TIME · SOCIAL · MENTAL · PHYSICAL · FINANCIAL

The 5 Types of Wealth



A TRANSFORMATIVE GUIDE
TO DESIGN YOUR DREAM LIFE

Sahil Bloom

The 5 Types of Wealth

A Transformative Guide to Design Your Dream Life

Sahil Bloom



BALLANTINE BOOKS
NEW YORK

Hiçbir kitap, güvenilir bir hekimin tanı uzmanlığının ve tıbbi tavsiyesinin yerini tutamaz. Sağlığınızı etkileyebilecek herhangi bir karar vermeden önce, özellikle herhangi bir sağlık sorununuz varsa veya tedavi gerektirebilecek belirtileriniz varsa, lütfen mutlaka doktorunuza danışın.

Bazı isimler gizliliği korumak amacıyla değiştirilmiştir.

Telif hakkı © 2025 SBloom Advisory Inc.'e aittir.

Penguin Random House telif haklarına değer verir ve destekler. Telif hakkı yaratıcılığı besler, farklı sesleri teşvik eder, ifade özgürlüğünü destekler ve canlı bir kültür yaratır. Bu kitabın yetkili bir baskısını satın aldığınız ve telif hakkı yasalarına uyarak, izinsiz olarak herhangi bir bölümünü çoğaltmadığınız, taramadığınız veya dağıtmadığınız için teşekkür ederiz. Yazarları destekliyor ve Penguin Random House'un her okuyucu için kitap yayınlamaya devam etmesine olanak sağlıyorsunuz. Lütfen bu kitabın hiçbir bölümünün yapay zeka teknolojileri veya sistemlerinin eğitimi amacıyla hiçbir şekilde kullanılamayacağını veya çoğaltılamayacağını unutmayın.

Her hakkı saklıdır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde, Penguin Random House LLC'nin bir bölümü olan Random House'un bir markası olan Ballantine Books tarafından yayınlanmıştır, New York.

BALLANTINE BOOKS ve logoları, Penguin Random House LLC'nin tescilli ticari markalarıdır.

Görseller © Sahil Bloom KONGRE KÜTÜPHANESI YAYIN KATALOĞU VERILERI İsimler: Bloom, Sahil, yazar. Başlık: Zenginliğin 5 Türü: Hayalinizdeki Hayatı Tasarlamak İçin Dönüştürücü Bir Rehber / Sahil Bloom.
Diğer başlıklar: Beş çeşit zenginlik Açıklama: Birinci baskı. | New York: Ballantine Books, [2025] | Tanımlayıcılar: LCCN 2024050105 (basılı) | LCCN 2024050106 (e-kitap) | ISBN 9780593723180 (ciltli) | ISBN 9780593723197 (e-kitap) Konular: LCSH: Başarı | Zenginlik | Mutluluk | Kendini Gerçekleştirme.
Sınıflandırma: LCC BF637.S8 B55 2025 (basılı) | LCC BF637.S8 (e-kitap) | DDC 158—dc23/eng/20241122
LC kaydına https://lccn.loc.gov/2024050105 adresinden ulaşılabilir.
LC e-kitap kaydına https://lccn.loc.gov/2024050106 adresinden ulaşılabilir.

Uluslararası baskı ISBN 9780593983522

E-kitap ISBN 9780593723197

randomhousebooks.com

Caroline Cunningham tarafından tasarlanan kitap, e-kitap formatına uyarlanmıştır.
Suluboya fırça darbeleri: AdobeStock/Elena Panevkina Kapak tasarımı: Lucas Heinrich
ep_prh_7.1a_150122614_c0_r0

