini yapın. Her birini yazın.

Alışkanlıklar ve davranışlar asla yalan söylemez. Söylediklerinizle yaptıklarınız arasında bir tutarsızlık varsa, her seferinde yaptıklarınıza inanacağım. Bana sağlıklı olmak istediğini söylüyorsan ama parmaklarında Doritos tozu varsa, Doritos'a inanıyorum. Kişisel gelişimin bir öncelik olduğunu söylüyorsanız, ancak Xbox'ınızla kütüphaneden daha fazla zaman geçiriyorsanız, Xbox'a inanıyorum. Kendini işine adamış bir profesyonel olduğunuzu söylüyorsanız, ancak geç ve hazırlıksız geliyorsanız, davranışlarınız sizi her seferinde sinirlendirir. Ailenizin en büyük önceliğiniz olduğunu söylüyorsunuz, ancak yoğun takviminizde görünmüyorlarsa, aslında değiller. Az önce edindiğiniz kötü alışkanlıkların listesine bakın. Kim olduğunla ilgili gerçek bu. Şimdi bunun uygun olup olmadığına veya değiştirmek isteyip istemediğinize karar vereceksiniz.

Ardından, zaman içinde uygulanan ve birleştirilen, hedeflerinize muhteşem bir şekilde ulaşmanızı sağlayacak olan benimsemeniz gereken tüm alışkanlıkları bu listeye ekleyin.

Bu listeyi yapmak, yargılayıcı ve pişmanlık duyarak enerji harcamakla ilgili değildir. Bu, neyi geliştirmek istediğinize açık fikirli bir şekilde bakmakla ilgilidir. Seni orada bırakmayacağım,

fakat. Sabote eden kötü alışkanlıkları kökünden söküp yerlerine yeni, olumlu ve sağlıklı alışkanlıklar ekelim.

Oyun Değiştiriciler: Kötü Alışkanlıkları Ortadan Kaldırmak İçin Beş Strateji

Alışkanlıklarınız öğrenilir; bu nedenle öğrenilmemiş olabilirler. Hayatınıza yeni bir yön açmak istiyorsanız, öncelikle üzerinize yük olan kötü alışkanlıkların çapalarını almalısınız. Anahtar, neden-gücünüzü o kadar güçlü kılmaktır ki, anlık tatmin dürtülerinizi bastırır. Bunun için de yeni bir oyun planına ihtiyacınız var. Aşağıdakiler tüm zamanların en sevdiğim oyun değiştiricileri:

1. Tetikleyicilerinizi BelirleyinKötü alışkanlıklar listenize bakın. Yazdığınız her biri için, onu neyin tetiklediğini belirleyin. "Büyük4'ler" dediğim şeyi bulun - her kötü davranışın altında yatan "kim", "ne", "nerede" ve "ne zaman". Örneğin: Belirli insanlarla birlikteyken çok fazla içme olasılığınız daha mı yüksek? Günün sadece tatlı bir şeyler yemeniz gereken belirli bir saati var mı? Hangi duygular en kötü alışkanlıklarınızı kışkırtma eğilimindedir - stres, yorgunluk, öfke, sinirlilik, can sıkıntısı? Bu duyguları ne zaman yaşıyorsunuz? Kiminlesiniz, neredesiniz veya ne yapıyorsunuz? Kötü alışkanlıklarınızın yüzeye çıkmasına neden olan durumlar nelerdir - arabanıza binmek, performans değerlendirmelerinden önceki zaman,

kayınvalidenizle ziyaretler mi? Konferans? Sosyal ortamlar? Fiziksel olarak güvensiz mi hissediyorsunuz? Tarihler? Rutinlerinize daha yakından bakın. Uyandığınızda genellikle ne söylersiniz? Bir kahve ya da öğle yemeği yerken

kırmak? Uzun bir günün ardından eve döndüğünüzde? Yine, not defterinizi çıkarın veya buradaki Kötü Alışkanlık Öldürücü Çalışma Sayfasını kullanın (atwww.TheCompoundEffect.com/free ücretsiz olarak da indirebilirsiniz) ve tetikleyicilerinizi yazın. Bu basit eylem tek başına farkındalığınızı katlanarak artırır. Ancak, elbette, bu enchilada değildir, çünkü tartıştığımız gibi, kötü bir alışkanlık hakkındaki farkındalığınızı artırmak, onu kırmak için yeterli değildir.

2. Evi TemizleyinFırçalamaya başlayın. Ve bunu kelimenin tam anlamıyla ve mecazi olarak söylüyorum. Eğer senalkol almayı bırakmak istiyorsanız, her damlasını evinizden (ve varsa tatil evinizden) çıkarın. İçki içerken kullandığınız bardaklardan, süslü mutfak eşyalarından veya doo-babalardan ve dekoratif zeytinlerden de kurtulun. Kahve içmeyi bırakmak istiyorsanız, kahve makinesini kaldırın ve o gurme telve torbasını uykulu bir komşuya verin. Harcamalarınızı kısmaya çalışıyorsanız, bir akşam ayırın ve posta kutunuza veya gelen kutunuza gelen her kataloğu veya perakende teklifini iptal edin, böylece ön kapıdan geri dönüşüm kutusuna yürümek için disiplini toplamanıza bile gerek kalmaz. Daha sağlıklı beslenmek istiyorsanız, dolaplarınızı tüm pisliklerden temizleyin, abur cubur almayı bırakın ve ailenizdeki diğer insanları sırf hayatınızda istemediğiniz için abur cuburdan mahrum bırakmanın "adil olmadığı" argümanına inanmayı bırakın. Bana güven; ailenizdeki herkes onsuz daha iyi durumda. Onu eve getirme, nokta. Kötü alışkanlıklarınıza neden olan her şeyden kurtulun.

3. DeğiştirinKötü alışkanlıklar listenize tekrar bakın. Onları o kadar zararlı olmayacak şekilde nasıl değiştirebilirsiniz? Bunları daha sağlıklı alışkanlıklarla değiştirebilir misiniz veya tamamen tekmeleyebilir misiniz? Olduğu gibi, sonsuza kadar. Beni tanıyan herkes yemekten sonra tatlı bir şeyi sevdiğimi bilir. Evde dondurma varsa, tatlı bir şey, tüm malzemeleriyle birlikte üç kepçe muza dönüşür(1.255 kalori). Bunun yerine, bu kötü alışkanlığı iki Hershey's Kisses (50 kalori) ile değiştiriyorum. Eşlenmek için koşu bandında fazladan bir saat harcamak zorunda kalmadan hala tatlı dişimi tatmin edebiliyorum. Görümcem televizyon izlerken gevrek ve tuzlu yeme alışkanlığı edinmeye başladı. Çok az gerçek farkındalıkla bir torba tortilla cipsini ezerdi. Sonra gerçekten zevk aldığı şeyin ağzındaki gevreklik hissi olduğunu fark etti. Kötü alışkanlığını havuç ve kereviz çubukları ve çiğ brokoli mızrakları ile değiştirmeye karar verdi. Aynı neşeli hissi ve FDA tarafından önerilen sebzelerini aynı anda aldı. Eskiden benim için çalışan bir adamın günde sekiz ila on Diyet Kola içme alışkanlığı vardı (bu KÖTÜ bir alışkanlık!). buraya önerdimonları düşük sodyumlu, karbonatlı su ile yerleştirin, taze limon, misket limonu veya portakal ekleyin. Karbonatlaşmaya hiç ihtiyacı olmadığını fark etmeden önce bunu yaklaşık bir ay boyunca yaptı ve sadece sade suya geçti. Bununla oynayın ve hangi davranışları değiştirebileceğinizi, silebileceğinizi veya değiştirebileceğinizi görün.

4. Kolaylık Pasifik Okyanusu yakınında yaşıyorum. Ne zaman suya girsem, önce ayak bileklerimi alıştırıyorum, sonra dizlerime kadar yürüyorum, sonra dalmadan önce belim ve göğsüm. Bazı insanlar koşup dalar ve bu işi bitirirler - onlar için iyi. Ben değil. Yolumu kolaylaştırmayı seviyorum (bir sonraki stratejide göreceğiniz gibi, muhtemelen çocukluğumdan kalan travma). Uzun süredir devam eden ve köklü alışkanlıklarınızdan bazıları için, onları gevşetmeyi kolaylaştırmak için küçük adımlar atmak daha etkili olabilir. Bu alışkanlıkları tekrarlamak, pekiştirmek ve güçlendirmek için onlarca yıl harcamış olabilirsiniz, bu nedenle bunları adım adım çözmek için kendinize biraz zaman vermek akıllıca olabilir. Birkaç yıl önce, eşimin doktoru birkaç ay boyunca kafeini diyetinden çıkarmasını istedi. İkimiz de kahvemizi seviyoruz, bu yüzden eğer o acı çekmek zorunda kalacaksa, bunu birlikte yapmamızın adil olacağına karar verdim. İlk önce yüzde 50/50-50 kafeinsiz ve yüzde 50 düzenli olarak bir hafta boyunca gittik. Sonra yüzde 100 kafeinsizbaşka bir hafta. Ardından bir hafta boyunca Earl Grey kafeinsiz çay, ardından kafeinsiz yeşil çay. Oraya varmamız bir ayımızı aldı, ama bir an bile kafein yoksunluğu yaşamadık - baş ağrısı yok, uykusuzluk yok, beyin sisi yok, hiçbir şey yok. Ancak, gitseydiksoğuk hindi... şey, bu düşünce beni ürpertiyor.

5. Veya Atlayın Herkes aynı şekilde kablolanmamıştır. Bazı araştırmacılar, insanların aynı anda çok sayıda kötü alışkanlığı değiştirmeleri durumunda yaşam tarzı değişiklikleri yapmalarının paradoksal olarak daha kolay olabileceğini bulmuşlardır. Örneğin, öncü kardiyolog Dr. Dean Ornish, insanların ilerlemiş kalp hastalığını tersine çevirebileceğini buldu.

ilaç tedavisi veya ameliyat—dramatik yaşam tarzı değişiklikleri ile. Neredeyse tüm kötü alışkanlıklarına aynı anda veda etmeyi genellikle daha kolay bulduklarını keşfetti. Onları, yağ ve kolesterol açısından zengin yemeklerinin yerine çok az yağlı bir diyet koyduğu bir eğitim oturumuna kaydettirdi. Program, onları koltuklarından kaldırmak, yürümek veya koşmak gibi egzersizlerin yanı sıra stres azaltma teknikleri ve diğer kalp-sağlıklı alışkanlıkları içeriyordu. Şaşırtıcı bir şekilde, bir aydan kısa bir süre içinde bu hastalar ömür boyu süren kötü alışkanlıklardan kurtulmayı ve yenilerini benimsemeyi öğrendiler ve bunun sonucunda bir yıl sonra çarpıcı sağlık yararları elde etmeye devam ettiler. Şahsen, bunu kural değil istisna olarak görüyorum, ancak sizin için en uygun stratejiyi bulmanız gerekecek.

Ben çocukken ailem Rollins Gölü denilen az bilinen bir yerde kamp kurardı. Kuzey Kaliforniya'daki Sierrasin'den çok da uzak olmayan göl, Tahoe Gölü dağlarının tepesinden eriyen buzullardan besleniyor. Su gülünç derecede soğuk. Orada olduğumuz her gün babam kutup havuzunda su kayağı yapmam konusunda ısrar etti. Bütün gün, içeri girmem için yapılan korkunç çağrı konusunda sessizce endişelenirdim. Su kayağı yapmayı severdim; Sadece suya girmekten nefret ediyordum. Hafif bir çıkar çatışması, çünkü elbette birini diğerinden ayırmak yoktu.

Babam bazen beni fiziksel olarak içeri atarak sıramı asla kaçırmamamı sağladı. Bir düzine ya da çok dayanılmaz saniyelik neredeyse hipotermiden sonra, suyu her zaman ferahlatıcı ve gençleştirici buldum. Suya girme beklentim aslında suya atlama gerçeğinden daha kötüydü. Vücudum alıştıktan sonra su kayağı yapmak çok eğlenceliydi. Ve yine de, her seferinde bu korku ve rahatlama döngüsünden geçtim.

Bu deneyim, kötü bir alışkanlığı aniden bırakma veya değiştirme deneyiminden farklı değildir. Kısa bir süre için dayanılmaz veya en azından oldukça rahatsız edici gelebilir. Ancak vücudun homeostaz adı verilen bir süreçle değişen çevreye uyum sağlaması gibi, alışılmadık davranış değişikliklerine uyum sağlamak için benzer bir homeostatik yeteneğe sahibiz. Ve genellikle kendimizi fizyolojik olarak düzenleyebiliriz.ve psikolojik olarak yeni koşullara oldukça hızlı bir şekilde.

Bazen içeri girmek işe yaramaz. Bazen gerçekten atlamak zorunda kalırsınız. Şimdi kendinize şu soruyu sormanızı istiyorum: "Yavaş başlayıp kendimi sorumlu tutmaktan nereden başlayabilirim?" Ve, "Bu büyük adımı nereye atmam gerekiyor? Derinlerde bir yerde, eğer bunun için gidersem kısa sürede uyum sağlayacağımı bildiğimde, acı veya rahatsızlıktan nerede kaçınıyordum?"

Eski ortaklarımdan birinin bira içen, bar kavgası yapan, parti hayatı alkoliği olan bir erkek kardeşi var. Öğle yemeğinde, akşam yemeğinde, akşam yemeğinden sonra ve tüm hafta sonu boyunca içti. Bir gün üniversitedeki eski bir oda arkadaşının düğünündeyken, arkadaşının ikisinden de on yaş büyük ama on yaş daha genç görünen erkek kardeşini gördü! Adamın düğün sırasında dans etmesini, gülmesini ve oynamasını izledi, yıllardır hissetmediği bir canlılık yaydı. Bir daha bir damla alkole dokunmayacağına karar verdi. Soğuk hindi, işte buydu, bir daha asla. Ve altı yıldan fazla bir süredir bunu yapmadı.

Evde kötü alışkanlıkları değiştirmek söz konusu olduğunda, ben bir ayak kepçesiyim. Ancak profesyonel hayatımda, büyük bir adım atmanın çok daha etkili olduğunu görüyorum. İster yeni bir işe girişin, ister potansiyel yeni müşteriler, ortaklar veya yatırımcılarla iş yapın, ayak parmağına daldırmak genellikle işe yaramaz. Her seferinde Rollins Gölü'nü düşünüyorum ve ilk başta acı verici olacağını biliyorum, ancak kısa bir süre içinde canlandırıcı olacağını ve geçici rahatsızlığa değeceğini hatırlıyorum.

Bir Vice Kontrolü Çalıştırın

Hayatınızdaki her "kötü" şeyi kesmenizi önermiyorum. Çoğu şey ölçülü olarak iyidir. Ancak, kötü bir alışkanlığın patronunuz olup olmadığını nasıl anlayabilirsiniz? Kötü alışkanlıklarımı test etmeye inanıyorum. Arada sırada "mengene orucuna" gidiyorum. Bir ahlaksızlık seçiyorum ve ilişkimizde hâlâ alfa köpeği olduğumdan emin olmak için kontrol ediyorum. Kötü alışkanlıklarım kahve, dondurma, şarap ve filmlerdir. Sana dondurma takıntımdan daha önce bahsetmiştim. Şarap söz konusu olduğunda, bir kadehin tadını çıkardığımdan ve günü kutladığımdan, kötü bir ruh halini boğmadığımdan emin olmak istiyorum.

Yaklaşık her üç ayda bir, bir ahlaksızlık seçiyorum ve otuz gün boyunca çekimser kalıyorum (bu muhtemelen Katolik Lentupinging'imden kaynaklanıyor). Kendime hâlâ sorumlu olduğumu kanıtlamayı seviyorum. Bunu kendin dene. Bir ahlaksızlık seçin - ölçülü olarak yaptığınız ama en yüksek hayrınıza katkıda bulunmadığını bildiğiniz bir şey - ve kendinizi otuz günlük bir vagon koşusuna çıkarın. Bu otuz gün boyunca çekimser kalmayı ciddi şekilde zor buluyorsanız, hayatınızdan çıkarmaya değer bir alışkanlık bulmuş olabilirsiniz.

Oyun Değiştiriciler: İyi Alışkanlıklar Edinmek İçin Yedi Teknik

Artık sizi yanlış yöne götüren kötü alışkanlıkları ortadan kaldırmanıza yardımcı olduğumuza göre, sonunda sizi en büyük arzularınıza götürecek yeni seçimler, davranışlar ve nihayetinde alışkanlıklar yaratmamız gerekiyor. Kötü bir alışkanlığı ortadan kaldırmak, rutininizden bir şeyi çıkarmak anlamına gelir. Yeni, daha üretken bir alışkanlık edinmek tamamen farklı bir beceri seti gerektirir. Ağacı yeniden dikiyorsunuz, suluyorsunuz, gübreliyorsunuz ve olduğundan emin oluyorsunuz.

düzgün köklenmiş. Bunu yapmak çaba, zaman ve pratik gerektirir. İşte iyi alışkanlıklar edinmek için en sevdiğim teknikler.

Liderlik uzmanı John C. Maxwell, "Her gün yaptığınız bir şeyi değiştirene kadar hayatınızı asla değiştiremezsiniz. Başarınızın sırrı günlük rutininizde gizlidir." Araştırmaya göre, yeni bir alışkanlığı bilinçsiz bir uygulamaya dönüştürmek için üç yüz örnek olumlu pekiştirme gerekiyor - bu neredeyse bir yıllık günlük uygulama demek! Neyse ki, daha önce de bahsettiğimiz gibi, üç haftalık gayretli odaklanmanın ardından hayatımıza yeni bir alışkanlık kazandırma şansımızın çok daha yüksek olduğunu biliyoruz. Bu, ilk üç hafta boyunca her gün yeni bir alışkanlığa özel dikkat gösterirsek, onu ömür boyu sürecek bir uygulama haline getirme şansımızın çok daha yüksek olduğu anlamına gelir.

Gerçek şu ki, bir alışkanlığı bir saniyede değiştirebilirsiniz ya da on uzun yıl sonra hala onu kırmaya çalışıyor olabilirsiniz. Sıcak bir sobaya ilk dokunduğunuzda, bunu asla alışkanlık haline getiremeyeceğinizi anında anladınız! Şok ve acı o kadar yoğundu ki farkındalığınızı sonsuza dek değiştirdi; hayatının geri kalanında sıcak sobaların etrafında bilinçli olacağını biliyordun.

Önemli olan farkında olmaktır. Gerçekten iyi bir alışkanlığı sürdürmek istiyorsanız, günde en az bir kez buna dikkat ettiğinizden emin olun ve başarılı olma olasılığınız çok daha yüksektir.

1. Kendinizi Başarılı Olmaya Hazırlayın Herhangi bir yeni alışkanlık, yaşamınızda ve yaşam tarzınızda çalışmalıdır. Otuz mil uzaklıktaki bir spor salonuna katılırsanız gitmezsiniz. Eğer bir gece kuşuysanama spor salonu akşam 6'da kapanıyor, bu senin için işe yaramaz. Spor salonunuz yakın ve kullanışlı olmalı ve programınıza uygun olmalıdır. Kilo vermek ve daha sağlıklı beslenmek istiyorsanız, buzdolabınızın ve kilerinizin olduğundan emin olun.

sağlıklı seçeneklerle dolu. Öğlen açlık sancıları çektiğinizde otomat atıştırmalıklarını aşırı yemediğinizden emin olmak ister misiniz? Masanızın çekmecesinde kuruyemişler ve sağlıklı atıştırmalıklar bulundurun. Acıktığınızda almanın en kolay yolu boş karbonhidratlardır. Kullandığım stratejilerden biri de elinizde protein bulundurmak. Pazar günü bir demet tavuk pişiriyorum ve paketleyip haftaya hazırlıyorum.

En dikkat dağıtıcı ve yıkıcı alışkanlıklarımdan biri e-posta bağımlılığımdır. Cidden, bu gülünecek bir konu değil. Düzenli ve odaklanmış kalma konusunda dikkatli olmazsam, gelen kutumu dolduran büyük miktarda e-posta nedeniyle her gün saatlerce odaklanma kaybedebilirim. E-postayı günde yalnızca üç kez kontrol etme şeklindeki yeni alışkanlığımın disiplinini oluşturmak için, tüm alarmları, tüm otomatik alma işlevlerini kapattım ve ayrılan bu üç zaman aralığından birinde olmadığımda programı kapattım. Bütün gün düşmemek için o zaman girdabının etrafına duvarlar inşa etmem gerekiyor.

2. Çıkarmayı Değil Toplamayı DüşününMontel Williams ile BAŞARI için röportaj yaptığımda, bana kendisini etkileyen multipl skleroz hastalığı nedeniyle sürdürdüğü katı diyetten bahsetti. Montel, "Eklenti İlkesi" adı verilen bir şeyi benimsedi ve bence bu, herhangi bir hedefi olan herkes için son derece etkili bir araç." Diyetinizden ne çıkarmaya çalıştığınız o kadar da önemli değil," diye açıkladı bana. "Bunun yerine ne koyduğun önemli." Bu onun haline geldiyaşam için benzetme. Kendini mahrum bırakması veya diyetinden bir şey çıkarması gerektiğini düşünmek yerine (örneğin, "Hamburger, çikolata veya süt ürünleri yiyemem"), bunun yerine ne yiyebileceğini düşünür (örneğin, "Bugün salata, buharda pişirilmiş sebzeler ve taze incir yiyeceğim"). Odağını ve karnını sahip olabilecekleriyle doldurur,

Yani artık yapamadığı şeylere karşı ne ilgisi ne de açlığı var. Montel, neyi feda etmesi gerektiğine odaklanmak yerine, neyi "ekleyeceğini" düşünüyor. Sonuç çok daha güçlü.

Bir arkadaşım televizyon izleyerek çok fazla zaman harcama gibi kötü alışkanlığını kırmak istedi. Yardım etmek için, eğer varsa üç saatlik boş zamanı ile ne yapmak istediğini sordum. Çocuklarıyla daha çok oynayacağını söyledi. Ayrıca ondan her zaman keşfetmek istediği bir hobi seçmesini istedim. Seçimi fotoğrafçılıktı. Bir tam teknoloji uzmanı olarak dışarı çıktı ve çocuklarının harika fotoğraflarını çekebilmek için daha fazla aile gezisinde mutlu bir şekilde yanında taşıdığı tüm bu yüksek teknolojili düzenleme ekipmanlarını aldı. Daha sonra akşamları tüm ailenin eğlenmesi için slayt gösterileri ve fotoğraf albümleri düzenleyip bir araya getirerek saatler geçirirdi. Sonunda birlikte vakit geçirdiler, güldüler ve ne kadar eğlendiklerini hatırladılar. Çocuklarına ve fotoğrafçılığa çok odaklandığı için artık geceleri oturup televizyon izlemeye ne zamanı ne de isteği vardı. İş gününden zihinsel olarak kolay bir kaçış olduğu için bu konuda yoğunlaştığını fark etti. Televizyon izlemeyi çocuklarıyla oyun oynama ve fotoğrafçılık hobisi üzerinde çalışma alışkanlığıyla değiştirerek, çok daha güçlü ve çok daha büyük getirileri olan tutkular keşfetti.

Yaşam deneyiminizi zenginleştirmek için neyi "eklemeyi" seçebilirsiniz?

3. Bir PDA'ya gidin: Sorumluluğun Kamuya Açık GösterimiHerhangi bir kamu görevlisinin görev yemini ettiğini hayal edin. "Ciddiyetle yemin ederim..." Ve ardından kampanya vaatlerini nasıl gerçeklere dönüştüreceğine dair konuşma geliyor. Bunu kamuya açık kayıtlara geçirdiğinde, bunu biliyor

Vaatlerini yerine getirmeyen her türlü eylemden sorumlu tutulacak ve hedeflerine doğru kaydedilen her türlü ilerlemeden dolayı övülecek.

Bu yeni alışkanlığı pekiştirmek ister misiniz? Büyük Birader'in seni izlemesini sağla. Mevcut tüm sosyal medya ile hiç bu kadar kolay olmamıştı. Her gün harcadığı her kuruş hakkında blog yazarak mali durumunu kontrol altına almaya karar veren bir kadın duydum. Ailesi, arkadaşları ve birçok meslektaşı onun harcama alışkanlıklarını takip ediyor ve birçok incelemenin bir sonucu olarak, mali durumunda çok daha sorumlu ve disiplinli hale geldi.

Bir keresinde şirketteki herkese şunu söyleyerek bir iş arkadaşımın sigarayı bırakmasına yardım etmiştim: "Dinleyin! Zelda sigarayı bırakmaya karar verdi! Bu harika değil mi? Az önce son sigarasını içti!" Daha sonra kübikinin dışına kocaman bir duvar takvimi yerleştirdim. Sigara içmediği her gün, Zelda takvime büyük, şişman kırmızı bir X çizmek zorunda kaldı. İş arkadaşları bunu fark etti ve balıkçıl tezahüratları yapmaya başladı ve büyük kırmızı X'lerin geçit töreni, kendi başına bir hayat kazanan haritayı doldurmaya başladı. Zelda bu tablodan vazgeçmek, iş arkadaşlarından vazgeçmek ya da kendisinden vazgeçmek istemedi. Ama osigarayı bıraktı!

Ailene söyle. Arkadaşlarına söyle. Facebook ve Twitter'a söyleyin.Kasabada yeni bir şerif olduğunu ve sorumluluğun sizde olduğunu duyurun.

4. Bir Başarı Arkadaşı BulunAynı hedefe doğru yürüyen iki kişinin kol kolunu kilitlemesi kadar güçlü çok az şey vardır. Başarı şansınızı artırmak için, geri döndüğünüzde yeni alışkanlığınızı pekiştirirken sizi sorumlu tutacak bir başarı arkadaşı edinin

iyilik. Örneğin, "Peak-PerformancePartner" dediğim bir şeye sahibim. Her Cuma saat tam 11'de, galibiyetlerimizi, kayıplarımızı, düzeltmelerimizi, ah-has'larımızı takas ettiğimiz ve gerekli geri bildirimleri istediğimiz ve birbirimizi sorumlu tuttuğumuz otuz dakikalık bir görüşmemiz var. Düzenli yürüyüşler, koşular veya spor salonunda randevular için ya da kişisel gelişim kitaplarını tartışmak ve takas etmek için buluşmak için bir başarı arkadaşı arayabilirsiniz.

5. Rekabet & DostlukRekabetçi ruhunuzu canlandırmak ve kendinizi yeni bir alışkanlığa kaptırmak için dostça bir yarışma gibisi yoktur. Dr. Mehmet Öz bir keresinde bana bir röportajda şöyle demişti: "İnsanlar günde bin adım daha yürüselerdi hayatlarını değiştirirlerdi". SUCCESS'in ana şirketi VideoPlus, adımları saymak için ayakkabı pedometrelerini kullanarak bir adım yarışması düzenledi. Çalışanlar takımlar halinde organize oldu ve yarıştıhangi takımın en fazla adımı toplayabileceğini görmek için. Daha önce kendi sağlıkları veya çıkarları için egzersiz yapmayan insanların birdenbire günde dört, beş veya altı mil yürümeye başlaması benim için şaşırtıcıydı! Öğle yemeğinde otoparkta yürüdüler. Bir konferans görüşmesi yaptıklarını biliyorlarsa, yürürken birdenbire bunu cep telefonlarıyla yapmaya başladılar! Rekabet nedeniyle faaliyetlerini artırmanın yollarını buldular. Herkesin adımları takip ediliyordu ve tüm ofis kimin kaytardığını, kimin adım attığını görebiliyordu. İnsanların adım sayıları her geçen gün arttı. Yine de yarışma biter bitmez, adım sayısının tamamen uçurumdan düştüğünü gözlemlemek beni büyüledi - yarışmadan sadece bir ay sonra yüzde 60'tan fazla. Ne zaman

Yarışma yeniden düzenlendi, adım sayısı hemen yükseldi. İnsanların motorlarını çalışır durumda tutmak için gereken tek şey biraz rekabetti ve pazarlıkta harika bir topluluk duygusu, ortak deneyim ve dostluk elde ettiler.

Arkadaşlarınız, iş arkadaşlarınız veya takım arkadaşlarınızla ne tür dostça bir rekabet düzenleyebilirsiniz? Yeni alışkanlığınıza eğlenceli rekabet ve rekabetçi bir ruhu nasıl enjekte edebilirsiniz?

6. Kutlayın! Çok çalışmak ve oyun oynamamak Jack'i sıkıcı bir çocuk yapar ve bu, geri kaymanın reçetesidir. Kutlamak, yol boyunca kazandığınız zaferlerin meyvelerinden bazılarının tadını çıkarmak için bir zaman olmalı. Hiçbir fayda sağlamadan kendini feda ederek bu şeyi yaşayamazsın. Kendinize her ay, her hafta, her gün verecek küçük ödüller bulmalısınız - hatta kendinizi yeni bir davranışa tuttuğunuzu kabul etmek için küçük bir şey. Belki yürüyüşe çıkmak, banyoda rahatlamak ya da sadece eğlenmek için bir şeyler okumak için kendinize zaman ayırın. Daha büyük kilometre taşları için bir masaj rezervasyonu yaptırın veya en sevdiğiniz restoranda akşam yemeği yiyin. Ve gökkuşağının sonuna ulaştığınızda kendinize güzel bir büyük küp altın sözü verin.

Değişim Zordur: Yippee!

"Başarısız" ve "başarılı" insanların yüzde 99'unun ortak bir yanı var: Hepsi aynı şeyleri yapmaktan nefret ediyor. Aradaki fark, başarılı insanların bunları yine de yapmasıdır. Değişim zordur. Bu yüzden insanlar kötü alışkanlıklarını değiştirmiyor ve bu yüzden pek çok insan mutsuz ve sağlıksız oluyor.

Ancak bu gerçeklikte beni heyecanlandıran şey, eğer değişim kolay olsaydı ve herkes bunu yapıyor olsaydı, çok daha fazlası olurdu

Senin ve benim için öne çıkmak ve olağanüstü bir başarı elde etmek zor. Sıradan kolaydır. Sıra dışı, sizi kalabalıktan ayıracak olan şeydir.

Şahsen, bir şey zor olduğunda her zaman mutlu olurum. Neden? Çünkü çoğu insanın gerekeni yapmayacağını biliyorum; Bu nedenle, Pack'in önüne geçmek ve liderliği ele geçirmek benim için daha kolay olacak. Dr. Martin Luther KingJr.'ın yaptıklarını seviyorum. çok güzel bir şekilde şöyle demiştir: "Bir insanın nihai ölçüsü, rahatlık ve rahatlık anlarında nerede durduğu değil, meydan okuma zamanlarında nerede durduğudur." Zorluklara, can sıkıntısına ve zorluklara rağmen baskı yaptığınızda, işte o zaman gelişiminizi kazanır ve rekabette ilerleme kaydedersiniz. Zor, garip veya sıkıcıysa, öyle olsun. Hemen yap. Ve bunu yapmaya devam ederseniz, Bileşik Etkinin büyüsü sizi cömertçe ödüllendirecektir.

Sabırlı ol

Eski kötü alışkanlıkları kırmak ve yenilerine başlamak söz konusu olduğunda, kendinize karşı sabırlı olmayı unutmayın. Şu anda değiştirmeye çalıştığınız davranışları tekrarlamak için yirmi, otuz veya kırk yıl veya daha fazla zaman harcadıysanız, kalıcı sonuçlar görmeden önce bunun zaman ve çaba gerektireceğini beklemelisiniz. Bilim, birçok kez tekrarlanan düşünce ve eylem kalıplarının, nöro-imza veya "beyin oluğu" veya belirli bir alışkanlığın düşünce kalıplarını taşıyan bir dizi birbirine bağlı nöron yarattığını gösteriyor. Dikkat alışkanlığı besler. Dikkatimizi bir alışkanlığa verdiğimizde, beyin oluğunu harekete geçirerek o alışkanlıkla ilgili düşünceleri, arzuları ve eylemleri serbest bırakırız. Neyse ki, beynimiz şekillendirilebilir. Eğer

Kötü alışkanlıklara dikkat etmeyi bırakırız, o oluklar zayıflar. Yeni alışkanlıklar edindiğimizde, her tekrarda yeni ritimleri daha da derinleştiririz ve sonunda öncekileri alt ederiz.

Yeni alışkanlıklar yaratmak (ve beyninize yeni kanallar açmak) zaman alacaktır. Kendinize karşı sabırlı olun. Vagondan düşerseniz, kendinizi fırçalayın (kendinizi hırpalamayın!) ve geri dönün. Sorun değil. Hepimiz tökezliyoruz. Tekrar gidin ve başka bir strateji deneyin; Bağlılığınızı ve tutarlılığınızı güçlendirin. Üzerine bastığınızda, büyük kazançlar alacaksınız. Getirilerden bahsetmişken, bir sonraki bölüm, sürüden gerçekten kopmaya başladığımız, çoğalma etkisinin gerçekten şekillendiği yerdir. İlk üç bölümün temellerinden uyguladığınız tüm disiplinli çabayla, işte burada ödüllendirileceksiniz - büyük zaman!

Bileşik Etkiyi Sizin İçin Çalıştırın

Özet Eylem Adımları

Ò En iyi üç alışkanlığınızı belirleyin - sizi destekleyenler en önemli hedef. Sizi en önemli hedefinizden uzaklaştıran üç kötü alışkanlığınızı belirleyin. Sizi en önemli hedefinize doğru ilerletmek için geliştirmeniz gereken üç yeni alışkanlığı belirleyin. Alışkanlıklar sayfasını indirin:www. TheCompoundEffect.com/free.

Ò Temel motivasyonunuzu belirleyin. Sizi neyin etkilediğini keşfedin ateşlenir ve büyük sonuçlar elde etmek için sizi ateşler. Temel Değerler Değerlendirmesi belgesini atwww.TheCompoundEffect.com/free indirin.

Ò Neden-gücünüzü bulun. Özlü, ilgi çekici, ve hayranlık uyandıran hedefler. Gol sayfasını atwww.TheCompoundEffect.com/free indirin.

4. BÖLÜM

MOMENTUM

Sizi çok iyi bir arkadaşımla tanıştırmak istiyorum. Bill Gates, Steve Jobs, RichardBranson, Michael Jordan, Lance Armstrong, Michael Phelps ve diğer tüm süper başarılılara da yakın olan bu arkadaş, hayatınızı başka hiçbir şeye benzemeyen bir şekilde etkileyecek. Sizi Mo ya da benim deyimimle "Big Mo" ile tanıştırmak istiyorum. Big Mo, şüphesiz, başarının en güçlü ve esrarengiz güçlerinden biridir. Mo'yu göremez veya hissedemezsin ama ona ne zaman sahip olduğunu bilirsin. Moshowing'in her fırsatta göstereceğine güvenemezsiniz, ancak gerçekleştiğinde - WOW! BigMo sizi başarının stratosferine fırlatabilir. Ve Mo'yu bir kez yanınıza aldığınızda, kimsenin sizi yakalamasının neredeyse hiçbir yolu yoktur.

Bu bölüm için heyecanlıyım. Önceden özetlenen fikirleri uyguladığınızda, kazancınız bu kitap için ödediğinizin bin katı (veya daha fazlası) olacaktır. Cidden, bu fikirler BÜYÜK!

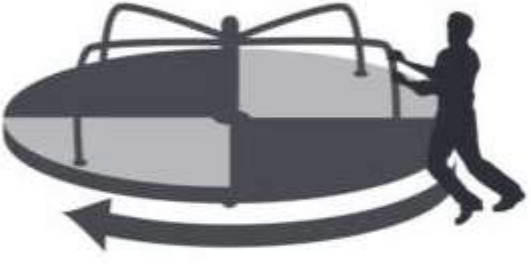
Big Mo'nun Gücünden Yararlanmak

Lise fizik dersinizi hatırlıyorsanız (hatırlıyorsunuz, değil mi?), Eylemsizlik Yasası olarak da bilinen Newton'un Birinci Yasasını hatırlayacaksınız: Duran nesneler, bir dış kuvvet tarafından harekete geçirilmedikçe hareketsiz kalma eğilimindedir. Hareket halindeki nesneler, momentumlarını bir şey durdurmadıkça hareket halinde kalma eğilimindedir. Başka bir deyişle, kanepe patatesleri kanepe patatesi olarak kalma eğilimindedir. Başarılı insanlar - başarılı bir ritim yakalayan insanlar - kıçlarını kırmaya devam eder ve sonunda daha fazlasını başarır.

İvme kazanmak kolay değil, ancak bir kez yaptığınızda dikkatli olun! Çocukken atlıkarıncalarda oynadığınızı hatırlıyor musunuz? Bir grup arkadaşın yığıldı, şeyi tarttı ve sonra sen şeyi hareket ettirmeye çalışırken şarkı söyledi. Başlamak yavaş ilerliyordu. İlk adım her zaman en zoruydu - onu durma noktasından hareket ettirmek. İtmek ve çekmek, yüzünü buruşturmak ve inlemek ve tüm vücudunu bu çabaya atmak zorundaydın. Bir adım, iki adım, üç adım - hiçbir yere varamıyormuşsun gibi görünüyordu. Uzun ve zorlu bir çabadan sonra, sonunda biraz hızlanıp yanında koşabildiniz. Hareket ediyor olsanız da (ve arkadaşlarınız daha yüksek sesle tezahürat yapıyor olsa da), gerçekten istediğiniz hızı elde etmek için daha hızlı ve daha hızlı koşmaya devam etmeli, tüm gücünüzle koşarken onu arkanıza çekmeliydiniz. Sonunda başarı! Rüzgarı yüzünüzde hissetmenin ve dış dünyanın bir renk lekesine dönüşmesini izlemenin sevinciyle atladınız ve arkadaşlarınıza katıldınız. Bir süre sonra, atlıkarınca yavaşlamaya başladığında, hızı tekrar artırmak için atlar ve bir dakika boyunca birlikte koşardınız - ya da sadece birkaç iyi itme yapıp sonra tekrar atlayabilirsiniz. Atlıkarınca iyi bir klipte döndüğünde, momentum devreye girdi ve devam etmesini kolaylaştırdı.

Herhangi bir değişikliği benimsemek de aynı şekildedir. Küçük bir adım atarak, her seferinde bir eylem yaparak başlarsınız. İlerleme yavaştır, ancak yeni oluşan bir alışkanlık devreye girdiğinde Big Mo partiye katılır. Başarınız ve sonuçlarınız hızla birleşir. Şekil 8'e bakın.

Şekil 8



Big Mo'yu elde etmek zaman ve enerji gerektirir, ancak bununla birlikte başarı ve sonuçlar hızla birleşir.

Aynı şey bir roket gemisi fırlatıldığında da olur. Uzay mekiği, uçuşunun ilk birkaç dakikasında, tüm yolculuğun geri kalanından daha fazla yakıt kullanır. Neden? Çünkü yerçekiminin çekiminden kurtulması gerekiyor. Bunu yaptığında, yörüngede süzülebilir. Zor kısım mı? Yerden kalkmak. Eski yöntemleriniz ve eski şartlanmalarınız tıpkı atlıkarıncanın ataleti gibidir.

yerçekimi çekimi. Her şey sadece dinlenmek istiyor. Ataletinizi kırmak ve yeni girişiminizi başlatmak için çok fazla enerjiye ihtiyacınız olacak. Ancak bir kez ivme kazandığınızda, artık daha iyi sonuçlar alırken çok daha az çaba sarf ediyor olsanız bile, durdurulması zor - neredeyse yenilmez - olacaksınız.

Başarılı insanların neden daha başarılı olma eğiliminde olduğunu hiç merak ettiniz mi? zenginler daha da zenginleşiyor... mutlu olan daha mutlu olur... Şanslı daha şanslı mı?

Mo'ları var. Sıkıntılar ardı ardına gelir. Ancak momentum denklemin her iki tarafında da çalışır - sizin lehinize veya aleyhinize çalışabilir. Bileşik Etki her zaman işe yaradığından, olumsuz alışkanlıklar kontrol edilmediğinde yüksek buhar oluşturabilir ve sizi "şanssız" koşullar ve sonuçlarla dolu bir kuyruk dönüşüne gönderebilir. Bölüm 1'deki arkadaşımız Brad'in yaşadığı şey buydu. Birkaç küçük kötü alışkanlıkla otuz üç kilo aldı ve bu alışkanlıkların yarattığı olumsuz ivme nedeniyle büyük iş ve evlilik stresi yaşadı. Eylemsizlik yasası, duran nesnelerin hareketsiz kalma eğiliminde olduğunu söyler - bu, size karşı çalışan Bileşik Etkidir. O kanepede oturup Two and a Half Men'i izleyerek ne kadar çok zaman harcarsanız, kalkıp hareket etmeniz o kadar zor olacaktır. O halde HEMEN ŞİMDİ başlayalım!

Big Mo'nun sizi ziyaret etmesini nasıl sağlarsınız? Sen ona göre inşa ediyorsun. Şimdiye kadar ele aldığımız şeyleri yaparak oluğa, "bölgeye" giriyorsunuz:

1) Hedeflerinize ve temel değerlerinize göre yeni seçimler yapmak2) Bu seçimleri yeni yollarla uygulamaya koymak

olumlu davranışlar3) Bu sağlıklı eylemleri oluşturmak için yeterince uzun süre tekrarlamak

Yeni alışkanlıklar

4) Günlük disiplinlerinize rutinler ve ritimler eklemek5) Yeterince uzun bir süre boyunca tutarlı kalmakO zaman, BANG! Big Mo kapınızı tekmeliyor (bu iyi bir şey)! Ve neredeyse durdurulamazsın.

Pekin'deki 2008 Yaz Olimpiyatları'nda efsanevi sekiz altın madalya kazanan yüzücü Michael Phelps'i düşünün. Bunu nasıl yaptı? Koçu Bob Bowman ile birlikte çalışan Phelps, on iki yıl boyunca yeteneklerini geliştirdi. Birlikte rutinler ve ritimler oluşturdular ve Phelps'i tam doğru zamanda, yani Olimpiyat Oyunları'nda ivme yakalamaya hazırlayan bir performans tutarlılığı geliştirdiler. Phelps ve Bowman'ın simbiyotik ilişkisi, kapsamı, hırsı ve mutlak öngörülebilirliği açısından efsanevidir. Bowman, antrenman söz konusu olduğunda o kadar tutarlılığa ihtiyaç duyuyordu ki, Phelps'in en canlı anılarından biri, Bowman'ın bir ortaokul dansına hazırlanabilmesi için bir antrenman seansını 15 dakika erken bitirmesine izin verdiği zamandı! Bu on iki yılda bir kez! Phelps'in havuzda bu kadar yenilmez olmasına şaşmamalı!

Muhtemelen bir iPod'unuz var. O küçük aletin cebinize girmesini mümkün kılan evrimi hiç düşündünüz mü? Apple, iPod'u piyasaya sürmeden çok önceydi. Mac bilgisayarlar her zaman yoğun bir şekilde sadık bir takipçi kitlesine sahip olsa da, yine de genel PC pazarının küçük bir bölümünü oluşturuyorlar. iPod kesinlikle piyasadaki ilk MP3 çalar değildi; Apple aslında oyuna geç kalmıştı. Ancak onlar için güçlü bir şeyleri vardı: müşteri sadakatini sürdürme çabalarının tutarlılığı, yüksek kaliteye sarsılmaz bağlılık, yenilikçi tasarım ve kullanım kolaylığı. MP3 çaları basit, havalı, kullanımı ve oynaması kolay hale getirdiler ve eğlenceli ve yaratıcı reklam kampanyalarıyla tanıttılar. İşe yaradı! Sinirlerimi bozdu.

Ancak iPod bir gecede başarılı olmadı. 2001 yılında, Apple'ın iPod'u piyasaya sürdüğü yıl, bir önceki yılki yüzde 30'luk gelir artışından yüzde -33'e çıktı. Ertesi yıl olan 2002 de yüzde -2 ile negatif bir gelir artışı yılıydı. Ancak 2003'te pozitif yüzde 18'e geçiş görüldü. Büyüme 2004'te yüzde 33'e kadar çıktı. Ve 2005'te Mo ve BANG'i yakaladılar! Apple yüzde 68 gelir artışı sağladı ve şu anda MP70 çalar pazar payının yüzde 3'inden fazlasını elinde tutuyor. Bildiğiniz gibi, Big Mo o zamandan beri akıllı telefon pazarına (iPhone ile) ve iTunes ile dijital müzik dağıtımına hakim olmalarına yardımcı oldu. Bu ivme aynı zamanda onlara yeniden canlanma sağladı.orijinal kişisel bilgisayar pazarlarında büyüme. BigMo yanlarındayken, diğer pazarlara açıldıklarını görmek beni şaşırtmaz.

Google bir süre küçük, zor durumdaki bir arama motoruydu; bugün de pazarının yüzde 60'ından fazlasına sahip. Şubat 2005'te oluşturulan video paylaşım alanı YouTube, resmi olarak o yılın Kasım ayında başlatıldı. Ancak ilk olarak Saturday Night Live'da yayınlanan "Lazy Sunday" dijital kısa filmini yayınlayana kadar insanlar onu bulmak için çok sayıda YouTube'a gitmeye başladı. Bu YouTube video klibi viral oldu - NBC kaldırılmasını istemeden önce 5 milyondan fazla izlendi. O zaman onları yakalamanın bir yolu yoktu - Mo'ları vardı. Bugün YouTube, video pazarının yüzde 60'ından fazlasına sahip! Google, You Tube'un iki genç kurucusunu yakaladı ve Mo'larını satın almaları için onlara 1.65 milyar dolar ödedi.

Michael Phelps, Apple, Google ve YouTube'un ortak noktası nedir? İvme kazanmadan önce ve sonra aynı şeyleri yapıyorlardı. Alışkanlıkları, disiplinleri, rutinleri ve

tutarlılık, her biri için ivmenin kilidini açan anahtarlardı. Ve Big Mo partilerine geldiğinde durdurulamaz hale geldiler.

Rutin Güç

En iyi niyetlerimizden bazıları başarısız oluyor çünkü bir uygulama sistemimiz yok. Söz konusu olduğunda, yeni tutum ve davranışlarınız, herhangi bir gerçek, olumlu değişikliği etkilemek için aylık, haftalık ve günlük rutinlerinize dahil edilmelidir. Rutin, her gün hatasız yaptığınız bir şeydir, böylece sonunda dişlerinizi fırçalamak veya emniyet kemerinizi takmak gibi, bunu bilinçli bir düşünce olmadan yaparsınız. Alışkanlıklar bölümündeki tartışmamıza benzer şekilde, yaptığınız ve başarılı olan herhangi bir şeye bakarsanız, muhtemelen bunun için bir rutin geliştirdiğinizi göreceksiniz. Bu rutinler, eylemlerimizi otomatik ve etkili hale getirerek hayatın stresini azaltır. Yeni hedefler oluşturmak ve yeni alışkanlıklar geliştirmek, hedeflerinizi desteklemek için yeni rutinler oluşturmak gerekir.