İÇINDEKILER

Giriş: Bir Ömür Boyu Sürecek Yolculuk

Hayalinizdeki Hayatı Tasarlamak

1. Bin Yıllık Bilgelik: Gençliğinizdeki Kendinize Hangi Tavsiyeyi Verirdiniz?

2. Beş Çeşit Zenginlik

3. Servet Puanı

4. Hayatın Jiletini Taklit Etmek: Dünyayı Pencereden İzlemek

5. Gerçek Yönünüz: Doğru Dağa Tırmanmak

Zaman Zenginliği

6. Büyük Soru: Sevdiklerinizle Geçirebileceğiniz Kaç Anınız Kaldı?

7. Zamanın Kısa Tarihi

8. Zamanın ve Zenginliğin Üç Temel Direği

9. Zaman ve Zenginlik Rehberi: Başarı Sistemleri

10. Özet: Zaman Zenginliği

Sosyal Zenginlik

11. En Büyük Soru: Cenazenizde Ön Sırada Kimler Oturacak?

12. Eşsiz Sosyal Türler

13. Günler Uzun Ama Yıllar Kısa: Anne Babalar, Çocuklar ve Kayıp Zaman

14. Sosyal Zenginliğin Üç Temel Direği

15. Sosyal Zenginlik Rehberi: Başarı Sistemleri

16. Özet: Sosyal Zenginlik

Zihinsel Zenginlik

17. Büyük Soru: On Yaşındaki Haliniz Bugün Size Ne Söylerdi?

18. Zaman Kadar Eski Bir Hikaye

19. Zihinsel Zenginliğin Üç Temel Direği

20. Zihinsel Zenginlik Rehberi: Başarı Sistemleri

21. Özet: Zihinsel Zenginlik

Fiziksel Zenginlik

22. Büyük Soru: Sekseninci Yaş Günü Partinizde Dans Edecek misiniz?

23. Küçük Dünyamızın Hikayesi

24. Maddi Zenginliğin Üç Temel Direği

25. Fiziksel Zenginlik Rehberi: Başarı Sistemleri

26. Özet: Fiziksel Zenginlik

Finansal Varlık

27. Büyük Soru: *Yeterliliğin* Tanımı Sizin İçin Nedir?

28. Finansal Eğlence Parkı

29. Finansal Zenginliğin Üç Temel Direği

30. Finansal Zenginlik Rehberi: Başarı Sistemleri

31. Özet: Finansal Varlık

Sonuç: İnanç Sıçraması

Teşekkürler

Notlar

İndeks

Eşim Elizabeth ve oğlum Roman için.
İkiniz yanımda olduğunuz sürece kendimi her zaman dünyanın en zengin insanı gibi hissediyorum.

ÖNSÖZ

Ömür Boyu Sürecek Bir Yolculuk

"Anne babanı ölmeden önce on beş kez daha göreceksin ."

Aşağıda anlatılanların tamamı, o basit kelimelerin hayatımı nasıl değiştirdiğinin ve sizin hayatınızı nasıl değiştirebileceğinin hikayesidir.

Mayıs 2021'de, Kaliforniya'da sıcak bir akşamda, eski bir arkadaşımla bir şeyler içmek için oturdum. Masamıza yerleşirken, nasıl olduğumu sordu. İlk başta, hepimizin alışkın olduğu standart cevabı verdim: "İyiyim. Meşgulüm!" Bunu, *meşgul olmanın* bir onur nişanı olduğu, *daha stresli* olmanın gurur duyulacak bir şeymiş gibi algılandığı modern çağın tüm istemeden gelen ironisiyle söyledim. Ona aynı soruyu sorduğumda, tipik meşguliyet yarışıyla cevap vermek yerine, babasının geçen yıl hastalanmasından beri "önemli şeylere zaman ayırdığını" söyledi. Sözlerindeki beklenmedik kırılganlık, bu "sohbet" buluşmalarını tanımlayan tipik konuşma yolundan beni uzaklaştırdı. Yeni bir yol açmıştı ve direnmek yerine, Kaliforniya'da yaşamanın, Doğu Yakası'ndaki yaşlı ebeveynlerimden çok uzakta olmanın beni yormaya başladığını ekleyerek o yoldan ilerledim.