Zorluk ne kadar büyükse, rutinlerimizin de o kadar titiz olması gerekir. Yatağı toplamak, ayakkabılarınızı boyamak veya hazır bulunmak gibi nispeten küçük görevlerin aşırı derecede önemli hale geldiği askeri eğitim kampının neden bu kadar zor olduğunu hiç merak ettiniz mi? Askerleri savaşa hazırlamak için rutinler oluşturmak, yoğun baskı altında verimli, üretken ve güvenilir performans ortaya çıkarmanın en etkili yoludur. Temel eğitim sırasında oluşturulan ve geliştirilen görünüşte basit rutinler o kadar kesindir ki, yumuşak, korkak, özensiz gençler sadece sekiz ila on iki hafta içinde zayıf, kendine güvenen, görev odaklı askerlere dönüşür. Rutinleri o kadar iyi prova edilmiş ki, bu genç askerler savaşın kaosunun ortasında içgüdüsel olarak hassas bir şekilde hareket edebiliyorlar. O kadar yoğun

Eğitim ve uygulama düzeyi, askerleri yakın ölüm tehdidi altında bile görevlerini yerine getirmeye hazırlar.

Şimdi, günleriniz o kadar tehlikeli olmayabilir, ancak programınıza dahil edilmiş uygun rutinler olmadan, hayatınızın sonuçları asi ve gereksiz yere zor olabilir. Öngörülebilir, günlük disiplinlerden oluşan bir rutin geliştirmek, sizi hayatın savaş alanında muzaffer olmaya hazırlar.

Golfçü Jack Nicklaus, atış öncesi rutiniyle ünlüydü. Her çekimden önce yapacağı "dans" konusunda dindardı, onu tamamen odaklanmış ve çekime hazır hale getiren bir dizi rutin zihinsel ve fiziksel adım. Jack topun arkasından başlar ve ardından top ile hedef arasında bir veya iki ara nokta seçerdi. Etrafta dolaşıp topa yaklaşırken yapacağı ilk şey, sopa yüzünü ara hedefine göre hizalamak olurdu. Sopa yüzünün düzgün bir şekilde dikleştiğini hissedene kadar ayaklarını yerine koymuyordu. Sonra tavrını alırdı. Oradan, sopayı sallar ve hedefine bakar, sonra orta hedefine geri döner ve görüşün tekrarıyla golf sopasına geri dönerdi. O zaman ve ancak o zaman topa vuracaktı.

Önemli Major'lardan birinde, bir psikolog Nicklaus'u sopayı çantadan çıkardığı andan topa vurduğu ana kadar zamanladı ve tahmin edin ne oldu? İlk vuruştan on sekizinci green'e kadar her atışta, Jack'in rutininin zamanlaması sözde hiçbir zaman bir saniyeden fazla değişmedi. Bu inanılmaz! Aynı psikolog, Greg Norman'ı 1996 Masters'taki talihsiz çöküşü sırasında ölçtü. Bakın, atış öncesi rutini tur ilerledikçe daha da hızlandı. Rutinini değiştirmek ritmini ve tutarlılığını engelledi; hiçbir zaman ivme yakalayamadı. Norman'ın değiştiği an

rutini, performansı öngörülemez hale geldi ve sonuçları düzensizdi.

Futbol vurucuları da aynı şekilde, aynı eylemi binlerce kez yaptıklarıyla senkronize olmalarını sağlayan vuruş öncesi rutinlerine değer verirler. Tahmin edilebileceği gibi, vuruş öncesi bir rutin olmadan, zaman baskısı altındaki performansları büyük ölçüde azalır. Pilotlar uçuş öncesi kontrol listelerini gözden geçirirler. Bir pilot binlerce saat kayıt yapmış ve uçak önceki bir varış noktasından "mükemmel" bir performans incelemesi ile gelmiş olsa bile, pilot her seferinde bir uçuş öncesi kontrol listesini hatasız olarak gözden geçirir. Bu sadece uçağı hazırlamakla kalmaz, daha da önemlisi pilotu merkezlerve onu yaklaşan performansa hazırlar.

Birlikte çalıştığım tüm yüksek başarılılar ve işletme sahipleri arasında, iyi alışkanlıkların yanı sıra her birinin gerekli günlük disiplinleri gerçekleştirmek için rutinler geliştirdiğini gördüm. Herhangi birimizin davranışlarımızı öngörülebilir bir şekilde düzenleyebilmesinin tek yolu budur. Bunun başka yolu yok. İyi alışkanlıklar ve disiplinler üzerine kurulu bir günlük rutin, aramızdaki en başarılıları herkesten ayırır. Bir rutin son derece güçlüdür.

Profi tablosu ve etkili rutinler oluşturmak için öncelikle hangi davranış ve alışkanlıkları uygulamak istediğinize karar vermelisiniz. Bölüm 3'teki hedeflerinizi ve eklemek ve çıkarmak istediğiniz davranışları gözden geçirmek için bir dakikanızı ayırın. Şimdi Jack Nicklaus olma ve en iyi atış öncesi rutininizi belirleme sırası sizde. Hangi bileşenlerin ait olduğu konusunda kasıtlı. Diyelim ki bir sabah rutini oluşturduktan sonra, bir sonraki duyuruya kadar bunu betona dökmeyi düşünmenizi istiyorum. Sen kalk. Sen yaparsın - tartışma yok. Birisi veya bir şey sözünüzü keserse, takip eden performans için temelinizi sağlamlaştırmak için en baştan başlayın.

Günlerinizi Ayırın

Çabalarınızda birinci sınıf olmanın anahtarı, performansınızı birinci sınıf rutinler etrafında oluşturmaktır. İş gününüzün ortasında neyin ortaya çıkacağını tahmin etmek veya kontrol etmek zor, hatta boşuna olabilir. Ancak gününüzün nasıl başlayıp bittiğini neredeyse her zaman kontrol edebilirsiniz. Her ikisi için de rutinlerim var. Size bazı fikirler vermek ve yeni davranışlarınızı disiplinli rutinler haline getirmenin gücünü ve önemini daha iyi anlamanıza yardımcı olmak için her birinin yönlerini burada paylaşacağım. Hedeflerimden yola çıkarak davranışlarımı ve rutinlerimi buna göre tasarladım. Belki benim için işe yarayan bazı şeyleri paylaşarak, denemek istediğiniz stratejileri belirleyeceksiniz...

Yükseliş & Parla

Sabah rutinim Jack Nicklaus'un atış öncesi hazırlığıdır; beni bütün gün hazırlıyor. Çünkü her sabah oluyor, kilitleniyor ve bunu düşünmek zorunda değilim. iPhone alarmım sabah 5'te çalıyor (itiraf: bazen, sabah 5:30) ve ben bastım.Ertele düğmesine basın. O zaman sekiz dakikam olduğunu biliyorum. Neden sekiz? Hiçbir fikrim yok, Steve Jobs'a sorun; programladı. Bu sekiz dakika boyunca üç şey yapıyorum: Birincisi, minnettar olduğum her şeyi düşünüyorum. Zihnimi bolluğa uyumlamam gerektiğini biliyorum. Güne zaten sahip olduğunuz şey için bir şükran duygusu ve yönelimi ile başladığınızda, dünya size çok farklı görünür, hareket eder ve tepki verir. İkincisi, kulağa biraz tuhaf gelen bir şey yapıyorum ama birine sevgilerimi gönderiyorum. Sevgiyi elde etmenin yolu onu vermektir ve daha çok istediğim şey sevgidir. Bir kişiyi, herhangi birini (bir arkadaş, akraba, iş arkadaşı veya süpermarkette yeni tanıştığım biri olabilir) düşünerek sevgi veriyorum - öyle değil

madde) ve sonra onlar için dilediğim ve umduğum her şeyi hayal ederek onlara sevgi gönderiyorum. Bazıları buna bir lütuf ya da dua diyebilir; Ben buna zihinsel aşk mektubu diyorum. Üçüncüsü, 1 numaralı hedefimi düşünüyorum ve ona ulaşmaya yaklaşmak için bu gün hangi üç şeyi yapacağıma karar veriyorum. Örneğin, bu yazının yazıldığı sırada 1 numaralı hedefim evliliğimdeki sevgiyi ve yakınlığı derinleştirmekti. Her sabah eşimin sevildiğini, saygı duyulduğunu ve güzel olduğunu hissetmesini sağlamak için yapabileceğim üç şeyi planlıyorum.

Kalktığımda bir demlik kahve koyuyorum ve demlenirken yaklaşık on dakika boyunca bir dizi esneme hareketi yapıyorum - Dr. Oz'dan aldığım bir şey. Benim yaptığım gibi hayatın boyunca ağırlık kaldırdıysan, kaskatı kesilirsin. Hayatıma daha fazla esnemeyi dahil etmenin tek yolunun bunu bir rutin haline getirmek olduğunu fark ettim. Bunu programımda nereye koyabileceğimi bulmam gerekiyordu ve kahvenin demlenmesi de en az diğerleri kadar iyi bir zaman.

Esneyip bardağımı döktükten sonra, rahat deri koltuğuma oturuyorum, iPhone'umu otuz dakikaya ayarlıyorum (daha fazla değil, daha az) ve olumlu ve öğretici bir şeyler okuyorum. Alarm çaldığında, en önemli projemi alıyorum ve bir saat boyunca tamamen odaklanmış ve dikkatim dağılmamış bir çaba için üzerinde çalışıyorum (henüz e-postayı açmadığıma dikkat edin). Sonra, her sabah saat 7'de, kalibrasyon randevum dediğim şey, takvimimde yinelenen bir randevu alıyorum ve günümü kalibre etmek için on beş dakika ayırıyorum. Burası ilk üç bir yıllık ve beş yıllık hedeflerimi, üç aylık temel hedeflerimi ve hafta ve ay için en önemli hedefimi gözden geçirdiğim yerdir. Ardından, kalibrasyon randevusunun en önemli kısmı için, o gün için en iyi üç MVP'mi (En Değerli Öncelikler) gözden geçiririm (veya belirlerim) ve kendime şu soruyu soruyorum: "Bugün sadece üç şey yapsaydım,

beni büyük hedeflerime yaklaştırmada en iyi sonuçları elde etmek için mi?" Sonra ve ancak o zaman, e-postayı açıyorum ve ekibimin geri kalanının günlerine başlamasını sağlamak için bir dizi görev ve delegasyon gönderiyorum. Daha sonra hızla e-postamı kapatıyorum ve MVP'lerim üzerinde çalışmaya başlıyorum.

Günün geri kalanı milyonlarca farklı şekil alabilir, ancak sabah rutinimi sürdürdüğüm sürece, pratik yapmam gereken temel disiplinlerin çoğuyla ilgileniliyor ve her güne düzensiz bir şekilde başladığımdan çok daha yüksek bir seviyede performans göstermeye hazırım ve daha da kötüsü, bir dizi kötü alışkanlıkla.

Tatlı rüyalar

Akşamları "para çekmeyi" severim - gençliğimde garsonluktan öğrendiğim bir şey. Eve gitmeden önce parayı çekmemiz gerekiyordu, yani tüm makbuzlarımızı, kredi kartı fişlerimizi ve nakit paramızı teslim ettik. Her şeyin bir araya gelmesi gerekiyordu, yoksa büyük bir sorun vardı!

Günlük performansınızı nakde çevirmek önemlidir. Karşılaştırıldığındao günkü planınızla nasıl geçti? Neye ihtiyacın varyarının planına devam et? Gün boyunca ortaya çıkanlara bağlı olarak başka nelerin eklenmesi gerekiyor? Artık önemli olmayan ve çizilmesi gereken şey nedir? Ek olarak, gün boyunca edindiğim yeni fikirleri, ah-has'ları veya içgörüleri günlüğüme kaydetmeyi seviyorum - bu şekilde inanılmaz fikirler, içgörüler ve stratejilerden oluşan kırktan fazla günlük topladım. Son olarak, uyumadan önce ilham verici bir kitabın en az on sayfasını okumayı seviyorum. Zihnin yatmadan önce tüketilen son bilgileri işlemeye devam ettiğini biliyorum, bu yüzden dikkatimi hedeflerim ve tutkularım konusunda ilerleme kaydetmede yapıcı ve yardımcı olacak bir şeye odaklamak istiyorum. Bu kadar. – Tüm cehennem olabilir

gün boyunca gevşeyeceğim, ancak kitap ayraçlarını kontrol ettiğim için her zaman güçlü başlayacağımı ve bitireceğimi biliyorum.

Salla

Arada sırada rutinlerimi bölmeyi severim. Aksi takdirde hayat bayatlar ve ben plato yaparım. Kolay bir örnek, ağırlıklarla çalışmaktır. Aynı anda aynı şekilde çalıştığımda, her hafta aynı tekrarlayan hareketleri yaptığımda, vücudum bileşik sonuçlar göstermeyi bırakıyor. Sıkılıyorum, tutkumu kaybediyorum ve büyük Mo ano-show. Bu yüzden karıştırmak, kendinize yeni yollarla meydan okumak ve deneyiminizi tazelemek önemlidir!

Şu anda hayatıma daha fazla macera katmak için çalışıyorum. Normalde yapmayacağım bir şeyi yapmak için haftalık, aylık ve yıllık hedefler belirliyorum. Çoğu zaman dünyayı sarsan bir şey değildir, ancak farklı türde yiyecekler yemek, ders almak, yeni bir yeri ziyaret etmek veya yeni insanlarla tanışmak için bir kulübe katılmak gibi şeylerdir. Bu tempo değişikliği beni canlı hissettiriyor, tutkumu yeniden yakalamama yardımcı oluyor ve bana yeni bakış açıları için fırsatlar sunuyor.

Rutinlerinize bakın. Eskiden size enerji veren bir şey aynı eski/aynı eski hale geldiyse veya artık güçlü sonuçlar üretmiyorsa, değiştirin.

Bir Ritme Girmek: Yeni Ritminizi Bulmak

Günlük disiplinleriniz bir rutin haline geldiğinde, bir ritim oluşturmak için bu adımların art arda gelmesini istersiniz. Disiplinleriniz ve eylemleriniz düzenli olarak haftalık, aylık olarak düzenlendiğinde,

üç ayda bir ve yıllık ritim, Big Mo için ön kapıya bir karşılama paspası sermek gibidir.

Buharlı lokomotifin tekerlekleri gibi. Dururken, ilerlemesini engellemek çok az zaman alır - ön tekerleğin altına yerleştirilmiş bir inçlik bir tahta blok işi yapacaktır. Pistonları hareket ettirmek ve tekerleklerin hareket etmesini sağlayan bir dizi bağlantıya neden olmak için inanılmaz miktarda buhar gerekir. Bu yavaş bir süreç. Ancaktren hareket etmeye başladığında tekerlekler bir ritme girer. Basınç tutarlı kalırsa, tren ivme kazanır ve dikkatli olun! Saatte 55 mil hızla giden bu tren, beş metrelik çelikle güçlendirilmiş beton bir duvara çarpabilir ve yoluna devam edebilir. Başarınızı durdurulamaz bir lokomotif olarak tasavvur etmek, kendi ritminize girme konusunda hevesli kalmanıza yardımcı olabilir. Şekil 9'a bakın.

Şekil 9



Disiplinleriniz ve eylemleriniz bir ritim geliştirdiğinde, hoş geldinizBig Mo.

Günlük ritimlerimin yanı sıra ileriyi de planlıyorum. Örneğin, evliliğimin sevgisini ve samimiyetini derinleştirme hedefime tekrar bakarken haftalık, aylık ve üç aylık bir ritim programı tasarladım. Kulağa çok romantik gelmiyor, biliyorum. Ama belki de fark etmişsinizdir ki, bir şey sizin için yüksek öncelikli olsa bile, takviminizde planlanmamışsa, çoğu zaman gerçekleşmez, değil mi? Kesinlikle, herhangi bir ritme girmeniz gereken düzenlilikle değil.

İşte nasıl çalıştığı. Her Cuma gecesi "randevu gecesi" ve Georgia ve ben dışarı çıkıyoruz ya da birlikte özel bir şeyler yapıyoruz. Akşam 6'da her iki iPhone'umuzda da alarm çalıyor ve ne yaparsak yapalım randevu gecesi başlıyor! Her cumartesi FD'dir (Aile Günü), bu da ÇALIŞMAK YOK anlamına gelir. Esasen Cuma gecesi gün batımından Pazar sabahı gün doğumuna kadar evliliğe ve aileye ayırdığımız zamandır. Bu sınırları siz oluşturmazsanız, bir gün diğerine akma eğilimindedir. Ne yazık ki, bir kenara itilen insanlar genellikle en önemlileridir.

Her Pazar gecesi, yine saat 6'de RR'miz (RelationshipReview) var. Bu, Ekim 2009 SUCCESS Audio Serimiz için onlarla yaptığım bir röportaj sırasında ilişki uzmanları Linda ve Richard Eyre'den aldığım bir uygulamadır. Bu süre zarfında, önceki haftanın kazançlarını, kayıplarını ve ilişkimizde yapmamız gereken ayarlamaları tartışıyoruz. Sohbete, önceki hafta birbirimiz hakkında takdir ettiğimiz birkaç şeyi birbirimize söyleyerek başlıyoruz - iyi şeylerle başlamak faydalı olacaktır. Sonra, Jack Canfield ile yaptığım röportajdan edindiğim bir fikri kullanarak birbirimize soruyoruz: "Birden ona kadar bir ölçekte (on en iyisidir), bu haftaki ilişkimizi nasıl değerlendirirsiniz?" Bu, kazançlar ve kayıplar hakkındaki tartışmayı akmaya başlar - ah, oğlum! Ardından, şu takip sorusu aracılığıyla yapılması gereken ayarlamaları tartışırız: "Yapmak için ne gerekir?

Deneyiminiz on mu?" Tartışmanın sonunda ikimiz de duyulduğumuzu ve onaylandığımızı hissettik ve önümüzdeki haftaya girerken gözlemlerimizi ve dileklerimizi netleştirdik. Bu inanılmaz bir süreç. Şiddetle tavsiye ederim... eğer cesaretin varsa!

Her ay Georgia ve ben de benzersiz ve unutulmaz bir şey planlıyoruz. Jim Rohn bana hayatın sadece bir deneyimler toplamı olduğunu öğretti; Amacımız iyi deneyimlerin sıklığını ve yoğunluğunu artırmak olmalıdır. Ayda bir kez akılda kalıcı bir deneyim yaratan bir şey yapmaya çalışıyoruz. Dağlara çıkmak, maceralı bir yürüyüşe çıkmak, yeni bir lüks restoranı denemek için Los Angeles'a gitmek, körfezde yelken açmak - her neyse. Daha yüksek bir deneyime sahip olan ve silinmez bir hafıza yaratan sıra dışı bir şey.

Üç ayda bir iki ila üç günlük bir kaçamak planlıyoruz. Tüm hedeflerimi ve yaşam kalıplarımı üç ayda bir gözden geçirmeyi seviyorum ve bu, ilişkimizde işlerin nasıl gittiğini daha derinlemesine kontrol etmek için harika bir zaman. Ardından özel seyahat tatilimiz, ayrıca tatil geleneklerimiz ve Yeni Yıl yürüyüşümüz ve hedef belirleme ritüelimiz var. Tüm bunlar planlandıktan sonra artık ne yapmanız gerektiğini düşünmek zorunda olmadığınızı görebilirsiniz. Her şey doğal olarak gerçekleşir. Bize ivme kazandıran bir ritim yarattık.

Ritminizi Kaydetme

Kendim için yarattığım, yeni bir davranışın ritmini takip etmeme yardımcı olan bir şeyi sizinle paylaşmak istiyorum. Ben buna "Ritim Kaydı" diyorum ve bence bunu son derece yararlı bulacaksınız. Her gün daha fazla su içmek veya daha fazla adım atmak istiyorsanız veya

Şekil 10

Weekly Rhythm Register [EXAMPLE]

Behavior/Action	Mon	Tues	Weds	Thurs	Fri	Sat	Sun	Achieved	Goal	Net
3 additional calls	X			X	X			3	5	<2>
3 additional presentations		X		X				2	3	<1>
30 minutes of cardio		X			X			2	3	<1>
Weight-training sessions	X	X		X				3	3	☺
Read 10 pages of a good book	X	X		X	X			4	5	<1>
Listen to 30 minutes of instructional audio	X	X	X			X		4	5	<1>
8 liters of water		X	X	X		X	X	5	7	<2>
Eat healthy breakfast	X	X		X		X		4	7	<3>
Dedicate time with kids	X			X		X		3	4	<1>
Date night with spouse					X			1	1	☺
Prayer/meditation time		X	X				X	3	5	<2>
Daily journaling	X		X		X	X	X	5	5	☺
							TOTAL	39	53	<14>

Commitment is doing the thing you said you were going to do long after the mood you said it in has left you.

Date Range: _____ – _____

Eşinizi daha şefkatli bir şekilde kabul edin - hedefinize doğru ilerlemeniz gerektiğine karar verdiğiniz davranış ne olursa olsun - bir ritim oluşturduğunuzdan emin olmak için onu takip etmek isteyeceksiniz. Bkz. Şekil 10. Belgenin bir kopyasını ücretsiz atwww.TheCompoundEffect.com/free indirebilirsiniz.

Hayatın Ritimleri

İnsanlar yeni bir girişime başladıklarında, neredeyse her zaman aşırıya kaçırlar. Elbette, başarı için bir ritim oluşturma konusunda heyecan duymanızı istiyorum, ancak yeniden müzakere etmeden uzun vadede kesinlikle, olumlu bir şekilde yapabileceğiniz bir program bulmanız gerekiyor. Bu hafta, ay ve hatta önümüzdeki doksan gün boyunca yapabileceğiniz ritimleri düşünmenizi istemiyorum; Hayatının geri kalanında neler yapabileceğini düşünmeni istiyorum. Bileşik Etki - hayatınızda deneyimlemek istediğiniz olumlu sonuçlar - zaman içinde tutarlı bir şekilde tekrarlanan akıllı seçimlerin (ve eylemlerin) sonucu olacaktır. Her gün doğru adımları attığınızda kazanırsınız. Ama çok erken çok fazla şey yaparak kendinizi başarısızlığa hazırlarsınız.

SUCCESS ekibinin bir arkadaşı (suçluyu korumak için isimsiz kalacak), Twitter'da paylaştığım bir fotoğrafını gördükten sonra forma gireceğine karar verdi. Bu onun için büyük bir yaşam tarzı değişikliğiydi. İş başında günde en az bir düzine saat oturuyor ve egzersiz yapmaktan nefret ediyor. Daha önce, belirli bulaşıkları kullanmaktan veya dosyalara erişmekten kaçınmanın yollarını bulacağını açıklamıştı.eğer onları almak için çömelmesi ve eğilmesi gerekiyorsa - fiziksel aktiviteye karşı bu kadar isteksizliği vardı. Yine de forma girmeye karar verdi. Bir spor salonuna katıldı, kişisel bir antrenör tuttu ve haftanın beş günü, günde iki saat çalışmaya başladı. "Richard

[hadi onu arayalım]," dedim, "bu bir hata. Bu taahhüdü sürdüremeyeceksin ve sonunda bunu yapmayı bırakacaksın. Kendini başarısızlığa hazırlıyorsun." Sonsuza dek değiştiğine dair bana güvence vererek geri adım attı. Antrenörü bile yoğun itmeyi tavsiye etmişti. "Kararlıyım" dedi. "Karın kaslarımı görebilmek istiyorum."

"Richard, asıl amacın ne?" Ona sordum. Men's Fitness'ın kapağında yer almak istemediğini biliyordum.

"Düzgün olmak istiyorum; Sağlıklı olmak istiyorum" dedi bana. "Neden?" Diye sordum. "Canlılık istiyorum. Çocuklarımın çocuk sahibi olduğunu görecek kadar uzun süre burada olmak istiyorum" diye yanıtladı. Bunlar onun gerçek, anlamlı motivasyonlarıydı; Richard uzun süre bu işin içinde olmak istiyordu. Bu, bikini sezonu için değil, uzun vadeli bir fitness taahhüdü için imza attığı anlamına geliyordu.

"Tamam," dedim. "Beni ikna ettin. Ama aşırıya kaçıyorsun. İki ya da üç ayınız olacak ve 'Çalışmak için iki saatim yok, bu yüzden sanırım bugün yapamam' diyeceksiniz. Bu senin başına tekrar tekrar gelecek. Haftada beş gün egzersiz yapmak iki veya üçe dönüşecek ve cesaretiniz kırılacak. Yakında bitecek. Şu anda gerçekten dik durduğunuzu biliyorum, o yüzden şunu yapalım: haftada beş gün, günde iki saatinizi yapın, şimdilik [tekerleklerin ataletten kıpırdaması için çok fazla buhar gerekir], ancak bunu altmış veya doksan günden fazla yapmayın. Sonra, bunu bir saate veya bir saat on beşe indirmenizi istiyorum. Yine de haftanın beş gününü yapabilirsin, ama muhtemelen dört gün gitmeni tavsiye ederim. Bunu altmış ila doksan gün daha yapın. O zaman haftada en az üç gün, günde bir saat, kendinizi ekstra dinç hissediyorsanız dört saat düşünmenizi istiyorum. Üzerinde çalışmanızı istediğim program bu, çünkü sürdürebileceğiniz bir şeye girmezseniz, onu hiç yapmazsınız."

Richard'ın bunu anlamasını sağlamak için gerçekten mücadele etmem gerekti çünkü o anda çok heyecanlıydı. Yeni rutinine bir ömür boyu bağlı kalabileceğini düşündü. Hiç egzersiz yapmamış biri için haftada beş gün, günde iki saat çalışmaya başlamak kesin bir çıkmaz sokaktır. Beş hafta ya da beş ay değil, elli yıl boyunca yapabileceğiniz bir program oluşturmalısınız. Bir süreliğine güçlü kalırsanız sorun değil, ancak tünelin sonunda onu küçültmeye başlayabileceğiniz ışığı görmelisiniz. Haftada birkaç kez her zaman kırk beş dakika ila bir saat bulabilirsiniz, ancak rutin işleyişinizi sağlamak için haftada beş gün iki saat bulmak asla olmayacak. Unutmayın, tutarlılık başarının kritik bir bileşenidir.

Tutarlılığın Gücü

Bana rekabet avantajı sağlayan bir disiplin varsa, o da tutarlı olma yeteneğimdir. Hiçbir şey Big Mo'yu tutarlılık eksikliğinden daha hızlı ve daha kesin bir şekilde öldüremez. İyi niyetli, iyi, tutkulu ve hırslı insanlar bile tutarlılık konusunda yetersiz kalabilir. Ancak hedeflerinize doğru uçuşu başlatmak için kullanabileceğiniz güçlü bir araçtır.

Şöyle düşünün: Sen ve ben Los Angeles'tan Manhattan'a uçak uçursaydık, ama ben dümdüz uçarken, ben doğrudan uçtuğumuzda, havada saatte beş yüz mil gitsen ve ben saatte sadece iki yüz mil hızla seyahat etsem bile, yine de seni büyük bir farkla yenerdim. Tekrar tekrar durup başlamanız ve ivmeye geri dönmeniz için gereken zaman ve enerji, yolculuğunuzu en az on kat daha uzun hale getirir. Aslında, büyük olasılıkla başaramazsınız bile - bir noktada yakıtınız (enerji, motivasyon, inanç, irade) biter. Çok daha kolaydır ve gerektirir

Bir kez kalkış yapmak ve yol boyunca düzenli bir hızı (herkesten daha yavaş olsa bile) korumak için çok daha az enerji.

Pompa Kuyusu

Rutinlerinizde ve ritimlerinizde gevşemeyi düşünmeye başladığınızda, tutarsızlığın büyük maliyetini düşünün. Tek bir eylemin kaybı ve yarattığı küçük sonuçlar değil; Bu, tüm ilerlemenizin acı çekeceği mutlak çöküş ve ivme kaybıdır.

Yerin birkaç metre altındaki su tablasından su çekmek için bir boru kullanan, elle pompalanan bir su kuyusu düşünün. Suyu yüzeye çıkarmak için kuyunun kolunu pompalamanız gerekirsuyu yerin üstüne çıkaran emiş gücünü oluşturmak için vemusluktan dışarı çıkarın. Şekil 11'e bakın.

Şekil 11



Tutarlılık, ivme kazanmanın ve sürdürmenin anahtarıdır.

Çoğu insan yeni bir girişime başladığında, kolu tutar ve gerçekten çok sert pompalamaya başlar. Tıpkı Richard'ın formda kalma planında olduğu gibi, onlar da heyecanlı ve kararlılar... pompalarlar, pompalarlar ve pompalarlar, ancak birkaç dakika (veya birkaç hafta) sonra, hiç su görmediklerinde (sonuçlar), kolu pompalamayı tamamen bırakırlar. Suyu boruya ve sonunda musluktan kovalarına emmek için gereken vakumu yaratmanın ne kadar sürdüğünün farkında değiller. Tıpkı ataletten kurtulan bir roket gemisi veya buhar makinesi gibi, suyu pompalamak da zaman, büyük enerji ve tutarlılık gerektirir. Çoğu insan pes eder, ancak bilge insanlar pompalamaya devam eder.

Sebat eden ve kolu pompalamaya devam edenlerensonunda birkaç damla su alacaklar. Bu, birçok insanın "Benimle dalga geçiyor olmalısın! Bütün bu pompalama ve ne için - birkaç cılız damla mı? Unut gitsin!" Birçok insan yenilgiye uğramış bir şekilde ellerini havaya kaldırır ve pes eder, ancak bilge insanlar daha da ısrar eder.

Ve işte sihir burada gerçekleşir: Pompalamaya devam ederseniz, tam ve sabit bir su akışı elde etmeniz uzun sürmez. Başarınız var! Artık su aktığına göre, kolu artık o kadar sert veya hızlı bir şekilde pompalamanıza gerek yok. Aslında kolaylaşıyor. Basıncı sabit tutmak için yapmanız gereken tek şey, kolu tutarlı bir şekilde pompalamaktır. Bu bileşik etki.

Şimdi, kolu çok uzun süre bırakırsanız ne olur? Su tekrar yere düşüyor ve siz de birinci kareye geri dönüyorsunuz. Kolu kolay ve sabit bir şekilde pompalamaya çalışırsanız, hiç su alamazsınız. Mo gitti; su dibinde. bu

Onu tekrar ayağa kaldırmanın tek yolu, onu yeniden gerçekten sert bir şekilde pompalamaktır. Çoğumuz hayatımızı bu şekilde sürdürüyoruz, ara sıra başlıyoruz. Yeni bir iş girişimi başlatıyoruz ve ardından tatile çıkıyoruz. Günde on potansiyel arama yapma rutinine başlıyoruz, biraz altın vuruyoruz ve sonra nötr duruma geçiyoruz. Eşimizle yeni "randevu gecesi" rutinimiz hakkında heyecanlanıyoruz, ancak birkaç hafta içinde Netflix'e ve Cuma geceleri kanepede mikrodalgada patlamış mısıra geri dönüyoruz. İnsanların yeni bir kitap satın aldığını, yeni bir programa veya seminere kaydolduğunu ve birkaç hafta veya ay boyunca deli gibi gittiğini görüyorum. Sonra dururlar ve başladıkları yere geri dönerler. (Tanıdık geliyor mu?)

Spor salonundaki antrenmanlar, eşinize karşı şefkatli jestler veya potansiyel müşteri bulma rutininizin bir parçası olan telefon görüşmeleri gibi herhangi bir şeyi yalnızca birkaç hafta kaçırırsanız, bu iki haftanın üreteceği sonuçları kaybetmezsiniz. Kaybettiğiniz tek şey buysa (ki çoğu insan bunu varsayar), çok fazla zarar verilmez. Ama kısa bir süre için bile olsa tembellik ederek Mo'yu öldürdün. O öldü. Ve bu bir trajedi.

Yarışı kazanmak tamamen hız ile ilgilidir. Kaplumbağa ol. Yeterli zaman verildiğinde, tutarlı bir şekilde uygulanan olumlu alışkanlıklar ve davranışlar sonucunda herhangi bir yarışmada hemen hemen herkesi yenecek kişi. Bu, momentumunuza mojo katacaktır. Ve orada tut!

Doğru seçimi yapmak, doğru davranışlara bağlı kalmak, mükemmel alışkanlıklar edinmek, tutarlı kalmak ve ivmenizi korumak, özellikle milyarlarca insanla paylaştığımız dinamik, sürekli değişen ve her zaman zorlu dünyada, söylemesi yapmaktan daha kolaydır. Bir sonraki bölümde (çoğunlukla bilmeden) birçok etkiyi tartışacağım.

başarılı olma yeteneğinize yardımcı olabilir veya engelleyebilir. Bu etkiler yaygın, ikna edici ve süreklidir. Bunları nasıl kullanacağınızı öğrenin, yoksa onlar yüzünden kaybedebilirsiniz. Size nasıl olduğunu göstereyim...

Bileşik Etkiyi Sizin İçin Çalıştırın

Özet Eylem Adımları

Ò Kitap ayracı sabah ve akşam rutinlerinizi oluşturun. Hayatınız için öngörülebilir ve hatasız, birinci sınıf bir rutin programı tasarlayın.

Ò Tutarlı olmadığınız üç yaşam alanını listeleyin yeterli. Bu tutarsızlık şimdiye kadar hayatta size neye mal oldu? Tutarlılığa olan yeni bağlılığınızda kararlı kalmak için bir beyanda bulunun.

Ò Ritim Kaydınıza yarım düzine yazın yeni hedeflerinizle ilgili temel davranışlar. Bunlar, bir ritim oluşturmak ve sonunda ivme yaratmak istediğiniz davranışlar olmalıdır - Big Mo. Ritim Kaydı'nı www.TheCompoundEffect.com/free'dan indirin.

5. BÖLÜM

Etki

Umarım şimdiye kadar seçimlerinizin ne kadar önemli olduğunu tam olarak anlamışsınızdır. Önemsiz görünenler bile, birleştirildiğinde, hayatınız üzerinde aşırı bir etki yaratabilir. Ayrıca hayatınızdan yüzde 100 sorumlu olduğunuz gerçeğini de tartıştık. Yaptığınız seçimlerden ve yaptığınız eylemlerden yalnızca siz sorumlusunuz. Bununla birlikte, seçimlerinizin, davranışlarınızın ve alışkanlıklarınızın çok güçlü dış güçlerden etkilendiğini de anlamalısınız. Çoğumuz bu güçlerin yaşamlarımız üzerindeki ince kontrolünün farkında değiliz. Hedeflerinize doğru olumlu gidişatınızı sürdürebilmeniz için, bu etkileri anlamanız ve yönetmeniz gerekir, böylece başarıya giden yolculuğunuzu raydan çıkarmak yerine destekleyeceklerdir. Herkes üç tür etkiden etkilenir: girdi (zihninizi beslediğiniz şey), çağrışımlar (birlikte vakit geçirdiğiniz insanlar) ve çevre (çevreniz).

I. Giriş: Çöp Girişi, Çöp Çıkışı

Vücudunuzun en yüksek performansta çalışmasını istiyorsanız, en kaliteli besinleri tüketme ve cazip abur cuburlardan kaçınma konusunda dikkatli olmalısınız. Beyninizin en üst düzeyde performans göstermesini istiyorsanız, onu neyle beslediğiniz konusunda daha da dikkatli olmalısınız. Onu haber özetleriyle mi yoksa akıllara durgunluk veren sitcom'larla mı besliyorsunuz? Magazin dergilerini mi okuyorsunuz yoksa BAŞARI'yı mı? Girdiyi kontrol etmenin üretkenliğiniz ve sonuçlarınız üzerinde doğrudan ve ölçülebilir bir etkisi vardır.

Beynimizin ne tükettiğini kontrol etmek özellikle zordur çünkü aldığımız şeylerin çoğu bilinçsizdir. Düşünmeden yemek yiyebileceğimiz doğru olsa da, vücudumuza ne koyduğumuza dikkat etmek daha kolaydır çünkü yiyecekler ağzımıza sıçramaz. Beynimizin alakasız, verimsiz veya düpedüz yıkıcı girdileri emmesini önlemek için ekstra bir uyanıklığa ihtiyacımız var. Seçici olmak ve yaratıcı potansiyelinizi rayından çıkarabilecek her türlü bilgiye karşı tetikte olmak hiç bitmeyen bir savaştır.

Beyniniz sizi mutlu etmek için tasarlanmamıştır. Beyninizin aklında tek bir gündem var: hayatta kalmak. Her zaman "eksiklik ve saldırı" işaretlerini izliyor. Beyniniz olumsuzlukları aramaya programlanmıştır - azalan kaynaklar, yıkıcı hava koşulları, size zarar verecek her şey. Yani işe giderken radyoyu açtığınızda ve soygunlar, yangınlar, saldırılar, tanklama ekonomisi hakkındaki tüm o raporların bombardımanına maruz kaldığınızda, beyniniz aydınlanır - şimdi tüm gününü o korku, endişe, olumsuzluk şölenini çiğneyerek geçirecektir. İşten sonra akşam haberlerini dinlediğinizde de aynı anlaşma. Daha fazla kötü haber mi? Kusursuz! Zihniniz bütün gece bunu yapacak.

Kendi haline bırakıldığında, zihniniz gece gündüz olumsuz, endişe verici ve korkulu bir şekilde dolaşacaktır. DNA'mızı değiştiremeyiz ama davranışlarımızı değiştirebiliriz. Zihnimize "eksiklik ve saldırının" ötesine bakmayı öğretebiliriz. Nasıl? Zihnimizi koruyabilir ve besleyebiliriz. Neye izin verdiğimiz konusunda disiplinli ve proaktif olabiliriz.



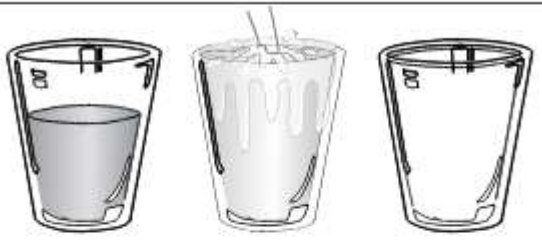
Bu bilgilerin ve
Ortam size bağlıysa, sayfa 172'deki InputInfluence sayfası Sayfasını doldurun veya atwww.TheCompoundEffect.com/free indirin.

Kirli Su İçmeyin

Hayatta ne yaratırsan onu alırsın. Beklenti, yaratıcı süreci yönlendirir. Ne bekliyorsun? Ne düşünüyorsan onu bekliyorsun. Düşünce süreciniz, kafanızdaki konuşma, hayatta yarattığınız sonuçların temelinde yer alır. Öyleyse soru şu: Ne düşünüyorsun? Düşüncelerinizi etkileyen ve yönlendiren nedir? Cevap: Kendinize duymanıza ve görmenize izin verdiğiniz her şey. Bu, beyninizi beslediğiniz girdidir. Dönem.Şekil 12'ye bakın.

Zihniniz boş bir bardak gibidir; içine koyduğunuz her şeyi tutacaktır. Sansasyonel haberler, müstehcen manşetler, talk-show rantları koyuyorsunuz ve bardağınıza kirli su döküyorsunuz. Bardağınızda karanlık, kasvetli, endişe verici su varsa, yarattığınız her şey bu çamurlu karmaşadan süzülecektir, çünkü düşüneceğiniz şey budur. Çöp

Şekil 12



Negatifleri (kirli su) olumlu, ilham verici ve destekleyici fikirlerle (temiz su) yıkayın.

içeri, çöp dışarı. Cinayetler, komplolar, ölümler, ekonomi ve siyasi savaşlarla ilgili tüm bu sürüş zamanı radyo yakları, beklentilerinizi yönlendiren, yaratıcı çıktınızı yönlendiren düşünme sürecinizi yönlendirir. Bu kötü haber. Ama tıpkı kirli bir cam gibi, musluğun altında temiz, berrak suyla yıkarsanızyeterince uzun, sonunda bir bardak saf, berrak su elde edersiniz. Bu temiz su nedir? Olumlu, ilham verici ve destekleyici girdi ve fikirler. Özlem hikayeleri, zorluklara rağmen engelleri aşan ve büyük şeyler başaran insanlar. Başarı, refah, sağlık, sevgi ve neşe stratejileri. Daha fazla bolluk yaratmak, büyümek, genişlemek ve daha fazlası olmak için fikirler. Dünyada neyin iyi, doğru ve mümkün olduğuna dair örnekler ve hikayeler. Bu yüzden SUCCESSmagazine'de çok çalışıyoruz. Size bu örnekleri, bu hikayeleri ve becerilerinizi geliştirmek için kullanabileceğiniz önemli çıkarımları sunmak istiyoruz.

dünyaya, kendinize ve yarattığınız sonuçlara bakın. Bu yüzden sabah ve akşam otuz dakika boyunca ilham verici ve öğretici bir şeyler okuyorum ve arabamda kişisel gelişim CD'leri çalıyorum. Bardağımı sifonu çekiyorum ve zihnimi besliyorum. Bu bana, kalkıp ilk iş olarak gazete okuyan, işe gidip gelirken haber radyosu dinleyen ve yatmadan önce akşam haberlerini izleyen adama karşı bir avantaj sağlıyor mu? Eminim öyledir! Ve senin için de olabilir.

1. Adım: Nöbet TutunBir mağaraya veya ıssız bir adaya sığınmaya karar vermediğiniz sürece, bardağınıza kirli su girecektir. Reklam panolarında, havaalanında yürürken CNN'de, kasada yiyecek satın alırken çığlık atan magazin manşetlerinde vb. olacak. Arkadaşlarınız, aile üyeleriniz ve kendi olumsuz zihinsel bantlarınız bile kirli suyu bardağınıza akıtabilir.

Ancak bu, tüm bu kire maruz kalmanızı sınırlamak için adımlar atamayacağınız anlamına gelmez. Belki kasada yığılmış magazin dergilerinden kaçınamazsınız, ancak aboneliklerinizi iptal edebilirsiniz. İşe gidip gelirken radyo dinlemeyi reddedebilir ve bunun yerine eğitici ve ilham verici bir CD koyabilirsiniz.Bunun yerine akşam haberlerini kapatabilir ve sevdiklerinizle konuşabilirsiniz. Bir DVR satın alabilir ve yalnızca gerçekten eğitici ve yaşamı onaylayan programları kaydedebilir ve daha fazla saçmalık satın almadığınız sürece kendinizi yetersiz veya eksik hissetmenizi amaçlayan reklamları hızlandırabilirsiniz.

Aslında televizyonla büyümedim; SolidGold ve The A-Team'i izlediğimi hatırlıyorum (hatırlıyor musunuz?), ama televizyon bir

aile hayatımızın büyük bir parçası. Bir şekilde onsuz gelişmeyi başardım ve bu, şimdi ara sıra bir program izlediğimde bana daha net bir bakış açısı kazandırdı. Elbette sitcom'a birlikte güleceğim ama sonrasında sanki fast food yiyormuşum gibi hissediyorum - şişkin ve yetersiz beslenmiş. Ve reklamların psikolojimizi, korkularımızı, acılarımızı, ihtiyaçlarımızı ve zayıflıklarımızı nasıl avladığını anlayamıyorum. Hayatımda olduğum gibi yeterli olmadığımı, iyi olmak için bunu, bunu ve diğer şeyleri satın almam gerektiğini düşünerek yürürsem, harika sonuçlar yaratmayı nasıl bekleyebilirim?

Amerikalıların (on iki yaş ve üstü) yılda 1.704 saat TV izleyerek geçirdiği tahmin edilmektedir. Bu, günde ortalama 4.7 SAAT'e denk geliyor. Uyanık olduğumuz saatlerin neredeyse yüzde 30'unu televizyon izleyerek geçiriyoruz. Haftada neredeyse otuz üç saat - her hafta birden fazla tam gün! Bu, her on iki ayın iki ayında televizyon izlemeye eşdeğerdir! VAY! Ve insanlar hayatta neden ilerleyemediklerini merak ediyorlar mı?

Kendinizi Medya Diyetine Sokun

Medya bizi rehin almaktan hoşlanıyor. Hiç kilometrelerce trafik yedeklenmişken otoyolda mahsur kaldınız mı, bu da sizi geç bıraktı ve her şeyi neyin engellediğini merak ettiniz mi? Tabii ki, son olarak yaklaştığınızda, fiziksel hiçbir şeyin arabaların akışını engellemediğini görüyorsunuz; Kaza açıkça bir süre önce meydana geldi ve o zamandan beri otoyolun kenarına taşındı. 3 mph'lik tarama, insanların lastik boğaz yapmasından kaynaklandı! Şimdi gerçekten sinirlisin. Peki arabanız enkazı geçtiğinde ne olur? Yavaşlarsınız, gözlerinizi önünüzdeki yoldan ayırırsınız ve kendi boynunuzu uzatırsınız!

İyi, düzgün insanlar neden trajik ve grotesk bir şey görmek ister? Bu bizim genetik mirasımız, tarih öncesi kendimizi koruma anlayışımıza kadar uzanıyor. Kendimize engel olamayız. Olumsuzluktan kaçınmayı başarmış olsak ve kendimizi amansızca olumlu olmak için eğitmiş olsak bile, sansasyonellik söz konusu olduğunda, temel doğamız direnemez. Medya ustaları bunu anlıyor. Doğanızı birçok yönden sizden daha iyi biliyorlar. Medya dikkat çekmek için her zaman şok edici ve sansasyonel manşetler kullanmıştır. Ancak bugün, üç haber TV ve radyo ağı yerine, 7/24 çalışan yüzlerce ağ var. Birkaç gazete yerine bilgisayarlarımızdan telefonlarımıza kadar bize ulaşan sonsuz portallar var. Dikkatinizi çekmek için rekabet hiç bu kadar kanlı olmamıştı ve medya jokeyleri şok değerinde sürekli olarak çıtayı yükseltiyor. Her gün dünyada meydana gelen en, skandal, suçlu, öldürücü, kasvetli ve korkunç şeylerden bir düzine kadarını buluyorlar ve bunları gazetelerimizde, haber kanallarımızda ve Web'de tekrar tekrar sergiliyorlar. Bu arada, aynı yirmi dört saatlik süre içinde milyonlarca harika, güzel, inanılmaz şey oldu. Yine de onlar hakkında çok az şey duyuyoruz. Olumsuzu aramaya programlandığımızdan, daha fazlası için talep yaratırız. Olumlu haberler bu reytinglerle veya reklam dolarlarıyla rekabet etmeyi nasıl umabilir?

Otoyolumuza geri dönelim. Yol kenarındaki bir enkaz yerine, şimdiye kadar gördüğünüz en çarpıcı, mucizevi gün batımı olsaydı ne olurdu? O zaman trafiğe ne olacaktı? Bunu birçok kez gördüm. En yüksek hızda vızıldayarak geçiyor.

Medyanın en büyük tehlikesi, bize çok sapkın bir dünya görüşü sunmasıdır. Mesajlaşmanın odak noktası ve dilekçesi olumsuzdur, zihnimiz budur

inanmaya başlayın. Neyin işe yaramadığına dair bu çarpık ve dar bakış açısı, yaratıcı potansiyeliniz üzerinde ciddi bir etkiye sahiptir. Olabilirsakatlayıcı olabilir.

Kişisel Önemsiz Filtrem

Zihnimi korumak için yaptıklarımı paylaşacağım. Ama sizi uyarıyorum, sıkı bir zihinsel diyetim var. Kendi tercihlerinize göre ayarlamak isteyeceksiniz, ancak bu sistem benim için çok iyi çalıştı.