Bu nadir duygusal dürüstlük, hayatımın seyrini değiştiren etkileşimi tetikledi:

Arkadaş: Anne babanı ne sıklıkla görüyorsun?
Ben: Şu an belki yılda bir kez.
Arkadaş: Peki, kaç yaşındalar?
Ben: Altmışlı yaşlarımın ortalarındayım.

ARKADAŞ: Tamam, yani anne baban ölmeden önce onları on beş kez daha göreceksin.

Yürek burkan bir darbe.

İçgüdüsel olarak öfkelenmemek için derin bir nefes almak zorunda kaldım. Bu eski bir arkadaştı, anne babamı yakından tanıyan biriydi. Duyarsızlık etmek niyetinde değildim—sadece… matematikti. Ortalama yaşam süresi yaklaşık seksen yıldır; anne babam altmışlı yaşlarının ortalarındaydı ve onları yılda bir kez görüyordum. Hesaplamalara göre, vefat etmeden önce onları on beş kez daha görecektim.

Beni mahveden matematik buydu. *Hayatımı değiştiren matematik buydu.*

YANLIŞ OYUNU OYNAMAK

Ben, iki dünyanın beklenmedik bir çarpışmasından doğdum; alışılmışın dışında bir düşünce DNA'mda var. 1978'de, Hindistan'ın Bangalore şehrinde doğup büyüyen annem Lakshmi Reddy, Massachusetts, South Hadley'deki Mount Holyoke Koleji'nde okumak için tek yönlü bir biletle uçağa bindi. Ailesi, haklı olarak, eve asla dönmeyeceğinden endişeliydi. Arkadaşları, Amerikalı bir adamla tanışacağını, aşık olacağını ve o uzak ülkede bir hayat kuracağını söylemişti. Haklıydılar.

Babam, New York'un Bronx bölgesinde Yahudi bir ailede doğup büyümüş, baskıcı babası tarafından önceden belirlenmiş bir hayata sahipti; bu hayat, Yahudi bir kızla evlenmeyi ve akademik alanda istikrarlı bir kariyere sahip olmayı içeriyordu. Neyse ki, kaderin (eğer buna inanıyorsanız) farklı planları vardı.

Filmlere konu olacak türden bir olay örgüsüyle, 1980 yılında Princeton Üniversitesi kütüphanesinde yolları kesişti. Annem yüksek lisans programını finanse etmek için çalışıyordu, babam ise doktora tezinin son aşamalarındaydı. Dokuz bin kilometre uzaktaki ailesinin endişelerini bir kenara bırakan annem, cesaretini toplayıp babamı bir randevuya davet etti. Dondurmalarını yerken, lafı dolandırmayı sevmeyen babam, ona, "Ailem

bizi asla kabul etmeyecek," dedi. Annem, " *biz" kelimesinin kullanımından duyduğu heyecanla,* mesajı tamamen kaçırdı.

Ne yazık ki, haklıydı; bugün anlaması imkansız görünen çeşitli nedenlerden dolayı, babamın ailesi yeni başlayan ilişkimizi kabul etmedi. Kavga o kadar şiddetlendi ki, sonunda ailesiyle annem arasında seçim yapmak zorunda kaldı. Babamın anne babasını hiç tanımadım ve o da onları bir daha hiç görmedi, ancak onun kararının mirası -her şeyden önce gerçek aşkı seçmek- doğduğum dünyanın temelini oluşturdu.

Çocukluğum ve gençliğim, ders kitaplarında yer alan *başarı* tanımına doğru istikrarlı, monoton bir yürüyüştü. Okulda başarılıydım—belki de bugün bile "Neden tıp fakültesine girmeyi denemiyorsun?" diye soran seçici Hintli anneme göre değil—ama aklım hep beyzbol sahasındaydı. Doğal yeteneğim ve çok çalışmam sayesinde Stanford Üniversitesi'nde beyzbol oynamak için burs kazandım. Anneme haberi verdiğimde yüzündeki ifadeyi asla unutmayacağım. Her zaman oynayan, hiç ders çalışmayan, işe yaramaz oğlunun Stanford'a kabul edildiğine olan şaşkınlığı paha biçilmezdi.