Tahmin edebileceğiniz gibi, herhangi bir haber izlemiyorum veya dinlemiyorum ve herhangi bir gazete veya haber dergisi okumuyorum. Zaten tüm haberlerin yüzde doksan dokuzunun kişisel hayatımla ya da kişisel hedeflerimle, hayallerimle ve tutkularımla hiçbir ilgisi yok. Doğrudan ilgi alanlarım ve hedeflerimle ilgili haberleri ve sektör güncellemelerini tanımlayan birkaç RSS beslemesi kurdum. Bana yardımcı olan haberler kavgadan çıkarılıyor, böylece bir bardak suyuma çamur atmak zorunda kalmıyorum. Çoğu insan, düşünmelerini engelleyen ve ruhlarını ezen saatlerce alakasız çöplerle uğraşırken, ihtiyacım olan en verimli bilgiyi ihtiyacım olduğunda, günde on beş dakikadan daha kısa bir sürede alıyorum.

2. Adım: Drive-Time UI'ye kaydolunNegatif girdiyi ortadan kaldırmak için yeterli değildir. Olumlu yönde ilerlemek için kötüyü temizlemeli ve iyiyi doldurmalısınız. Arabam iki şey olmadan hareket etmeyecek: benzin ve araba kullanırken dinlediğim her zaman mevcut olan eğitici CD'ler kütüphanesi. Ortalama bir Amerikalı yılda yaklaşık on iki bin mil yol kat ediyor. İşte üç yüz saatlik yıkama potansiyeli! Brian Tracy bana arabamı cep telefonuna dönüştürme konseptini öğretti

sınıf. Bana, araba sürerken eğitici CD'leri dinleyerek, her yıl iki yarıyıl ileri düzey bir üniversite diplomasına eşdeğer bilgi edindiğimi açıkladı. Bunu düşün; Şu anda sürüş zamanı radyosu dinleyerek boşa harcadığınız zamanı kullanarak, liderlik, satış başarısı, servet oluşturma, ilişki mükemmelliği veya hangi yolu seçerseniz seçin, doktora eşdeğerini elde edebilirsiniz. Bu bağlılık, okuma rutininizle birleştiğinde, sizi ortalama sürüden ayırır - bir seferde bir CD, DVD veya kitap.

II. Dernekler: Sizi Kim Etkiliyor?

Tüylü kuşlar bir araya gelir. Alışkanlıkla ilişki kurduğunuz kişilere "referans grubunuz" denir. Harvard'dan sosyal psikolog Dr. David McClelland'ın araştırmasına göre, "referans grubunuz" hayattaki başarınızın veya başarısızlığınızın yüzde 95'ini belirliyor.

En çok kiminle vakit geçiriyorsun? En çok hayran olduğunuz insanlar kimler? Bu iki grup insan tamamen aynı mı? Değilse, neden olmasın? Jim Rohn, en çok takıldığımız beş kişinin toplam ortalaması olduğumuzu öğretti. Rohn, sağlığımızın kalitesini, tutumumuzu ve gelirimizi çevremizdeki insanlara bakarak anlayabileceğimizi söylerdi. Zamanımızı geçirdiğimiz insanlar, hangi konuşmaların dikkatimize hakim olduğunu ve düzenli olarak hangi tutum ve görüşlere maruz kaldığımızı belirler. Sonunda onların yediklerini yemeye, konuştukları gibi konuşmaya, okuduklarını okumaya, düşündükleri gibi düşünmeye, izlediklerini izlemeye, insanlara onlara nasıl davrandıklarına davranmaya, hatta onlar gibi giyinmeye başlarız. Komik olan şu ki, çoğu zaman biz

bizimle aramızdaki benzerliklerin tamamen farkında değiller.beşli çember.

Nasıl farkında değiliz? Çünkü çağrışımlarınız sizi bir yöne itmiyor; zamanla sizi çok az dürtüyorlar. Etkileri o kadar incelikli ki, okyanusta bir iç tüpte olmak gibi, yukarı bakıp hafif akıntının sizi kıyıdan yarım mil aşağıya ittiğini fark edene kadar olduğunuz yerde uçuyormuş gibi hissediyorsunuz.

Akşam yemeğinden önce yağlı mezeler veya birkokteyl sipariş eden arkadaşlarınızı düşünün ve bu onların rutinidir. Onlarla yeterince takılırsanız, kendinizi cheesenachos ve patates kabukları için kaparken, ekstra bira veya bir kadeh şarap için onlara katılırken bulacaksınız. Bu arada, diğer arkadaşlarınız sağlıklı yiyecekler sipariş eder ve okudukları ilham verici kitaplar ve işlerindeki tutkuları hakkında konuşurlar ve siz de onların davranışlarını ve alışkanlıklarını özümsemeye başlarsınız. Ne hakkında konuştuklarını okur ve konuşursunuz, heyecanlandıkları filmleri izlersiniz ve tavsiye ettikleri yerlere gidersiniz. Arkadaşlarınızın üzerinizdeki etkisi belirsizdir ve olumlu ya da olumsuz olabilir; Her iki durumda da, etki inanılmaz derecede güçlüdür. Dikkat! Negatif insanlarla takılıp pozitif bir hayat yaşamayı bekleyemezsiniz.

Peki, zamanınızın çoğunu birlikte geçirdiğiniz beş kişinin toplam ortalama geliri, sağlığı veya tutumları nedir? Cevap sizi korkutuyor mu? Eğer öyleyse, arzu ettiğiniz özellikler için potansiyelinizi artırmanın en iyi yolu, zamanınızın çoğunu zaten bu özelliklere sahip insanlarla geçirmektir. O zaman etkileme gücünün size karşı değil, sizin lehinize çalıştığını göreceksiniz. Başarıya ulaşmalarına yardımcı olan davranış ve tutumlar

Hayran olduğunuz günlük rutininizin bir parçası olmaya başlayacak. Yeterince uzun süre etrafta dolaşırsanız, muhtemelen hayatınızda benzer başarılı sonuçlar elde edeceksiniz.

Henüz yapmadıysanız, en çok takıldığınız beş kişinin isimlerini not edin. Ayrıca ana özelliklerini de yazın,hem olumlu hem de olumsuz. Kim oldukları önemli değil. Eşiniz, erkek kardeşiniz, komşunuz veya asistanınız olabilir. Şimdi, bunların ortalamasını alın. Ortalama sağlıkları ve banka bakiyeleri nedir? Ortalama ilişkileri nasıl? Sonuçlarınıza bakarken kendinize şu soruyu sorun: "Bu liste benim için uygun mu? Gitmek istediğim yer burası mı?"

Birlikte vakit geçirdiğiniz insanları yeniden değerlendirmenin ve yeniden önceliklendirmenin zamanı geldi. Bu ilişkiler sizi besleyebilir, aç bırakabilir veya sıkışıp kalmanıza neden olabilir. Artık zamanınızı kiminle geçirdiğinizi dikkatlice düşünmeye başladığınıza göre, biraz daha derine inelim. Jim Rohn'un bana öğrettiği gibi, çağrışımlarınızı değerlendirmek ve üç kategoriye ayırmak çok önemlidir: ayrışmalar, sınırlı çağrışımlar ve genişletilmiş çağrışımlar.



Mevcut ilişkilendirmelerinizi değerlendirmek için Dernek Değerlendiricisi sayfası sayfa 173'te veya atwww.TheCompoundEffect.com/free indirin.

Ayrışmalar

Çocuklarınızın maruz kaldığı etkilere ve etrafta takıldıkları insanlara karşı kendinizi koruyorsunuz. Bu insanların çocuklarınız üzerindeki etkisinin ve bunun sonucunda yapabilecekleri seçimlerin farkındasınız. Aynı prensibin sizin için de geçerli olması gerektiğine inanıyorum! Şunu zaten biliyorsunuz: Kopmanız gerekebilecek bazı insanlar var. Tamamen. Bu

atılması kolay bir adım olmayabilir, ancak çok önemlidir. Bazı olumsuz etkilerin artık sizi etkilemesine izin vermemek için zor bir seçim yapmalısınız. Sahip olmak istediğiniz yaşam kalitesini belirleyin ve ardından etrafınızı bu vizyonu temsil eden ve destekleyen insanlarla çevreleyin.

Büyümeyi ve olumlu yaşamayı reddeden insanları sürekli olarak hayatımdan çıkarıyorum. Derneklerinizi büyütmek ve değiştirmek yaşam boyu süren bir süreçtir. Bazı insanlar bu konuda çok titiz olduğumu söyleyebilir ama daha çok olmak isterim. Gerçekten hoşlandığım biriyle bir iş ilişkim vardı, ancak ekonomi zorlaştığında, konuşmasının çoğu işlerin ne kadar korkunç olduğuna, şirketinin darbeyi ne kadar hissettiğine ve orada ne kadar zor olduğuna odaklandı. Dedim ki, "Dostum, hayatın ne kadar kötü olduğuna dair sunumun üzerinde çalışmayı bırakmalısın. İnançlarınızı güçlendirmek için tüm veri noktalarını topladığınızı duyabiliyorum." Her şeyi olduğundan daha kasvetli ve umutsuz görmekte ısrar etti ve ben de birlikte iş yapmamıza karar verdim.

Sizi aşağı çeken insanlarla aranıza sınırlar koymak gibi zor bir karar verdiğinizde, onların sizi, özellikle de size en yakın olanları alt edeceklerini anlayın. Daha olumlu, hedef odaklı bir hayat yaşama kararınız, onların kötü seçimlerinin bir aynası olacaktır. Onları rahatsız edeceksiniz ve sizi kendi seviyelerine geri çekmeye çalışacaklar. Dirençleri, sizi sevmedikleri veya sizin için en iyisini istemedikleri anlamına gelmez - aslında bu sizinle ilgili değildir. Bu onların korkuları ve suçlulukları hakkındakendi kötü seçimleri ve disiplin eksikliği hakkında. Sadece şunu bil: ayrılmak kolay olmayacak.

Sınırlı Dernekler

Birlikte üç saat geçirebileceğiniz bazı insanlar var ama üç gün değil. Diğerleriyle üç dakika geçirebilirsiniz, ancak üç saat değil. Çağrışımların etkisinin hem güçlü hem de incelikli olduğunu her zaman unutmayın. Birlikte yürüdüğünüz kişi, kelimenin tam anlamıyla ve mecazi olarak hızınızı yavaşlatıp yavaşlatmayacağınıza karar verebilir. Benzer şekilde, birlikte vakit geçirdiğiniz kişilerin baskın tutum, eylem ve davranışlarından etkilenmeden edemezsiniz.

Bu insanların kendilerini nasıl temsil ettiklerine bağlı olarak, etkilenmeyi ne kadar "göze alabileceğinize" karar verin. Bu zor, biliyorum. Bunu birkaç kez, hatta yakın aile üyeleriyle bile yapmak zorunda kaldım. Bununla birlikte, bir başkasının eylemlerinin veya tutumlarının üzerimde sönümleyici bir etkiye sahip olmasına izin vermeyeceğim.

Üç dakikalık arkadaşım olan bir komşum var. Üç dakika boyunca harika bir sohbet ediyoruz ama üç saat boyunca kaynaşmayız. Eski bir lise arkadaşımla üç saat takılabilirim, ama üç günlük bir adam değilim. Ve sonra birkaç gün takılabileceğim ama uzun bir tatile çıkmayacağım bazı insanlar var. İlişkilerinize bir göz atın ve üç dakikalık bir kişiyle üç saat geçirmediğinizden emin olun.

Genişletilmiş Dernekler

Az önce olumsuz etkileyicileri ayıklamaktan bahsettik. Bunu yaparken aynı zamanda ulaşmak isteyeceksiniz. Geliştirmek istediğiniz yaşam alanlarında olumlu niteliklere sahip insanları belirleyin - arzu ettiğiniz finansal ve ticari başarıya, istediğiniz ebeveynlik becerilerine, istediğiniz ilişkilere sahip insanlar

Sevdiğiniz yaşam tarzını özleyin. Ve sonra onlarla daha fazla zaman geçirin. Organizasyonlara, işletmelere ve sağlık kulüplerine katılınbu insanların bir araya gelip arkadaş edindiği yer. İleride, kaliteli zaman geçirmek için nasıl farklı bir şehre gittiğimi ve tesadüfi sonuçlar elde ettiğimi göreceksiniz.

Bu kitap boyunca Jim Rohn'a övgüler yağdırıyorum çünkü babamın yanı sıra Jim benim en önde gelen akıl hocam ve etkileyicim olmaya devam ediyor. Jim'le olan ilişkim, genişletilmiş bir birlikteliğin mükemmel bir örneğidir. Röportajlarımız sırasında ve etkinliklerden önce sahne arkasında birkaç özel yemeği paylaşıp onunla biraz zaman geçirsem de, Jim'le geçirdiğim zamanın çoğu arabamda onu dinleyerek ya da oturma odamda sözlerini okuyarak geçti. Jim'den doğrudan talimat almak için bin saatten fazla zaman harcadım ve bunun yüzde 99'u kitaplar ve sesli programlar aracılığıyla oldu. Bununla ilgili heyecan verici olan şey, hayatınızın neresinde olursanız olun - belki evde küçük çocuklarla meşgul olun ya da yaşlanan ebeveynlere bakıyor olabilirsiniz, çok az ortak noktanız olan insanlarla uzun saatler çalışıyorsunuz ya da en yakın ofis binasından uzakta bir ülkede yaşıyor olabilirsiniz - siz de, en iyi düşüncelerini toplamışsa, istediğiniz hemen hemen her akıl hocasına sahip olabilirsiniz. hikayeler ve fikirler kitaplara, CD'lere, DVD'lere ve podcast'lere. Sınırsız bir ödülünüz var.çekmek. Bundan yararlanın.

Daha iyi, daha derin, daha anlamlı bir ilişkiye sahip olmak istiyorsanız kendinize şu soruyu sorun: "İstediğim ilişki türü kimde? O kişiyle nasıl (daha fazla) zaman geçirebilirim? Beni olumlu yönde etkileyebilecek kiminle tanışabilirim?" Onların parıltısının üzerinize bulaşmasına izin verin. Alanınızdaki en büyük, en kötü, en başarılı kişi olduğunu düşündüğünüz kişiyle arkadaş olun. Ne okuyorlar? Öğle yemeği için nereye gidiyorlar? Nasıl

Bu ilişki sizi etkileyebilir mi? Ağ gruplarına, Toastmaster'lara ve benzer kuruluşlara katılarak bu genişletilmiş dernekleri oluşturabilirsiniz. Taklit etmek istediğiniz insanların bir araya geldiği yardım kuruluşlarını, senfonileri, şehir kulüplerini bulun.

En Yüksek Performanslı İş Ortağı Bulun

Genişletilmiş çağrışımlara maruz kalmanızı artırmanın bir başka yolu da, sizin kadar çalışmaya ve kişisel gelişime eşit derecede bağlı olan en yüksek performanslı bir ortakla ekip kurmaktır. Bu kişi güvendiğiniz biri olmalı, sizin hakkınızda gerçekten ne düşündüğünü, tutumlarınızı ve performansınızı size söyleyecek kadar cesur biri olmalıdır. Bu kişi uzun zamandır arkadaşınız olabilir veya sizi hiç tanımayan biri olabilir. Önemli olan tarafsız, dürüst, dışarıdan bir bakış açısı elde etmek (ve vermektir).

Şu anki "sorumluluk ortağım" iyi arkadaşım Landon Taylor. Daha önce de belirttiğim gibi, haftalık galibiyetlerimizi, kayıplarımızı, düzeltmelerimizi, "ah-has"ımızı ve büyüme planlarımızın neresinde olduğumuzu tartışmak için her Cuma otuz dakikalık bir görüşmemiz var. Aramayı beklemek ve Landon'a karşı sorumlu olmam gerektiğini bilmek, hafta boyunca beni daha da kararlı tutuyor.

Landon'ın kayıplarının veya ihtiyaç duyduğu geri bildirimlerin kaydını tutuyorum ve bunu gelecek hafta ona sormayı ihmal etmiyorum. O da benim için aynısını yapıyor. Bu şekilde birbirimizi sorumlu tutuyoruz. Şöyle diyebilir: "Tamam, geçen hafta burada işleri berbat ettin, bunu kabul ettin ve değişmeye karar verdin. Bu hafta bu konuda ne yaptın?" Hayat hayattır. İkimiz de meşgul yöneticileriz, ama bunu her hafta hatasız bir şekilde yapıyor olmamız benim için şaşırtıcı. Bu kolay değil. Bazen günüm boyunca uçacağım ve

düşün, "Ah,! Bunu yapmak zorundayım." Ancak çoğu zaman görüşmenin ortasında, "Bu konuşmayı yaptığımız için çok mutluyum!" diye düşünürüm. Buna hazırlanırken ve bu haftaki büyük kazançlarımı ve kayıplarımı düşünürken bile kendim hakkında bilgi ediniyorum. Bu hafta Landon'a şöyle dedim: "Biliyorsun, pek çok şeyin ortasındayım. Kitabımı yazıyorum. Pek çok farkındalık yaşıyorum ve pek çok ah-yaptım, ama gerçekten zorlayıcı olan tek bir şey bile yok." "Bu, masaya ah-ha ile gelmediğin son hafta olsun" dedi. Yutkunmak." Beni eksik değiştirmeyin" dedi. Nokta alındı. Gerçekte, paylaşılacak kadar akılda kalıcı bir şey belirlemeyerek kendimi kısa sürede değiştiriyordum.

Eğer buna hazırsanız, sizin için ciddi bir meydan okumam var. İstenmeyen geri bildirim mi? Size karşı acımasızca dürüst olacak kadar sizi önemseyen insanları bulun. Onlara şu soruları sorun: "Sana nasıl görünürüm? Sizce güçlü yönlerim neler? Sizce hangi alanlarda gelişebilirim? Kendimi nerede sabote ettiğimi sanıyorsun? Yapmayı bırakabileceğim ve bana en çok fayda sağlayacak şey nedir? Yapmaya başlamam gereken tek şey nedir?"

Mentorluğa Yatırım Yapın

Paul J. Meyer bana akıl hocalığı yapan başka bir adam. Paul 2009 yılında seksen bir yaşında vefat etti. Ne zaman gerçekten bir şeyler yaptığımı, gerçekten yüksek seviyede oynadığımı düşünsem, Paul'ün etrafından dolaşırdım - o benim gerçeklik kontrolümdü. Öğle yemeğinden önce yaptığı şey benim için akıllara durgunluk vericiydi. Onunla çok zaman geçirdim; Paul benim şirketlerimden birini satın aldı ve ben de onun şirketlerinden biri için geri dönüş yaptım. Hayatımda çok güçlü bir ruhtu.

Paul'le birkaç saat geçirdikten sonra, onun tüm planlarını, girişimlerini ve faaliyetlerini dinledikten sonra başım dönerdi. Olan biten her şeyi anlamlandırmaya çalışmak beni yoruyordu. Paul'le geçirdikten sonra gidip biraz kestirmek isterdim! Ama onunla olan ilişkim oyunumu yükseltti. Onun yürüme hızı benim koşu hızımdı. Ne kadar büyük oynayabileceğime ve ne kadar hırslı olabileceğime dair fikirlerimi genişletti. Böyle insanların etrafından dolaşmalısın!

Bir akıl hocası için asla çok iyi değilsin. Harvey Mackay ile yaptığım röportajda bana şöyle dedi: "İnanabiliyorsanız yirmi koçum oldu. Bir konuşma koçum var, bir yazma koçum var, bir mizah koçum var, bir dil koçum var ve daha fazlası." En başarılı insanların, gerçekten en iyi performans gösterenlerin, var olan en iyi koçları ve eğitmenleri işe almaya ve onlar için ödeme yapmaya istekli olanlar olmasını her zaman ilginç bulmuşumdur. Geliştirilmiş performansınıza yatırım yapmak işe yarar.

Bir akıl hocası bulmak ve onunla çalışmak da gizemli veya korkutucu bir süreç olmak zorunda değildir. Ken Blanchard ile oturduğumda, bir akıl hocasıyla çalışmanın basitliğini açıkladı (BAŞARI, Ocak 2010): "Bir akıl hocasıyla hatırlamak isteyeceğiniz ilk şey, çok fazla zamanlarını almasına gerek olmadığıdır. Şimdiye kadar aldığım en iyi tavsiye, kısa klipler halinde, biriyle öğle yemeği veya kahvaltı yapmak, onlara sadece ne üzerinde çalıştığımı söylemek ve tavsiyelerini sormak falan. Başarılı iş adamlarının, çok fazla zaman almadığı zamanlarda insanlara akıl hocalığı yapmaya ne kadar istekli olduklarına şaşıracaksınız." John Wooden, başkalarının akıl hocası olmayı arzuladığı noktayı pekiştiriyor (SUCCESS, Eylül 2008): "Akıl hocalığı sizin gerçek mirasınızdır. Başkalarına verebileceğiniz en büyük mirastır. Ve asla bitmemeli. Bu yüzden her gün kalk. Öğretmek ve öğretilmek." Açıklamaya devam etti

Bu mentorluk aynı zamanda iki yönlü bir yoldur. "Bir bireyin mentorluk almaya açık olması gerekir. Hayatlarımızın ve zihinlerimizin etrafımızdaki insanlar tarafından dokunulmasına, şekillendirilmesine ve güçlendirilmesine izin vermeye istekli olmak bizim sorumluluğumuzdur."

Kendi Kişisel Danışman Kurulunuzu Geliştirin

Daha akıllı, daha stratejik olma ve daha etkili bir şekilde çalışma planımın yanı sıra, yüksek fikirli liderlerle geçirdiğim zamanı ve etkileşimi genişletme planımın bir parçası olarak, kişisel hayatımda bir danışmanlar kurulu geliştiriyorum.

Uzmanlık alanları, yaratıcı düşünme yetenekleri ve/veya kim olduklarına olan büyük saygım nedeniyle bir düzine insanı özenle seçtim. Haftada bir kez birkaçına ulaşıp fikir istiyorum, düşüncelerimi onlardan geçiriyorum ve geri bildirim ve girdi istiyorum. Bu süreci başlattıktan sonra, şimdiye kadar elde ettiğim faydaların beklediğimden çok daha derin olduğunu söyleyebilirim! Samimi ilgi gösterdiğinizde insanların paylaşmaya istekli olduğu dahi olması şaşırtıcıdır.

Kişisel danışma kurulunuzda kimler olmalı? Kendi hayatınızda yaratmak istediğiniz başarıya ulaşmış pozitif insanları arayın. Şu atasözünü hatırlayın: "Asla tavsiye istemeyinyer değiştirmek istemeyeceğiniz birinden."

III. Çevre: Görüşünüzü Değiştirmek Bakış Açınızı Değiştirir

SanFrancisco'nun Doğu Körfezi'nde emlak sektöründeyken, çok sınırlı bir demografide yaşadım ve çalıştım.

Aynı tür insanların aynı seviyede çalıştığını defalarca gördüm. Gitmek istediğim yere gitmek için yüksek bir çağrışım çemberi bulmam gerektiğini biliyordum.

Körfezin karşısında, gezegendeki en zengin ve en güzel noktalardan birine, San Francisco'nun kuzeyindeki Marin County'deki Tiburon'a doğru yola çıktım. Daha önce Monako'ya gittiyseniz, Tiburon böyle görünüyor ama çok daha tuhaf. Muhteşem bir yer. Keyifli bir deniz ürünleri restoranı olan Sam's on the Wharf'a giderdim. Yemekler harikaydı, ama daha da önemlisi, restoran bölgenin daha varlıklı sakinleri arasında popülerdi.

Derneklerimi genişletmek için Sam'e gitmenin yanı sıra, iskelede oturup yamaca da bakardım. Kayalıklardan sarkan multimilyon dolarlık evler beni büyüledi. Özellikle bir tanesi her zaman gözüme çarpmıştır - tepesinde asansör ve balina paratoneri olan mavi, dört katlı bir ev. Mükemmel ev ne olurdu? Kendime sürekli sorardım. Biri bana bunlardan birini verebilseydi, hangisini seçerdim? Cevap her zaman aynıydı - bu güzel mavi olan. Parlak bir manzaraya sahip mükemmel bir noktadaydı, grubun en iyisiydi.

Bir sabah brunch'tan eve dönerken açık bir tabela gördüm ve kontrol etmenin eğlenceli olacağını düşündüm. Dar sokaklar boyunca kayalıklardan zikzaklar çizerek onları takip ederken bir tabela diğerine yol açtı. Sonunda tepenin zirvesine ulaştım ve reklamı yapılan evi buldum. İçeri girip muhteşem bir cumbalı pencereye doğru yürüdüğümde, dünya önümde açıldı - Tiburon'un yarımada ucu, Körfez'in karşısındaki AngelIsland, Berkeley ve Doğu Körfezi, Körfez Köprüsü ve 300 derecelik bir genişlikte Golden Gate Köprüsü'ne kadar tüm San Francisco silüeti. Balkona çıktım ve etrafıma baktım. Birdenbire buranın benim bulunduğum ev olduğunu fark ettim

Yıllardır bakıyorum! Burası mavi evdi! Sözleşmeyi yerinde imzaladım. Hayalimdeki ev artık benimdi!

Sam's'de hayatımı değiştiren biriyle tanıştığımı gerçekten söyleyemem. Ancak bu ortamın üzerimde güçlü bir etkisi oldu. Kayalıkların üzerindeki o evleri görmek hırsımı körükledi ve hayallerimi genişletti. Sonunda bu hayalleri gerçekleştirmek için mümkün olduğunu düşündüğümden daha çok çalıştım ve yaptılar!

Kalbinizdeki rüya, kendinizi bulduğunuz ortamdan daha büyük olabilir. Bazen o hayalin gerçekleştiğini görmek için o ortamdan çıkmanız gerekir. Saksıya meşe fidanı dikmek gibi. Bir kez köklendiğinde, büyümesi sınırlıdır. Güçlü bir meşe olmak için büyük bir alana ihtiyacı var. Sen de öyle.

Çevrenizden bahsettiğimde sadece yaşadığınız yerden bahsetmiyorum. Seni çevreleyen her şeyden bahsediyorum. Başarınızı desteklemek için olumlu bir ortam yaratmak, hayatınızdaki tüm dağınıklığı temizlemek anlamına gelir. Sadece üretken ve verimli çalışmanızı zorlaştıran fiziksel dağınıklık değil (gerçi bu da önemli!), aynı zamanda etrafınızdaki her şeyin çalışmadığı, kırılan her şeyin, sizi utandıran her şeyin psişik dağınıklığı. Hayatınızdaki her tamamlanmamış şey, üzerinizde yorucu bir güç uygular, başarı ve başarı enerjisini, kanınızı çalan bir vampir kadar kesin bir şekilde emer. Tamamlanmamış her söz, taahhüt ve anlaşma gücünüzü tüketir çünkü ivmenizi engeller ve ilerleme yeteneğinizi engeller. Tamamlanmamış görevler, onlarla ilgilenmeniz için sizi geçmişe çağırmaya devam ediyor. Bu yüzden bugün neleri tamamlayabileceğinizi düşünün.

Ek olarak, hedeflerinizi desteklemek için bir ortam yaratırken, hayatta tahammül ettiğiniz şeyi elde ettiğinizi unutmayın.

Bu, hayatınızın her alanında, özellikle de aileniz, arkadaşlarınız ve iş arkadaşlarınızla olan ilişkilerinizde geçerlidir. Tahammül etmeye karar verdiğiniz şey, şu anda hayatınızın durumlarına ve koşullarına da yansır. Başka bir deyişle, hayatta kabul ettiğiniz ve layık olduğunuzu beklediğiniz şeyi alacaksınız.

Saygısızlığa tahammül ederseniz, saygısızlık edilirsiniz. İnsanların geç kalmasına ve sizi bekletmesine tahammül ederseniz, insanlar sizin için geç kalacaktır. Düşük ücret almaya ve fazla çalışmaya tahammül ederseniz, bu sizin için devam edecektir. Vücudunuzun aşırı kilolu, yorgun ve sürekli hasta olmasına tahammül ederseniz, öyle olacaktır.

Hayatın kendiniz için belirlediğiniz standartlar etrafında nasıl organize olacağı şaşırtıcı. Bazı insanlar başkalarının davranışlarının kurbanı olduklarını düşünürler, ancak gerçekte insanların bize nasıl davrandığı üzerinde kontrolümüz vardır. Duygusal, zihinsel ve fiziksel alanınızı koruyun, böylece dünyanın üzerinize fırlatacağı kaos ve stres yerine huzur içinde yaşayabilirsiniz.

Big Mo'nun sadece evinizi ziyaret etmekle kalmayıp aynı zamanda taşınması için disiplinli bir ritim ve tutarlılık rutini geliştirmek istiyorsanız, çevrenizin birinci sınıf seviyelerde olmanızı, yapmanızı ve performans göstermenizi hoş karşıladığından ve desteklediğinden emin olmalısınız.

Dünya standartlarında konusuna gelmişken, bir sonraki bölümde, şimdiye kadar öğrendiğiniz her şeyi almanıza yardımcı olmak ve sonuçlarınızı şimdi hızlandırmanın sırrını vermek istiyorum. Sadece biraz daha fazla çabayla daha iyi sonuçlar elde etmek biraz hile yapmak gibi gelebilir... haksız bir avantaj gibi. Ama hayatın adil olduğunu kim söyledi?

6. BÖLÜM

İvme

Egzersiz ve irade testi için La Jolla, California'da yaşadığımda, düzenli olarak bisikletimi Soledad Dağı'nın iki mil yukarısına çıkarırdım. Gönüllü olarak yapabileceğiniz çok az şey vardır.dik bir dağa durmadan bisikletle çıkmaktan daha fazla acı ve ıstıraba neden olur. "Duvara çarptığınız" ve gerçek iç karakterinizle yüz yüze geldiğiniz bir nokta vardır. Aniden, kendinizle ilgili sahip olduğunuz tüm projeksiyonlar ve fikirler ortadan kalkar ve çıplak gerçekle baş başa kalırsınız. Zihniniz, durmanın neden sorun olmadığına dair her türlü uygun mazereti icat etmeye başlar. İşte o zaman hayatın en büyük sorularından biriyle karşı karşıya kalırsınız: Acıyı atlatıp devam mı edeceksiniz, yoksa ceviz gibi çatlayıp pes mi edeceksiniz?

Lance Armstrong, Haziran ayında SUCCESS kapak özelliğiydi 2009. Lance'i ilk Tour de Francezaferi sırasında izlediğimi hatırlıyorum. Tur, zorlu dağ etaplarına girmişti.

yarış. Diğer bisikletçiler Lance'i kovdular çünkü o hiçbir zaman ünlü bir dağcı olmamıştı. Üçüncü dağ tırmanışı sırasında dondurucu yağmurlar, sis ve ardından dolu nedeniyle Lance ekibinden ayrıldı. Dünyanın en iyi dağcılarıyla tek başına savaşmak zorunda kaldı. Son tırmanışta, on sekiz mil doğrudanSestriere'ye doğru, dağlara beş buçuk saat tırmandıktan sonra, her binici acı çekiyordu. Her birinin hisstamina ve kendini tanımlamanın derinliklerini araştırması gerekiyordu - dayanabilirler miydi? Kimin zorluklardan en iyi şekilde kurtulabileceği ve devam edecek gücü bulabileceği, kimin çatlayıp kimin çatlamayacağı konusunda bir sınav haline geldi.

Beş mil kala Lance, liderlerin otuz iki saniye gerisindeydi, bisikletle bir dağa tırmanırken sonsuzluk. Bir viraj sırasında Lance ayağa kalktı ve her ikisi de dünya standartlarında dağcılar olan iki lideri yakalayana kadar ileri atıldı. Neredeyse sahip olduğu her şeyi harcayan Lance, daha sonra bir saldırı başlattı ve liderlere karşı birkaç uzunluk kazandı. Daha sonra It's Not About the Bike: My Journey Back to Life (Putnam, 2000) adlı kitabında şunları söyledi: "Bir boşluk açtığınızda ve rakipleriniz yanıt vermediğinde, bu size bir şeyler söyler. Canları yanıyor. Ve canları yandığında, işte o zaman onları alırsınız." Tamamen bitkin, nefes almakta zorlanan, bacakları ve kolları yorgunluktan yanan Lance, pedallara basmaya devam etti. Bazıları denedi ama kimse onu yakalayamadı, sadece içlerinde yoktu. Bitiş çizgisinde, yumruklar havaya fırlayarak, beklenmedik yarışmacı etap yarışını ve nihayetinde Tour de France'ı kazandı.

Bu bölümde sizinle bu gerçek anlardan ve Bileşik Etkinin yeni ve daha yüksek başarı seviyelerine ulaşmanıza nasıl yardımcı olabileceğinden bahsetmek istiyorum - hayal ettiğinizden daha hızlı. Hazırlandığınızda, pratik yaptığınızda, çalıştığınızda,

ve sürekli olarak gerekli çabayı gösterin, er ya da geç size kendi gerçek anınız sunulacaktır. O anda, kim olduğunuzu ve kim olduğunuzu tanımlayacaksınız. Büyüme ve gelişmenin yaşandığı anlardır - ya öne çıktığımızda ya da geri çekildiğimizde, podyumun tepesine tırmandığımızda ve madalyayı ele geçirdiğimizde ya da başkalarının zaferleri için kalabalığın asık suratlı bir şekilde alkışlamaya devam ettiğimizde.

Ayrıca, insanların beklediğinden daha fazlasını tutarlı bir şekilde nasıl sunabileceğinize ve iyi şansınızı nasıl daha da artırabileceğinize de bakacağız.

Gerçek Anlar

Lance, otobiyografisinde "Her yarışta bir sürücünün gerçek rakibiyle karşılaştığı ve onun kendisi olduğunu anladığı bir nokta vardır" diye yazıyor. "Bisikletteki en acı verici anlarımda en çok merak ediyorum ve her seferinde nasıl tepki vereceğimi merak ediyorum. En içteki zayıflığımı mı keşfedeceğim, yoksa en içteki gücümü mü arayacağım?"

Emlakçılık yaparken günde birkaç kez duvara çarptım. Süresi dolmuş bir ilan mülküne giderken, son potansiyel müşteri tarafından dövüldükten sonra, satış görüşmesini atlamak ve ofise geri dönmek için her türlü bahaneyi uydurmaya başlardım. Bir mahalleyi araştırırken köpekler bana hırlıyordu ya da yağmur yağmaya başlayacakmış gibi görünüyordu. "Para zamanının" ortasında olurdum (akşam 5'ten akşam 9'a kadar, soğuk arama) ve birinin akşam yemeğini veya en sevdiği TV şovunu böldüğüm için sık sık çiğnenirdim. Tuvalete gitmek ya da bir bardak su içmek için ara vermem gerektiğinden emindim. Ama pes etmek yerine, ne zaman o zihinsel ve duygusal duvarlardan birine çarpsam, rakiplerimin

aynı zorluklarla karşı karşıyaydılar. Bunun başka bir an olduğunu biliyordum, eğer devam edersem onlardan bir adım önde olacaktım. Bunlar, başarı ve ilerlemenin belirleyici anlarıydı. Sadece sürüyle koşarken, sadece ayak uydururken ama gerçekten ilerleyemediğimde zor, acı verici ya da zorlayıcı değildi. Önemli olan duvara ulaşmak değil; vurduktan sonra yaptığınız şeydir.

Ünlü futbol koçu Lou Holtz, zaferleri yaratanın elinizden gelenin en iyisini yaptıktan sonra yaptığınız şey olduğunu biliyordu. Bir maçta takımı ilk yarıyı 42-0 geride tamamladı. Devre arası sırasında Lou, takımına topu bloke etmek, müdahale etmek ve kurtarmak için ikinci çabaların dramatik bir vurgusunu gösterdi. Daha sonra oyunculara kendi takımında olmadıklarını çünkü her oyunda her şeylerini verebileceklerini söyledi; Her takımdaki her oyuncu bunu yapar. Her oyunda bu kritik ekstra çabayı gösterebilmeleri nedeniyle takımında olduklarını söyledi. Fark yaratan, elinizden gelenin en iyisini yaptıktan sonra gösterdiğiniz ekstra çabadır. Takımı ikinci yarıda maçı kazanmaya devam etti. Bu şekilde kazanırsınız.

Muhammed Ali, sadece hızı ve çevikliği nedeniyle değil, aynı zamanda stratejisi nedeniyle de tüm zamanların en büyük dövüşçülerinden biriydi. 30 Ekim 1974'te Ali, "Rumble in the Jungle"da boks tarihinin en büyük yenilgilerinden birinde George Foreman'ı yenerek ağır sıklet şampiyonluğunu yeniden kazandı. Neredeyse hiç kimse, hatta Ali'nin uzun süredir destekçisi olan Howard Cosell bile, eski şampiyonun kazanma şansı olduğuna inanmıyordu. Hem Joe Frazier hem de Ken Norton daha önce Ali'yi yenmişti ve George Foreman ikisini de sadece ikinci rauntta nakavt etmişti. Ali'nin stratejisi? Genç şampiyonun zayıflığından, yani dayanma gücünün eksikliğinden yararlanmak için. Ali biliyordu

Foreman'ı duvarına götürebilirse, o zaman avantajı kullanabilirdi. Bu, Ali'nin daha sonra "Uyuşturucu İpi" olarak adlandırılan taktiği bulduğu zamandı. Ali iplere yaslanıp yüzünü korurken, Foreman yedi rauntta yüzlerce yumruk attı. Sekizinci turda Foreman bitkin düşmüştü; duvarının dibindeydi. İşte o zaman Ali, Foreman'ı orta halkada bir kombinasyonla düşürdü.

Duvara çarpmak bir engel değildir; bu bir fırsat. Lance Armstrong'un Tour de France'ı kazanmaya yönelik ikinci girişimi sırasında, bir kez daha dağlara çıkma zamanı gelmişti. İlk büyük tırmanış, Lance'in aynı yılın başlarında yıkıcı bir kaza geçirdiği, ilkbaharda yağışlı bir günde beyin sarsıntısı geçirdiği ve bel omurunun tıslamasına neden olduğu yer olacaktı. Şimdi yine yağmur yağıyordu. Endişelenmek ya da tereddüt etmek yerine, "Bu mükemmel bir hücum havası, çünkü diğerlerinin bundan hoşlanmadığını biliyorum. Dünyada hiç kimsenin acı çekmekten daha iyi olmadığına inanıyorum. Benim için güzel bir gün." Haklıydı. Lance eve ikinci zaferini getirdi.

Koşullar harika olduğunda, işler kolay olduğunda, dikkat dağıtıcı şeyler olmadığında, kimse araya girmediğinde, baştan çıkarıcı şeyler cezbetmediğinde ve hiçbir şey adımlarınızı bozmadığında; bu da çoğu zamandırherkes harika iş çıkarır. Durumlar zorlaşana kadar, sorunlar ortaya çıktığında ve ayartma büyük olduğunda, ilerlemeye layık olduğunuzu kanıtlayamazsınız. Jim Rohn'un dediği gibi, "Daha kolay olmasını istemeyin; Keşke daha iyi olsaydın."

Disiplinlerinizde, rutinlerinizde, ritimlerinizde ve tutarlılığınızda duvara çarptığınızda, kendinizi eski benliğinizden ayırdığınız, o duvarı aştığınız ve yeni, güçlü, muzaffer ve muzaffer benliğinizi bulduğunuzu fark edin.

Sonuçlarınızı Çoğaltma

Senin için heyecan verici bir fırsatım var. Basit disiplinlerin ve davranışların fazla mesaiyi nasıl birleştireceğinden ve sizin için inanılmaz derecede güçlü sonuçlar vereceğinden bahsettik. Ya eğersüreci hızlandırabilir ve sonuçlarınızı çoğaltabilirsin? İlgilenir misiniz? Size biraz daha fazla çabanın sonuçlarınıza nasıl katlanarak katkıda bulunabileceğini göstermek istiyorum.

Diyelim ki ağırlık antrenmanı yapıyorsunuz ve programınız belirli bir ağırlığın on iki tekrarını yapmanızı gerektiriyor. Şimdi, on ikiyi yaparsanız, programınızın beklentisini yerine getiriyorsunuz demektir. İyi iş. Tutarlı kalın ve nihayetinde bu disiplinin sizin için güçlü sonuçlara dönüştüğünü göreceksiniz. Yine de, on ikiye ulaşırsanız, maksimuma ulaşmış olsanız ve üç tofi ve tekrar daha iterseniz, o set üzerindeki etkiniz birkaç kat artacaktır. Antrenmanınızın toplamına sadece birkaç tekrar eklemeyeceksiniz. Hayır. Maksimuma ulaştıktan sonra yapılan tekrarlar, sonuçlarınızı çoğaltacaktır. Az önce maksimumunuzun duvarını ittiniz. Önceki temsilciler sizi oraya götürdü. Gerçek büyüme, duvara dayandıktan sonra ne yaptığınızla gerçekleşir.

Arnold Schwarzenegger, "Hile İlkesi" adlı bir ağırlık antrenmanı yöntemini meşhur etti. Arnold mükemmel teknik konusunda titizdi. Mükemmel formda maksimum kaldırma sayınıza ulaştığınızda, bileklerinizi ayarlamanın veya çalışan kaslara yardımcı olmak için diğer kasları çalıştırmak için geriye yaslanmanın (biraz hile yaparak) beş veya altı tekrar daha yapmanıza izin vereceğini ve bunun da bu setin sonuçlarını önemli ölçüde iyileştireceğini iddia etti. (Bunu, kendi başınıza yapamayacağınız son birkaç tekrara yardımcı olan bir egzersiz partnerine sahip olarak da başarabilirsiniz.)

Eğer bir koşucuysanız, deneyimi bilirsiniz. O gün kendiniz için belirlediğiniz hedefe ulaşırsınız ve yanmayı hissedersiniz, duvarınızdasınız ama biraz daha uzağa, biraz daha uzağa gidersiniz. Bu "biraz daha uzun" gerçekten sınırlarınızın büyük bir genişlemesidir. Bu tek çalıştırmanın sonuçlarını çarptınız.

Bölüm 1'de bahsettiğimiz sihirli kuruşu ele alalım, her gün değeri ikiye katlanan ve size küçük bileşik eylemlerin sonucunu gösteren. Aynı otuz bir gün içinde bu kuruşu haftada fazladan bir kez ikiye katlarsanız, bileşik kuruş 10 milyon dolar yerine 171 milyon dolar ile sonuçlanacaktır. Yine, dört günde sadece ekstra çaba ve sonuç çok daha büyüktü. Beklenenden biraz daha fazlasını yapmanın matematiği bu şekilde çalışır.

Kendinizi en zorlu rakibiniz olarak görmek, sonuçlarınızı çoğaltmanın en iyi yollarından biridir. Duvara çarptığınızda yukarıda ve öteye gidin. Sonuçlarınızı çoğaltmanın bir başka yolu da, diğer insanların sizden beklediklerini, yani "yeterli"den fazlasını yapmaktır.

Beklentileri Aşın

Oprah bu prensibi kullanmasıyla ünlüdür - cömertliği ve BÜYÜK bir şekilde yaşama ve çalışma yeteneği ile herkesin beklentilerinin ötesine geçer. Eylül 2004'te on dokuzuncu sezonunu nasıl başlattığını hatırlıyor musunuz? Oprah söz konusu olduğunda, biraz tantana beklememiz gerektiğini biliyoruz... Ama herkesi havaya uçurdu. O sezon açılışı, günlerce medyanın ya da başka birinin hakkında konuştuğu tek şeydi.

Bir dakikalığına zamanda geriye gidelim.... İzleyiciler, arkadaşları ve aile üyeleri

her birinin umutsuzca yeni bir arabaya ihtiyacı olduğunu söyleyerek yazılmış. Oprah gösteriyi on bir kişiyi sahneye çağırarak açtı. Her birine bir araba verdi - 2005 model bir Pontiac G6. Sonra bir sürpriz: Kutulardan birinin on ikinci arabanın anahtarını içerdiğini söyleyerek seyircilerin geri kalanına hediye kutuları dağıttığında herkesin beklentilerini aştı. Ancak seyirciler kutularını açtıklarında her birinin elinde bir anahtar seti vardı. "Herkes bir araba alsın! Herkes bir araba alır!"

Bu onun en ünlü örneği olsa da, Oprah yaptığı çoğu şeyde beklentilerimizin ötesine geçmeye devam ediyor. Diğer bölümlerde Oprah, yıllarını koruyucu ailede ve evsizler barınaklarında geçirmiş yirmi yaşındaki bir kızı dört yıllık üniversite bursu, makyaj ve 10,000 dolarlık iç çamaşırla şaşırttı. Ve evlerinden atılacak olan sekiz koruyucu çocuğu olan bir aileye, evlerinin masraflarını karşılamaları ve onarmaları için 130,000 dolar verdi.

Şimdi evet diyebilirsiniz ama o Oprah, elbette bunları yapabilir. Ancak gerçek şu ki, Oprah'ın konumunda -mali durumu ve şöhreti olan- bunları yapabilecek ama asla olağanüstü bir alana giremeyen pek çok kişi var. Oprah yapar. Onu Oprah yapan da bu. Ondan bir ders alın. Hayatınızın her alanında beklenenden fazlasını yapabilirsiniz.

Eşim Georgia'ya evlenme teklif etme zamanı geldiğinde, bekleneni yapabilir ve kızının evlenmesini istemek için babasıyla görüşebilirdim. Bunun yerine, konuşmamı Portekizce hazırlayarak babasına büyük saygı göstermeye karar verdim (Georgia'nın kız kardeşine söylemek istediklerimi tercüme ettirdim). İngilizceyi yeterince iyi anlıyordu ama bu konuda pek rahat değildi. San Diego'dan Los Angeles'a kadar prova yaptım.

Kelime. Elimde hediyeler ve ikramlar taşıyarak kapıdan içeri girdim ve babasından oturma odasında bize katılmasını istedim. Daha sonra ezberlediğim konuşmamı yaptım. Neyse ki, "Evet!" dedi.

Ama orada durmadım. Dönüş yolunda ve sonraki birkaç gün boyunca, BEŞ erkek kardeşinin her birini aradım ve aileye katılmak için onaylarını istedim. Bazılarını ikna etmek kolaydı, diğerleri ise "kazanmamı" sağlamaya devam etti. Mesele şu ki, daha sonra bana evlenme teklif etmemin en özel yönlerinden birinin babasını nasıl onurlandırdığım ve erkek kardeşlerinin her birini nasıl aradığım (ve kız kardeşinin bana Portekizce öğretmesini sağladığım) olduğunu söyledi. Bu, gösteriyi daha da özel kıldı. Bu ekstra çabanın sonucu katlanarak meyvesini verdi.

Stuart Johnson, SUCCESS'in ana şirketinin sahibidir, VideoPlus LP Stuart, SUCCESSmagazine, SUCCESS.com ve SUCCESSMedia'nın diğer mülklerini satın almaya karar verdiğinde çok para ve yirmi iki yıllık bir itibarı riske attı. Yakın tarihin en zorlu ekonomilerinden birinde ve basılı yayıncılık elverişsiz olarak görüldüğünden, bu hamlenin kendisi cesur ve cüretkârdı, ancak daha sonra beklenenden daha fazlasını yaptı. Yeni ticari girişim hâlâ ayaklarını buluyorken (çeviri: hâlâ kırmızıda faaliyet gösteriyor) ve asıl işi 2008 ve 2009'daki ekonomik tsunami sırasında dünyanın geri kalanı gibi birkaç adım geriye gitmekken, Stuart çocuklara adanmış kar amacı gütmeyen bir vakıf kurdu. Kişisel gelişimin temellerini dünyaya öğretmeye yardımcı olma taahhüdünde bulunacaksa, özellikle bilginin gençlere ulaşacağından emin olmak istiyordu. Böylece SUCCESS Foundation'ı(www.SUCCESSFoundation.org) kurdu. Temel özelliklere sahipti

kişisel başarı ilkeleri Gençler için BAŞARI adlı bir kitapta derlendi ve genç beyinleri beslemeye yardımcı olmak için sorumlu ortaklar ve kar amacı gütmeyen kuruluşlar aracılığıyla ücretsiz olarak dağıtıyor.