Profesyonel beyzbolda zafer dolu bir kariyer hayaliyle Kaliforniya'ya uçtum, ancak üçüncü sınıfta geçirdiğim omuz sakatlığı bu hayallerimi suya düşürünce, sınıfta kendime yer bulmak ve alternatif bir gelecek planlamak zorunda kaldım. Sorun şu ki, nasıl bir gelecek inşa etmek istediğime dair hiçbir fikrim yoktu.

Bu bilmeceyi çözmek için, hırslı herhangi bir genç insanın yapacağını düşündüğüm şeyi yaptım: Tanıdığım en zengin insanlara gittim ve onlardan işleri ve bu işe nasıl girebileceğim hakkında bilgi aldım. Yatırım dünyasında servet kazanmış bir aile dostumla yaptığım, dönüm noktası niteliğindeki bir konuşmayı çok net hatırlıyorum. Bana okuldan mezun olur olmaz bir yatırım şirketine katılmamı önerdi ve argümanı basitti: "Hemen yılda yüz bin dolar kazanacaksın, kısa süre sonra yılda beş yüz bin dolar ve otuz yaşına geldiğinde, ne yapacağını bilemeyeceğin kadar çok para kazanacaksın." Bu, basit ve temel bir varsayıma dayanarak bana oldukça iyi geldi: Para doğrudan başarıya ve mutluluğa yol açacaktır.

Doğrusunu söylemek gerekirse, bu anlayışı ne zaman resmen benimsediğimden emin değilim. Babam akademisyendi ve annem küçük bir

işletme sahibiydi—her zaman yeterince paramız vardı, ama kesinlikle zengin değildik, özellikle de "ne yapacağını bilemeyecek kadar çok para kazanmak" ölçütüne göre. Çocukken çok zengin bir arkadaşım vardı. İnanılmaz bir evi, en yeni oyuncakları vardı ve sürekli en yeni ve en iyi spor ekipmanlarını alıyordu. Onun hayatına imreniyordum. Bütün bu şeylerin onu gerçekten mutlu edip etmediğini, *yalnız başına* yediği şef tarafından hazırlanmış akşam yemeğini , *sevgiyle çevrili* bir masada yenen paket yemekle değiştirip değiştirmeyeceğini hiç sorgulamadım. Daha sonra, sık sık statüyü Goldman Sachs veya McKinsey'den en yüksek teklifi alan kişiyle ölçen başarılı öğrencilerle birlikte üniversiteye gittim, bu yüzden başarı ve mutluluğun doğası hakkındaki temel varsayımımın, gerçek dünyaya girmeye hazır olduğum zamana kadar sağlam bir şekilde yerleşmiş olduğunu söylemek güvenli.

Mark Twain'in sık sık alıntılanan şu sözü vardır: "Sizi başınıza bela sokan şey bilmediğiniz şeyler değil, kesin olarak bildiğiniz ama aslında doğru olmayan şeylerdir." Ben de aile dostumun tavsiyesine uyup Kaliforniya'da ilk yılımda altı haneli rakamlara ulaşacak bir işi kabul ettiğimde, bunun iyi bir hayata giden yolumun başlangıcı olduğundan *emindim* ; zamanımı harcarsam, sonunda para ve mutlulukla dolu, stressiz bir geleceğe ulaşacağımdan emindim.

Emin olduğum şey aslında *doğru değildi;* henüz bunun farkına varmamıştım.

Otuz yaşıma geldiğimde, başarının neye benzediğine dair inancımın her göstergesine ulaşmıştım. Yüksek maaşlı işim, unvanım, evim, arabam vardı; her şey yerli yerindeydi. Ama yüzeyin altında mutsuzdum. Benimle ilgili bir sorun olduğunu düşünmeye başladım. Yıllarca başımı öne eğmiş, uzun çalışma saatlerini kabullenmiş, başarı diyarının çok yakınımda olduğuna inanmıştım. Yolun her adımında kendime, o diyara ulaşmak için sadece bir bonus, bir terfi veya pahalı bir şişe şaraba ihtiyacım olduğunu söylüyordum.

Sonra bir gün, her şeyi başardığımı fark ettim ve aklımdan geçen tek şey şuydu *: Hepsi bu mu?*

Varış yanılgısı , bir başarıya veya hedefe ulaşmanın hayatımızda kalıcı tatmin ve memnuniyet duyguları yaratacağı yanlış varsayımıdır. Hedef

olarak belirlediğimiz şeye ulaştığımızda nihayet " *vardım* " hissini yaşayacağımızı yanlış bir şekilde varsayıyoruz. Otuz yaşındaydım ve milyonlarca dolar kazanıyordum. Varmıştım . Ama beklediğim mutluluk ve tatmin duyguları hiçbir yerde yoktu. Bunun yerine, sadece daha fazlasını yapma ihtiyacının, asla yeterince sahip olamamanın o tanıdık korkusunu hissediyordum.

Eminim bu deneyimi yaşayan tek kişi ben değilim. Gençliğinizde hayalini kurduğunuz şey, elde ettikten sonra şikayet ettiğiniz şeye kaç kez dönüştü? Özlem duyduğunuz ev, çok küçük olduğu için homurdandığınız, sürekli tamire ihtiyacı olan bir eve dönüştü. Takıntılı olduğunuz araba, bir an önce değiştirmek istediğiniz, sürekli tamirde olan bir arabaya dönüştü. Gözlerinizi kamaştıran nişan yüzüğü, kusurları yüzünden yenilemeniz gereken bir yüzüğe dönüştü.

Daha da kötüsü, sürekli daha fazlasını arama isteği, tam önümde duran şeyin muhteşem güzelliğini görmemi engellemişti. Platon'un erken dönem eserlerinde kaydedilen bir fablda, Miletli Thales adlı bir filozof, yıldızlara saplantılı bir şekilde bakarak yürürken, ayaklarının dibinde görmediği bir kuyuya düşer. Jean de La Fontaine'in şiirsel bir anlatımı şöyle son bulur:

Kırsal kesimde ve şehirde kaç kişi,
Asıl işlerini ihmal etmek;
Ve gerekli onarım yapılmadığı için,
Gerçek bir ev yıkıldı,
Havada bir kale inşa etmek mi? [1]

Hayallerimin peşinden koşuyordum, gerçek evimin yıkılmasına izin verdiğimin farkında değildim: Uykusuzluk ve hareketsizlikten sağlığım bozulmuştu, enerjimin olmaması ilişkilerimi olumsuz etkilemişti ve arkadaşımın keskin matematiksel hesaplamalarının da açıkça gösterdiği gibi, en çok sevdiğim insanlarla geçirdiğim zaman iç karartıcı bir şekilde sınırlıydı ve hızla elimden kayıp gidiyordu.

Sadece para kazanma peşinde koşmam, yavaş yavaş ve sistematik bir şekilde beni tatmin edici bir hayattan mahrum bırakıyordu.

O ılık Mayıs akşamında, arkadaşım gittikten sonra birkaç içki daha bitirirken, bir şeylerin değişmesi gerektiğinden emindim. Her şeyi ikinci plana atarak *tek bir şeye* öncelik vermiştim .

Dışarıdan bakıldığında kazanıyordum, ama eğer kazanmak böyle bir şeyse, *yanlış oyunu mu oynuyorum diye düşünmeye başladım.*

SKOR TABLOSU SORUNU

Hayattaki en büyük keşifler doğru cevapları bulmaktan değil, doğru soruları sormaktan gelir.