Stuart, SUCCESS Vakfı'nın idaresini ve yönetimini kişisel olarak finanse etti ve ilk yıl birkaç iyi arkadaşının yardımıyla 1 milyondan fazla kitabın dağıtımını finanse etti. Bugün, bu sayı çok daha fazla ve artıyor! Artık Stuart, yeni vakfı finanse etme yükü olmadan zaten ağır bir yatırım ve büyük bir riskle karşı karşıyaydı. Ancak vakfa yaptığı ek katkı ve bağlılık, potansiyel ortaklara, basına, meslektaşlarına ve kendi personeline olan bağlılığının ifadesini birkaç kat artırdı. Beklenenden çok daha fazlasını yapıyordu ve bu çok şey anlatıyordu.

Duvara çarptığınızda beklenenden daha fazlasını hayatın neresinde yapabilirsiniz? Ya da "WOW" için nereye gidebilirsiniz? Çok daha fazla çaba gerektirmez, ancak biraz fazlalık, sonuçlarınızı kat kat artırır. İster arama yapın, ister müşterilere hizmet verin, ekibinizi tanıyın, eşinizi takdir edin, koşuya çıkın, bench press yapın, randevu gecesi planlayın, çocuklarınızla zaman paylaşın, her neyse... Beklentileri aşan ve sonuçlarınızı hızlandıran yapabileceğiniz küçük ekstralar nelerdir?

Beklenmeyeni Yapın

Doğam gereği aykırıyım, biliyorum. Bana herkesin ne yaptığını, fikir birliğinin ne olduğunu ve neyin popüler olduğunu söyleyin, ben de genellikle tam tersini yapacağım. Herkes zigging yapıyorsa, ben zag yapacağım. Bana göre popüler olan ortalamadır, yaygın olandır. Meydan

şeyler ortak sonuçlar verir. En popüler restoran McDonald's, en popüler içecek Coca-Cola, en popüler bira Budweiser, en popüler şarap Franzia(evet, kutuda gelen şeyler!). Bu "popüler" şeyleri tüketin ve sıradan, ortalama paketin bir parçası olun. Ama bu. Sıradan olanın yanlış bir tarafı yok. Ben sadece sıra dışı olanı çekmeyi tercih ederim.

Örneğin, herkes Noel kartları gönderir. Ama herkes öyle olduğu için bence bunun pek fazla duygusal etkisi yok. Bu yüzden bunun yerine Şükran Günü kartları göndermeyi seçiyorum. Kaç tane Şükran Günü kartı alıyorsunuz? Tam. Bir açıklama yapıyor. Ve toplu olarak basılmış, bilgisayar tarafından oluşturulan "en iyi dileklerimle" kartları yerine, o kişiyle olan ilişkim ve onun benim için ne anlama geldiği için ne kadar minnettar olduğumu ifade eden kişisel duygularımı el yazısıyla yazıyorum - aynı çaba, ancak çok daha büyük bir etki.

Richard Branson kariyerini beklenmeyeni yapmak üzerine kurdu. Onun yeni bir şirket kurmasını izlemeyi seviyorum. Her dublör bir öncekinden daha cesur, daha korkutucu ve daha beklenmedik. İster dünyanın etrafında bir sıcak hava balonu uçurun, ister Virgin Cola'yı Amerika Birleşik Devletleri'ne tanıtmak için New York'taki FifthAvenue'de bir tank sürün, Richard her zaman beklenmeyeni sunar. Beklenen basın açıklaması, bir veya iki basın toplantısı ve gösterişli bir partiyle idare edebilir ve bir gün diyebilirdi, ancak bunun yerineşaşırtıcıya gidiyor. Muhtemelen bir ürünü piyasaya sürmek için diğer şirketlerin harcadığı kadar (ve hatta bazen, hatta daha az) harcıyor; bunu beklenmedik bir tarzda yapıyor. Vay canına faktörü bir açıklama yapar ve çabalarının etkisini çoğaltır.

Çoğu zaman, ekstra çaba o kadar fazla paraya veya enerjiye mal olmaz. Gayrimenkul satarken,

diğer herkes geldiğinde süresi dolmuş listeleri arardı. Bunun yerine arabama bindim ve kapılarının önünde belirdim ve bir "SATILDI" tabelasını elden teslim ettim. "Al şunu," derdimkapıyı açtıklarında. "Bu listeyi devralmam için beni işe alırsan buna ihtiyacın olacak." Benzin depomu dolu tutmak için harcadığım bedel için, listeyi alma şansımı hemen ve katlanarak artırdım.

Geçenlerde bir arkadaşım olan Alex büyük bir işe hazırdı. Kaliforniya'da yaşıyor ve işi Boston'daydı. Son on iki adaydan biriydi. Yerel adaylarla ve bölge dışındakilerle video konferans yoluyla yüz yüze görüşeceklerdi. Beni aradı ve bir Web kameralı video konferansını nasıl kolaylaştıracağımı bilip bilmediğimi sordu.

"Bu işi ne kadar çok istiyorsun?" Ona sordum." Bu benim hayalimdeki iş," dedi Alex bana. "Kırk beş yılımı yapmaya hazırlanmak için harcadığım her şey bu."

"O zaman uçağa binin ve bizzat gelin." Dedim." Gerek yok," dedi Alex, "Son bir röportaj için son üçe kaçıyorlar."

"Dinle," dedim ona. "Son üçe girmek istiyorsan, beklenmeyeni yaparak kendini ayırmalısın. Bir an önce ülke çapında uçun ve şahsen görünün. Bu, bir açıklama yaptığınızı gösterir."

Gözümü bir şeye dikersem, her şeyi ortaya koyarak başarıyı garantileyeceğim. "Şok ve şok" kampanyaları dediğim şeyi başlatıyorum. Aynı iş avı sırasında Alex'e her şeyi yapmasını önerdim - mümkün olan her cepheden saldırın ve bunu amansızca yapın.

"Tüm karar vericileri araştırın," dedim ona. "İlgi alanlarını, hobilerini, çocukların hobilerini, eşlerin hobilerini, komşularının

hobiler vb. Onlara kitaplar, makaleler, hediyeler ve diğer kaynakları gönderinbeğenebileceklerini düşündüğünüz. 'Bu abartılı mı?' Kahretsin evet, mesele bu. Onları yağlamaya çalıştığınızı anlayacaklar, ancak cesaretinizi ve yaratıcılığınızı takdir edecekler - kesinlikle dikkatlerini ve büyük olasılıkla saygılarını çekeceksiniz." Sonra devam ettim: "Organizasyondaki tüm insanları araştırın. Bu listeyi alın ve bu kuruluşta birini tanıyabilecek birini tanıyıp tanımadıklarını görmek için tüm ağınız tarafından çalıştırın. Her adı LinkedIn veritabanınıza göre arayın. Bağlantı kuracak birkaç kişi bulun. Onlarla konuşun ve sizin için iyi bir söz söylemelerini isteyin. Onlara hediyeler, notlar ve başka şeyler gönderin ve bunları karar vericilere elden teslim etmelerini isteyin. Telefon, e-posta, faks, metin, tweet, Facebook vb. işlem sırasında. Bu aşırı agresif olabilir mi? Kahretsin, evet! Ama çok agresif olduğun için beşte birini kaybedebileceğini buldum, ama diğer dördünü alıyorsun!"

Bu arada, Alex tavsiyemi dinlemedi ve yapmadıişi aldı. Son üçe bile giremedi. Kuruluşun işe aldığı kişiden çok daha iyi bir seçim olduğunu kesin olarak söyleyebilirim, ancak Alex bir izlenim bırakmayı başaramadı ve bu ona hayalindeki işe mal oldu.

Bu şirketin önemli bir projede ilerleyip ilerleyemeyeceğini etkileyen bir yasayı imzalamak için bir kongre üyesine ihtiyaç duyan bir şirketin yönetim kurulundayım. Bu adam kıpırdamıyordu, asıl mesele yüzünden değil, apolitik balta yüzünden, konuyu alenen destekleyen diğerlerine karşı eziyet ediyordu. Onu etkilemek için daha fazla beyhude çağrıda bulunmak yerine, başının üstüne çıkıp patronuyla, yani karısıyla konuşmamızı önerdim. Bir kişi bizi karısıyla arkadaş olan birine yönlendirene kadar ağımızı gözden geçirdik. Daha sonra onu bekledik

Bir kilise ayininin ardından dışarıda katıldı ve arkadaşının bizi tanıştırmasını sağladı. Yoksul bir mahallede, kocası destek olursa yüzlerce çocuğun hayatını etkileyecek bir okul sonrası tesis inşa etmek olan önemli davamızı ve davamızı anlattık. Söylemeye gerek yok, ertesi hafta Salı günü imzaladı ve şirket projesini aldı.

Dikkat eksikliği, propagandaya doymuş toplumumuzda, sesinizi duyurmak için bazen beklenmeyeni yapmak gerekir. Dikkate değer bir amacınız veya idealiniz varsa, davanızı duyurmak için beklenmedik olsa bile ne gerekiyorsa yapın. Repertuarınıza biraz cüretkarlık katın.

Beklenenden Daha İyisini Yapın

Yönetim kurulu üyesi olduğum bir başka kâr amacı gütmeyen kuruluş olan Görünmez Çocuklar (www.InvisibleChildren.com), kuzey Uganda ve Kongo'da kaçırılan ve asker yapılan çocukların kurtarılmasına ve iyileşmesine yardımcı oluyor. Davaları için farkındalık kazanmak amacıyla, sekiz yüz binden fazla gencin dışarıda kamp kurduğu "Kurtarma" adlı yüz şehirde bir etkinlik düzenlediler, ta ki toplumun önde gelen liderleri "onları kurtarmaya" gelene kadar, böylece onların dikkatini ve desteğini kazandılar. Dört gün sonra, biri hariç tüm şehirler kurtarıldı ve ABD gibi insanlar vardı. Senatör Ted Kennedy ve John Kerry, Val Kilmer, Kristen Bell ve daha birçokları doksan dokuz şehirde daha ortaya çıkıyor. Kurtarılan son şehir Chicago'ydu ve Oprah'a ihtiyacı vardı. Altı gün sonra Oprah gelmedi. Dördüncü gün, stüdyolarını dolaşan bir yürüyüş düzenlediler. Ertesi gün şarkı söyleyip dans eden bir sunum yaptılar

bütün gün ve gece. Altıncı gün, sert hava koşullarına katlanan ve yağmurda uyuyan beş yüzden fazla katılımcı, stüdyosunun etrafını sardı ve sabah 3:30'dan itibaren sessizce durdu. O sabah Oprah, Harpo Studios'un kapısından çıktı, organizasyonun kurucularıyla konuştu ve tüm grubu o sabah 20 milyondan fazla izleyicisine canlı yayın bölümüne katılmaya davet etti. Bu ilgi, Larry King Live'da ve diğer 232 haber kaynağında Görünmez Çocuklar'ın toplam 65 milyondan fazla kişiye ulaşmasını sağladı. Abill şu anda InvisibleChildren'ın bu çocukları kurtarma çabalarını destekleyen Kongre'den geçiyor. Organizasyon, Rescue etkinliğiyle zaten beklenenden daha fazlasını başarmıştı, ancak o son şehri (ve Oprah'ın dikkatini) ele geçirmek için biraz daha fazla cesaret ve kararlılık, Görünmez Çocuklar'a bugüne kadarki en büyük savunucusunu kazandırdı ve sonuçlarını kat kat artırdı.

Beklenti çizgisini bulun ve sonra onu aşın. Küçük şeyler söz konusu olduğunda bile - ya da belki özellikle o zaman. Her ne olursa olsun, herhangi bir etkinlik için kıyafet standardının olacağını düşünüyorum, örneğin, her zaman en az bir adım üstüne çıkmayı seçiyorum. Kıyafetimden emin olmadığımda, her zaman durumun gerektirdiğinden daha iyi giyinme konusunda hata yaparım. Basit, biliyorum ama bu, her zaman yapmak ve beklenenden daha iyi olmak için standartlarımı karşılamaya çalışmamın sadece bir yolu.

Büyük şirketler için açılış konuşmaları yaptığımda, hazırlanmak için önemli miktarda zaman harcıyorum - organizasyonları, ürünleri, pazarları ve konuşmamdan beklentileri hakkında bilgi ediniyorum. Amacım her zaman beklediklerini önemli ölçüde aşmaktır ve bunu yorulmak bilmeyen bir hazırlıkla yapıyorum. Beklenenden daha iyi performans gösteriyor

itibarınızın büyük bir parçası haline gelir. Mükemmellik konusundaki itibarınız, pazardaki sonuçlarınızı kat kat artırır.

Felsefesi, satıcıları ve tedarikçileri de dahil olmak üzere insanlara sözleşme taahhüdünden birkaç gün önce ödeme yapmak olan bir CEO ile bazı çalışmalar yaptım. Ayın yirmi yedisinde ondan gelecek ayın ödemesi için bir çek aldığımda her zaman şaşkına dönmüşümdür. Ona bunu sorduğumda, bariz olanı söyledi, "Aynı para, ama satın aldığı sürpriz ve iyi niyet ölçülemez - neden olmasın?"

Steve Jobs'a bu kadar hayran olmamın nedenlerinden biri de bu. SUCCESS'in kapağında yer verdiğimiz tüm sansasyonel insanlar arasında Jobs benim favorilerimden biri. Bir sonraki Apple ürün lansmanıyla ilgili beklentileriniz ne olursa olsun, Jobs'un her zaman sizi şaşırtacak biraz (veya çok) ekstra bir şeyi vardır. Genel olarak bakıldığında bu sadece küçük bir ekleme olabilir, ancak yine de beklenenden daha iyidir ve müşterilerinin izlenimini ve tepkisini çoğaltır ve sadakatlerini derinleştirir. Çoğu şeyin beklentileri karşılamadığı bir dünyada, sonuçlarınızı önemli ölçüde hızlandırabilir ve beklenenden daha iyisini yaparak diğerlerinden sıyrılabilirsiniz. Robert Schuller'in SUCCESS (Aralık 2008) filminde bize söylediklerinin cesaretini seviyorum: "'Vay canına!' ile başlamıyorsa hiçbir fikrin değerli olmadığını söylüyorum. ”

Nordstrom bu standartla ünlüdür. Müşteri hizmetleri söz konusu olduğunda, her zaman beklenenden daha iyisini yapmaya çalışırlar. Nordstrom'un, bir müşterinin bir yıldan uzun bir süre önce makbuzsuz satın aldığı ve bazı durumlarda farklı bir mağazadan satın aldığı bir ürünü geri aldığı biliniyor! Bunu neden yapsınlar ki? Çünkü beklentileri aşmanın güven oluşturduğunu biliyorlar ve

müşteri sadakati yaratır. Sonuç olarak, dikkat çekmeye devam eden olağanüstü bir itibar geliştirdiler. Sonuçta burada size hatırlatıyorum. Çarpan büyümeye devam ediyor!

Bu felsefeleri kendi hayatınızda, günlük alışkanlıklarınızda, disiplinlerinizde ve rutinlerinizde benimsemeniz için size meydan okuyorum. Çabalarınıza biraz daha fazla zaman, enerji veya düşünce vermek sadece sonuçlarınızı iyileştirmekle kalmaz; onları çoğaltacak. Olağanüstü olmak için çok az ekstra gerekir. Hayatınızın her alanında, biraz daha ileri gidebileceğiniz, kendinizi biraz daha zorlayabileceğiniz, biraz daha uzun süre dayanabileceğiniz, biraz daha iyi hazırlanabileceğiniz ve biraz daha fazlasını sunabileceğiniz çarpan fırsatlarını arayın. Nerede daha iyisini ve daha fazlasını yapabilirsinbeklenenden daha fazla? Tamamen beklenmedik olanı ne zaman yapabilirsiniz? "WOW" için pek çok fırsat bulun ve başarılarınızın seviyesi ve hızı sizi şaşırtacak... ve etrafınızdaki herkes.

Bileşik Etkiyi Sizin İçin Çalıştırın

Özet Eylem Adımları

Ò Medya ve bilgi girdisinin etkisini tanımlayın hayatınızda var. Bardağınızı (zihninizi) korumak için hangi girdilere ihtiyacınız olduğunu ve bardağınızı (zihninizi) düzenli olarak olumlu, canlandırıcı ve destekleyici girdilerle nasıl temizleyeceğinizi belirleyin. InputInfl uence sayfasını www.TheCompoundEffect.com/free adresinden indirin.

Ò Mevcut ilişkilendirmelerinizi değerlendirin. Kime ihtiyacın olabilir İlişkinizi daha da sınırlamak için mi? Kimden tamamen ayrılmanız gerekebilir? Derneklerinizi genişletmenin yollarını belirleyin. Dernek Değerlendirme Sayfasını şu adresten indirin: www.TheCompoundEffect.com/free.

Ò En yüksek performansa sahip bir iş ortağı seçin. Ne zaman, nasıl karar verin düzenli olarak ve birbirinizi nelerden sorumlu tutacağınızı ve diğerinin her konuşmaya hangi fikirleri getirmesini bekleyeceğinizi.

Ò Hayatınızın en çok odaklandığınız üç alanını belirleyin iyileştirme üzerine. Bu alanların her birinde bir akıl hocası bulun ve görevlendirin. Mentorlarınız, dilediğinizi başarmış ve kısa sohbetler yaptığınız kişiler olabileceği gibi, fikirlerini kitaplara yazmış veya CD'lere kaydetmiş uzmanlar da olabilir.

Bileşik Etkiyi Sizin İçin Çalıştırın

Özet Eylem Adımları

Ò Gerçek anlarınıza ne zaman ulaşırsınız (örneğin, arama yapmak, egzersiz yapmak, sizinkiyle iletişim kurmak veya çocuklar)? Yeni bir büyüme bulmak için ne zaman ilerleyeceğinizi ve kendinizi başkalarından ve eski benliğinizden nerede ayırabileceğinizi bilmek için tanımlayın.

Ò Hayatınızda "ekstra" yapabileceğiniz üç alan bulun (örneğin, ağırlık kaldırma tekrarları, çağrılar, tanınma, takdir duyguları vb.).

Ò Hayatınızda yenebileceğiniz üç alanı belirleyin beklentiler. "Vay canına" anlarını nerede ve nasıl yaratabilirsiniz?

Ò Beklenmeyeni yapmanın üç yolunu belirleyin. Nerede Yaygın, normal veya beklenenden ayırt edebilir misiniz?

SON

Uygulama olmadan öğrenmek işe yaramaz. Bu kitabı kendi eğlencem için (bu zor bir iş!) ya da sadece sizi "motive etmek" için yazmadım. Eylemsiz motivasyon, kendini kandırmaya yol açar. Girişte de söylediğim gibi, Bileşik Etki ve hayatınızda ortaya çıkaracağı sonuçlar gerçek anlaşmadır. Bir daha asla başarının sizi bulmasını dilemeyecek ve ummayacaksın. Bileşik Etki, tutarlı, olumlu eylemle birleştirildiğinde hayatınızda gerçek ve kalıcı bir fark yaratacak bir araçtır. Bu kitap ve felsefesi rehberiniz olsun. Fikirlerin ve başarı stratejilerinin yerleşmesine ve sizin için gerçek, somut, ölçülebilir sonuçlar üretmesine izin verin. Küçük, görünüşte zararsız kötü alışkanlıkların hayatınıza geri döndüğünü fark ettiğinizde, bu kitabı çıkarın. Tutarlılık vagonundan ne zaman düşersen, bu kitabı çıkar. Motivasyonunuzu yeniden canlandırmak ve neden-gücünüzü güçlendirmek istediğinizde, bu kitabı çıkarın. Bu kitabı her okuduğunuzda, Big Mo'yu hayatınızı ziyaret etmeye ikna ediyor.

Beni neyin motive ettiğini sizlerle paylaşayım. Hayattaki temel değerim önemdir. Arzum diğer insanların hayatlarında olumlu bir fark yaratmak. Bu yüzden hedeflerime ulaşmak için, hedeflerinize ulaşmanıza ihtiyacım var. Bu, hayatınızı değiştirecek tanıklığınızdır

peşinde olduğum sonuçlar. E-postanızı veya mektubunuzu almak istiyorum ya da gelecek yıl (hatta bundan beş ya da on yıl sonra) beni havaalanında durdurmanızı istiyorum, bu kitaptan edindiğiniz fikirler sayesinde elde ettiğiniz inanılmaz sonuçları bana anlatmak için. Ancak o zaman hedeflerime, hedeflerime ulaştığımı, hayattaki temel değerlerime uygun yaşadığımı bileceğim.

Bu sonuçları (ve ben, referansım) elde edebilmeniz için, yeni içgörüleriniz ve bilgileriniz konusunda derhal harekete geçmeniz gerektiğini biliyorum. Yatırım yapılmayan fikirler boşa gider. Bunun olmasını istemiyorum. Şimdi yeni inançlarınıza göre hareket etme zamanı. Artık güce sahipsin ve onu ele geçirmeni bekliyorum!

Dramatik iyileştirmeler yapmaya hazırsınız, değil mi? Tabii ki, bariz cevap "EVET!" Ancak artık biliyorsunuz ki, gerekli değişiklikleri yapmaya hazır olduğunuzu söylemekle aslında bunları yapmak aynı şey değil. Farklı sonuçlar elde etmek için işleri farklı yapmanız gerekecek.

Nerede olursanız olun ya da bu kitabı bulduğunuzda hangi yılda olursa olsun, yapabilseydim size şu basit soruları sorardım: "Beş yıl önceki hayatınıza dönüp bakın. Şimdi beş yıl sonra olacağınızı düşündüğünüz yerde misiniz? Atmaya yemin ettiğin kötü alışkanlıklardan kurtuldun mu? Olmak istediğin formda mısın? Rahat bir geliriniz, kıskanılacak bir yaşam tarzınız ve beklediğiniz kişisel özgürlüğünüz var mı? Hayatınızın bu noktasında sahip olmayı amaçladığınız canlı sağlığa, bol sevgi dolu ilişkilere ve birinci sınıf becerilere sahip misiniz?" Değilse neden? Basit seçimler. Yeni bir seçim yapmanın zamanı geldi - önümüzdeki beş yılın bir öncekinin devamı olmasına izin vermemeyi seçin. Hayatınızı bir kez ve herkes için değiştirmeyi seçin.

Hayatınızın önümüzdeki beş yılını son beş yıldan fevkalade farklı kılalım! Umarım artık

at gözlüğü. Başarıyı kazanmak için ne gerektiğine dair gerçeği biliyorsunuz. Artık bahaneniz yok. Benim gibi siz de en son hilelere aldanmayı veya hızlı düzeltmelerle dikkatinizin dağılmasını reddedeceksiniz. Basit ama derin konulara odaklanacaksınızsizi arzularınız doğrultusunda yönlendirecek disiplinler. Başarının kolay ya da bir gecede olmadığını biliyorsunuz. An be an olumlu seçimler yapmaya kararlı olduğunuzda (görünür veya anlık sonuçların olmamasına rağmen), Bileşik Etkinin sizi hayrete düşürecek, arkadaşlarınızı, ailenizi ve rakiplerinizi şaşırtacak yüksekliklere fırlatacağını anlıyorsunuz. Neden-gücünüze sadık kaldığınızda, yeni davranış ve alışkanlıklarınızla tutarlı kaldığınızda, ivme sizi hızla ileriye taşıyacaktır. Ve sonra, bu ivme ve tutarlı, olumlu eylemle birlikte, önümüzdeki beş yılın daha fazla aynı olması imkansız olacak. Aksine, CompoundEffect'i sizin için çalıştırdığınızda, şu anda hayal bile edemeyeceğinize bahse girerim bir başarı yaşayacaksınız! İnanılmaz olacak.

Size aktaracağım değerli bir başarı ilkem daha var. Hayatta ne istersem, onu elde etmenin en iyi yolunun enerjimi başkalarına vermeye odaklamak olduğunu keşfettim. Kendime olan güvenimi artırmak istiyorsam, bir başkasının daha güvende hissetmesine yardımcı olmanın yollarını ararım. Daha umutlu, pozitif ve ilham verici hissetmek istiyorsam, bunu başka birinin gününe aşılamaya çalışırım. Kendim için daha fazla başarı istiyorsam, bunu elde etmenin en hızlı yolu, başka birinin onu elde etmesine yardım etmektir.

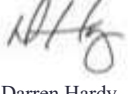
Başkalarına yardım etmenin ve zamanınızı ve enerjinizi cömertçe vermenin dalgalı etkisi, kişisel hayırseverliğinizin en büyük yararlanıcısı olmanızdır. Hayatınızın gidişatını iyileştirmek için atmanızı istediğim ilk basit ve küçük adım olarak, bu felsefeyi kendi yaşamınızda denemenizi rica ediyorum. Bu kitapta değer bulduysanız,

Size herhangi bir şekilde yardımcı olduysa, bir kopyasını beş kişiye vermeyi düşünün.önemsediğiniz ve daha fazla başarı istediğiniz kişi. Alıcılar akrabalar, arkadaşlar, ekip üyeleri, satıcılar, en sevdiğiniz yerel küçük işletme sahibi veya yeni tanıştığınız ve hayatında belirgin bir fark yaratmak istediğiniz biri olabilir. Bunun bana fayda sağladığını biliyorum. Öyle. Unutmayın, başarı referanslarının peşindeyim. Amacım milyonlarca insanın hayatında bir fark yaratmak ama bunu yapmak için yardımınıza ihtiyacım var. Ama size şunun sözünü veriyorum: Eninde sonunda en çok fayda sağlayan siz olacaksınız. Bir başkasının daha büyük başarı elde etmek için fikirleri bulmasına yardım etmeniz, bunları kendi yaşamınızda uygulamanıza yönelik ilk adımdır. Aynı zamanda belirgin bir şey yapabilirsinizbaşka birinin hayatında fark yaratın. Bu kitap sonsuza dek değiştirebilirbirinin hayatının gidişatını... ve onu onlara veren siz olabilirsiniz. Sen olmasaydın, onu asla bulamayabilirler.

Bu kitabın bir kopyasını vereceğiniz beş kişiyi yazın:1)2)3)4)5)

Değerli zamanınızla beni onurlandırdığınız için teşekkür ederim!
Başarı hikayenizi okumak için sabırsızlanıyorum.

SİZİN başarınıza!



Darren Hardy

KAYNAK REHBERİ



Mentor Paketi

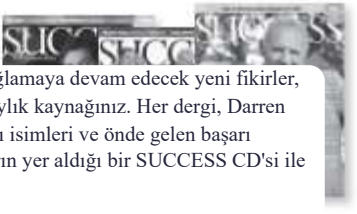
Bu çok özel paket, Darren Hardy'nin en çok satan Design Your Best YearEver başarı planlama sistemi çalışma kitabı formatının yanı sıra JimRohn'un olağanüstü ses programları Challengeto Succeed, The Art of Exceptional Living ve TakeCharge of Your Life'ı içerir.



Şimdiye kadarki en iyi yılınızı tasarlayın

20 yılı aşkın rafine çalışma, uygulama ve uygulamaya dayanarak, Şimdiye Kadarki En İyi Yılınızı Tasarlayın çalışma kitabı, SUCCESS dergisi Yayıncısı DarrenHardy'nin tasarlamak, yürütmek, bağlı kalmak ve büyük hedeflere ulaşmak için kendisi için geliştirdiği özel planı özetlemektedir.

SUCCESS



Size hayatta rekabet avantajı sağlamaya devam edecek yeni fikirler, ilham ve kaynaklardan oluşan aylık kaynağınız. Her dergi, Darren Hardy ve günümüzün en başarılı isimleri ve önde gelen başarı uzmanlarıyla yapılan röportajların yer aldığı bir SUCCESS CD'si ile birlikte gelir.

SUCCESS
BOOK SUMMARY



BAŞARI Kitap Özet

Öne çıkan her kitabın içeriğine bir göz atın, girişimciler ve başarılılar arasında yankı uyandıran bölümlere özel olarak odaklanarak. SUCCESSBook Summaries'e abone olarak, her ay basılı, sesli ve PDF formatlarında öne çıkan üç kitabın özetlerini alacaksınız. Özetleri okuyarak ve dinleyerek, kitapların kişisel başarı kitaplığınıza eklemek istediğiniz başlıklar olup olmadığını anlayacaksınız. Dinleyin, okuyun ve daha fazlasını başarın!

Daha fazla bilgi için www.SUCCESS.com gidin.

2 NUMARALI ÇALIŞMA KAĞIDI—MINNETTARLIK

Şükran Değerlendirmesi

Hayatımdaki üç harika insan

1. _____
2. _____
3. Fiziksel bedenimle ilgili üç harika şey _____

1. _____
2. _____
3. Evim ve yaşadığım yerle ilgili üç harika şey _____

1. _____
2. _____
3. Nerede çalıştığım ve geçimimi sağlamak için ne _____

yaptığımla ilgili üç harika şey

1. _____
2. _____
3. Bana verilen benzersiz yetenek ve beceriye sahip üç _____

harika hediye

1. _____
2. _____
3. Bana verilen üç büyük bilgi ve deneyim armağanı _____

şunlardır:

1. _____
2. _____
3. Hayatımda "şans" yaşadığım üç yol _____

şunlardır:

1. _____
2. _____
3. Hayatımın zengin, bereketli ve müreffeh olmasının üç _____

yolu şunlardır:

1. _____
2. _____
3. _____

4 NUMARALI ÇALIŞMA SAYFASI—TEMEL DEĞERLER

Temel Değerler Değerlendirmesi

değerleriniz ömür boyu GPS navigasyon sisteminizdir. Bunları tanımlamak ve uygun şekilde kalibre etmek, hayatınızı en büyük vizyonunuza doğru yönlendirmenin en önemli adımlarından biridir. Aşağıdaki soru dizisi, sizin için gerçekten neyin önemli olduğunu ve hayatta neyin en önemli olduğunu değerlendirmenize ve iyileştirmenize yardımcı olacaktır. her soruyu düşünceli bir şekilde cevaplayın, sonra hayatınız için en iyi yarım düzine değeri seçmenize yardımcı olacağım.

Hayatta en çok saygı duyduğum kişi kim? Temel değerleri nelerdir?

En iyi arkadaşım kim ve onun en önemli üç özelliği nedir?

Herhangi bir kaliteden anında daha fazlasına sahip olabilseydim, bu ne olurdu?

Nefret ettiğim üç şey nedir? (örneğin, hayvanlara zulüm, kredi kartı şirketleri, ormansızlaşma vb.)

Dünyada en çok hangi üç kişiyi sevmiyorum ve neden?

İnsanlar bana en çok hangi kişilik özelliği, niteliği veya niteliği konusunda iltifat ediyor?

Çocuklarıma aktarmak istediğim en önemli üç değer nedir?

ÇALIŞMA SAYFASI #8 – YAŞAM DEĞERLENDIRMESI

Yaşam Değerlendirmesi

Gerçekle yüzleş Yanlış cevap yoktur, not yoktur, derecelendirme yoktur, hatta yanıtlarınızın kendi düşünceli değerlendirmeniz dışında bir yorumu bile yoktur. Kendinize karşı dürüst ve doğru olun. Doğru yanıt biraz utanç verici veya acı verici olsa bile, başka kimsenin onu görmesine gerek olmadığını ve kendinizi kandırarak asla başarılı olamayacağınızı unutmayın.aşağıdakileri 1'den 5'e kadar bir ölçekte derecelendirin, 1 En Az Doğru ve 5 En Doğru:

İlişkiler & AileHer hafta ailemle en az 10 saat odaklanmış zaman geçiriyorum.	1 2 3 4 5
Haftada en az bir kez arkadaşlarımla bir araya geliyorum.	1 2 3 4 5
Hayatımda tamamen affetmediğim kimse yok.	1 2 3 4 5
Nasıl daha iyi bir eş, ebeveyn ve/veya arkadaş olunacağını öğrenmekle aktif olarak	1 2 3 4 5
Aktif olarak arkadaşlarımın ve ailemin başarısını desteklemenin ve ilerletmeye yardımcı olmanın	1 2 3 4 5
Ortaya çıktıklarında tüm ilişki çatışmalarının tüm sorumluluğunu üstleniyorum.	1 2 3 4 5
Birlikte yaşadığım ve çalıştığım kişilere kolayca güvenirim.	1 2 3 4 5
Birlikte yaşadığım ve çalıştığım herkese karşı %100 dürüst ve açığım.	1 2 3 4 5
Başkalarına bağlanmak ve bu taahhütleri yerine getirmek benim için kolaydır.	1 2 3 4 5
Ne zaman desteğe ihtiyacım olduğunu anlıyorum ve sürekli yardım arıyorum.	1 2 3 4 5
Toplam puan:	

fiziksel Haftada en az 3 kez kuvvet antrenmanı yapıyorum.	1 2 3 4 5
Haftada en az 3 kez kardiyovasküler egzersiz yapıyorum.	1 2 3 4 5
Haftada en az 3 kez esneme ve/veya yoga türü egzersiz yapıyorum.	1 2 3 4 5
Tipik bir gün boyunca 1 saatten fazla TV izlemiyorum.	1 2 3 4 5
Her gün kahvaltı (kahveden daha fazlası) yerim.	1 2 3 4 5
Ben asla fast food yemem.	1 2 3 4 5
Her gün, günde en az 30 dakika dışarıda vakit geçiriyorum.	1 2 3 4 5
Her gece en az 8 saat kesintisiz uyuyorum.	1 2 3 4 5
Günde 1'den fazla kafeinli içecek içmiyorum.	1 2 3 4 5
Günde en az 8 bardak su içiyorum	1 2 3 4 5
Toplam puan:	

ÇALIŞMA SAYFASI #9 – BÜYÜK Tasarım

Hedef Tasarımı

KILAVUZLARKullanamaz ve görünüşte önemsiz ayarlamalar, dilekleri ve özlemleri sonuçlara dönüştürür.

1. Sadece Düşünmeyin—MÜREKKEPLE En zayıf mürekkep, en güçlü zihinden daha güçlüdür. Hedeflerinizi yazmadığınız sürece, genellikle yeni sorunların, zorlukların ve kararların karmaşası ve heyecanı içinde kaybolurlar. dış kesintileri ortadan kaldırmak." planınızı yazmaya indirgeyin.... Bunu tamamladığınız an, maddi olmayan arzuya kesinlikle somut bir biçim vermiş olacaksınız." —Napolyon Tepesi

2. Gerçekliği Askıya AlınBu sadece bir oyunmuş gibi davranın; Bir süre fantezide oynayın. İçinizde uyuyan devin oynamasına izin verin. Dünyadaki her beceriye, kaynağa veya yeteneğe sahip olsaydınız ne yapardınız? Neyi başarmak için yola çıkardınız? Filtrelemeyin, nitelendirmeyin veya yargılamayın." Sizi bulunduğunuz yere götüren aynı düşünce, sizi gitmek istediğiniz yere götürmeyecektir." —Albert EinsteinUnutmayın: Zihninizin tasarladığı her şeye sahip olma ve başarma yeteneğiniz veya değeriniz hakkında önyargılı olmayın. Düşüncelerinizin akmasına izin verin.**Anlayın—kendinizi her şeye veya hiçbir şeye adamıyorsunuz, ilk başta yazıyorsunuz. Beyin fırtınası yapıyorsunuz, hayal gücünüzün gezintiye çıkmasına izin veriyorsunuz. Çirkin ve saçma olanı ayırmak için zaman olacak, ancak başlamak için pervasızca vazgeçerek oynayın. Bir lambadan bir cin fırlasaydı ve bu kategorilerin her birinde size 10 dilek hakkı verebilseydi, ne yazardınız? Devam edin, sonuna kadar oynayın!

3. Büyük DüşününKendinize büyük hayaller kurma, büyük risk alma izni verin. Başarının garanti olduğunu bilseydiniz ne yapardınız? Karakterinizin hayattaki rolünün senaryosunu yazabilseydiniz -ki bu herhangi bir şey olabilirdi- kendiniz için hangi rolü yazardınız? Gizli tutkunuz nedir? Her zaman ne yapmak, sahip olmak, olmak, deneyimlemek istediniz ama çok korktunuz? bHaG'niz nedir? senin büyük Kıllı cüretkar Hedefin. Bunun düşüncesi bile avuçlarınızı biraz terleten şey nedir?az bekleyin ve sonuç olarak çok az alın." Çoğumuz için daha büyük tehlike, hedefimizin çok yüksek olması ve onu kaçırmamız değil, çok düşük olması ve onu vurmamızdır." ~Michelangelo

ÇALIŞMA KAĞIDI: Alışkanlık Değerlendirmesi İRLİ FAKTÖR

Sihir, tanışmak veya elde etmek istediğiniz insanları veya sonuçları çekmek için olmanız gereken kişi olmaktan gelir. Hedeflerinize ulaşmanın sihirli faktörünü belirlemek için aşağıdaki örneği kullanın.eXaMPLe:

HEDEF: 2010'da fazladan 100.000 $ gelir elde etmek
KİM OLMAM GEREKTİĞİNİN genel açıklaması:

• Zaman verimliliği konusunda disiplinli bir ustayım.• Yalnızca yüksek getirili ve yüksek verimli eylemlere odaklanırım.• Her sabah bir saat erken kalkar ve öncelikli hedeflerimi gözden geçiririm.• Vücudumu düzgün bir şekilde besliyorum ve haftada dört gün egzersiz yapıyorum, böylece her çalışma saatinde enerjik ve son derece etkili oluyorum.• Zihnimi, tutkumu destekleyecek ve güçlendirecek fikirler ve ilhamla besliyorum.• Etrafımı beklentilerimi yükselten akranlar ve akıl hocalarıyla çevreliyorum ve beni daha yüksek disiplin, bağlılık ve başarı seviyelerine yükselmeye teşvik ediyor.• Akıllı, kendine güvenen ve etkili bir liderim.• Çevremdeki herkeste gücü ve büyüklüğü arar ve geliştiririm.• Müşterilerime mükemmellik sunarım ve sürekli olarak onları 'şaşırtmanın' yollarını bulurum, tekrarlanan işlemleri ve bol yönlendirmeleri teşvik ederim.
BAŞLAMAM gereken yeni alışkanlıklar, disiplinler veya davranışlar:

• Sabah 5'te kalk, zihnimi olumlu materyallerle besleyin—her gün 30 dakika okuma ve 30 dakika ilham verici ve öğretici bir şeyin sesi• 30 dakika sessiz düşünme süresi• 30 dakika planlama süresi, sağlıklı lif ve protein açısından zengin bir kahvaltı yemek• Haftada üç kez en az 30 dakika egzersiz yapın• Haftada 10 yeni büyük hesabı aramak, Haftada 10 mevcut müşteriyi kontrol etmek, hizmet vermek ve daha da geliştirmek, her günü bir gece önceden planlamak, çalışanların doğum günlerini ve yıldönümlerini hatırlamak vemüşteriler, haberleri, blogları ve hedef hesapların güncellemelerini takip etmek...
GENİŞLETMEM gereken mevcut sağlıklı alışkanlıklar, disiplinler veya davranışlar:
Ekip arkadaşlarımı başardıklarında tanımak, idari görevleri devretmek, ofise erken gitmek, hızlı olmak, profesyonel giyinmek...
DURDURMAM gereken kötü alışkanlıklar veya davranışlar:

• Geceleri iki saat televizyon izlemek ve arabada haber dinlemek• Verimsiz toplantılara katılmak ve en yüksek önceliklerimle çelişen projelere evet demek• Meslektaşlarımla dedikodu yapmak, ekonomi, pazar, ekip üyeleri veya müşteriler hakkında şikayet etmek• Gün içinde kişisel aramalar yapmak veya Facebook veya diğer kişisel sosyal medya sitelerinde vakit geçirmek• Akşam 7:30'dan sonra yemek yemek, geceleri birden fazla kadeh şarap, müşterisiz uzun öğle yemekleri...
İlk üç değişiklik ve bunu günlük rutinime nasıl uygulayacağım:
ALIŞKANLIK, DAVRANIŞ VEYA DİSİPLİNİZDE UYGULAMANeçli zihinSabah ilk iş olarak kahve demlenirken 30 dakika okuyun. Ofise gidip gelirken sesi dinleyin. Haftada 10 yeni müşteriyi arayınSalı 2-5, Çarşamba 10-12, Perşembe 1-4Destekleyici derneklerİki haftada bir düzenlenen beyin forumuna katılın ve taahhütte bulunun

"Hedeflerinizle uyumlu günlük eylemin ritmi,
hayalperestleri süper başarılılardan ayıran ivme." —Darren Hardy

Haftalık ritim kaydı

Davranış/Eylem	Pazartesiler		Perşembe günleri çarşamba		Cuma Cumartesi		Güneş	Elde	Hedef	Net
								TOPLAM		

Bağlılık, yapacağınızı söylediğiniz şeyi yapmaktır
söylediğiniz ruh hali sizi terk ettikten çok sonra.

Tarih aralığı:_____–_____

Çalışma Sayfası # 15 – YAKIT Sisteminiz

Girdinizi DeğerlendirmeZihninizi destekleyici olmayan girdilerle beslemenin tüm olası yollarına bakalım. Belirli bir aktivite yapmıyorsanız sıfır koyun.

	Saat		
Etkinlik	Günlük	Haftada	Yıllık Toplam
Gazete okuyunSabah TV programları veya haber programlarıArabada haber radyosuAkşam TV haberleriGün boyunca TV haberleri (CNN vb.)Web sitesi ana sayfalarındaki haberlerRSS haber beslemeleriHaberler, dedikodu blogları, Web siteleri, okuyucular vb. Haber dergileri (Newsweek, TIME vb.)Dedikodu dergileri (People, Vanity Fair, vb.)Haber, dedikodu ve "sosyalSitcom veya diğer TV izleme" için diğer kaynaklarHayatı onaylayan film izlemeToplamGazeteler, TV, radyo, dergiler, Web siteleri veya başka bir şekilde olumsuz, korku tacirliği, endişe verici, dedikodu veya gereksiz sosyal yorum girdilerinizi kesmenin veya önemli ölçüde sınırlamanın üç yolunu listeleyin.			

1. _____
2. _____

3. Zihninizi Besleme PlanınızZihninizi proaktif olarak olumlu, ilham verici, bol, refah odaklı fikirler, bilgiler ve girdilerle beslemenin yolları nelerdir?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Çalışma Sayfası # 14DESTEK Sisteminiz—Dernekler

Mevcut İlişkilerinizi DeğerlendirmeBu, yakın hane halkı dışındaki insanlarla (eş ve çocuklar) geçirdiğiniz ZAMAN miktarı ve sıkı iş etkileşimleriniz (iş dışında onlarla zaman geçirmediğiniz sürece ofisinizdekilerle) ilgilidir. Aşağıdaki alanların her birinde başarı düzeylerini değerlendirin.

Ad									
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
Ortalama									

Şimdi, derneklerinizi şu üç kategoride düzenleyin: ayrışmalar, sınırlı dernekler ve genişletilmiş dernekler.

AyrışmalarBelki de yukarıdaki tabloda yer alan biriyle veya hayatınıza herhangi bir dereceye kadar dahil olan, sizin üzerinizde zihinsel, duygusal, tutumsal, fiziksel veya başka bir şekilde olumsuz etkisi olan herhangi biriyle ilişkinizi kesmeniz gerekir. Bunlar, ne hakkında konuştuğunuz, ne yediğiniz, içtiğiniz, ne yaptığınız, izlediğiniz, dinlediğiniz vb. üzerinde olumsuz etkisi olan kişilerdir.

Ad
1.
2.
3.

Eksiksiz, yazdırılabilir çalışma sayfasını www.TheCompoundEffect.com/free adresinden edinin.

Teori

EFFECT

Geliştirilmiş sesli kitap da mevcut!

Uygulamada bir sonraki adımı atın Bileşik Etkihayatınızın her alanında. Darren Hardy tarafından okunan bu ilham verici sesli kitap, günümüzün en büyük başarılarından bazılarından ek anekdotlar ve başarı stratejileri içeriyor. Bu özel sürüm sürüm sizi harekete geçmeye motive edecek.

Ayrıca thecompoundEffect.com'da

- Bileşik Etkinin gücünü hayatınızda çalıştırmanıza yardımcı olacak ücretsiz indirilebilir kaynaklar ve çalışma sayfaları.

- Bileşik Etkiyi hayatınızdaki diğer kişilerle paylaşın. Kitabın toplu siparişleri için özel indirimli fiyatlandırma mevcuttur.

Darren Hardy hakkında daha fazla bilgi

Darren Hardy'nin kuruluşunuzla Bileşik Etki'de bulunan ilkeler veya diğer başarı içgörüleri hakkında konuşmasını sağlamak için e-posta speaker@SUCCESS.com.

Darren hakkında daha fazla bilgi için şu adresi ziyaret edin: www.DarrenHardy.com.Darren ve benzer düşüncelere sahip, hırslıbaşarılılardan oluşan bir toplulukla çevrimiçi bağlantı kurun:





www.twitter.com/darrenHardy www.facebook.com/darrenHardyfan http://darrenHardy.suCCess.com

How to get the success you desire and the life you deserve.

"The Compound Effect is a must-read book for success seekers. You want to know what it takes? You want to know what to do? It's all in these pages. The Compound Effect is a clear and concise success operation manual!"
—**John C. Maxwell,** speaker and best-selling author of *The 21 Irrefutable Laws of Leadership*

"Darren Hardy has written a new 'bible' for the self-improvement space. If you are looking for the 'real deal,' a real program, with real tools that can change your life and make your dreams a reality, The Compound Effect is it!"
—**David Bach,** financial expert and best-selling author of *The Automatic Millionaire*

"If you are hungry to be successful, this is it. The fundamentals of all the success you ever wanted to achieve condensed into one book. Don't read this; consume it, study it, make it your operation manual for life."
—**Les Brown,** speaker, speech coach and author of *Live Your Dreams*

"Life doesn't come with an instruction manual for success, so Darren Hardy has written one for you. The Compound Effect shows you how small, smart choices add up to transform your life."
—**Harvey Mackay,** best-selling author of *Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive*

"The principles in this book are as practical as they are deceptively powerful. I'll be applying it to my fitness, my family, even my faith life."
—**Patrick Lencioni,** president of The Table Group and author of *The Five Dysfunctions of a Team*

"Darren Hardy has a panoramic view of what it takes to be a success. He's a bona fide expert who shares what he's learned from firsthand experience to help you achieve greater success. This does more than get you pumped up—it gives you a plan. I recommend it!"
—**Mark Sanborn,** leadership expert and best-selling author of *The Fred Factor*

Darren Hardy, publisher of *SUCCESS* magazine, presents THE **COMPOUND EFFECT**, a distillation of the fundamental principles that have guided the most phenomenal achievements in business, relationships, and beyond. This easy-to-use, step-by-step operating system allows you to multiply your success, chart your progress, and achieve any desire.

ISBN 9780981951249 -9



SUCCESS | BOOKS
THECOMPOUNDEFFECT.COM