Eğer yanlış oyunu oynuyorsam, doğru oyun hangisiydi?

Bu soru, keşif yolculuğumun başlangıç noktasıydı. *Doğru oyunu*, gerçekten istediğim hayata götürecek olan oyunu tanımlamalıydım. Elime geçen her şeyi okudum; yüzlerce kitap ve on binlerce sayfa... Kendimi içinde bulduğum labirenti anlamlandırmama yardımcı olabilecek her şey: eski kişisel gelişim klasikleri ve modern kişisel gelişim kitapları. Tarih boyunca yaşamış büyük erkek ve kadınların biyografileri. Dini metinler, çeşitli kültürlerden destanlar ve kahramanın yolculuğuna dair efsanevi öyküler.

Ancak okumanın sizi ancak belli bir yere kadar götürebileceğini fark ettim; insanlığı derinlemesine anlamak için kendinizi insan deneyimine kaptırmanız gerekiyor.

Hayatın her kesiminden insanlarla sohbet ettim. Onları aradım. Yanlarına uçtum. Onlarla oturdum. Onları dinledim. Yeni mezun üniversite öğrencilerinden Fortune 100 şirketlerinin CEO'larına. Evde kalan ebeveynlerden geçimini sağlamak için birden fazla işte çalışanlara. Bavullarıyla yaşayan profesyonel sporculardan kayak tutkunlarına ve dijital göçebelere. Yaşam koçlarından ve ruhani rehberlerden fabrika işçilerine ve oto tamircilerine kadar. İnsan deneyiminin bir öğrencisi oldum.

Eşini yakın zamanda kaybeden ve keder dalgalarıyla boğuşan, küçük kızıyla yalnız kalan bir adamla saatler geçirdim; hepimizin erişebileceği daha derin bir sevgi anlayışını paylaştı. Hayalindeki işe başlamak

üzereyken ameliyat edilemez bir beyin tümörü teşhisi konulan ve planları altüst olup beklentilerini tamamen yeni bir seviyeye ayarlamak zorunda kalan yirmi sekiz yaşındaki bir gençle yakınlaştım. Kariyer ve annelik hırsları arasında zorlu bir denge kurmaya çalışan, CEO unvanı ve sorumlulukları oğlunun hayatında derinden var olma arzusunu ağırlaştıran yeni bir anneyle konuştum. Yirmi beş yıllık hapis cezasından sonra yeni tahliye olan bir adamla röportaj yaptım ve zamanın dinamik, değişken doğası ve daha yüksek bir manevi amaca yönelik arayışının ona nasıl bir istikrar sağladığı hakkındaki sözlerine hayran kaldım. Kırk altı yaşında bir berberle tanıştım ve bana gülümseyerek, "Faturalarımı ödeyebiliyorum ve kızlarımı yılda iki kez tatile götürüyorum. Bana sorarsanız, zengin bir adamım" dedi. Yakın zamanda resim yapmaya karar vermiş doksan yaşında bir kadınla yemek yedim ve bana yaratıcılığın ve topluluğun ona hayat verdiğini söylerken geniş bir gülümsemeyle karşılık verdi. Kariyerlerinin ilk yıllarında nasıl yol alacaklarına karar vermeye çalışan, aile ve toplumsal beklentilerle kendi anlam arayışları arasındaki gerilimle boğuşan sayısız gençle konuştum. İkiz oğullarını trajik bir şekilde kaybetmiş ama anlaşılmaz üzüntünün ortasında doğada yaptığı günlük yürüyüşlerde şifa ve hatta neşe bulmuş bir babayla oturdum.

Her görüşmede, bir akıl hocamın bana önerdiği güzel bir görselleştirme egzersizini uyguladım. Gözlerinizi kapatın ve seksen yaşında (ya da doksan yaşındaysanız yüz yaşında!) ideal gününüzü hayal edin. Canlı bir şekilde hayal edin. Ne yapıyorsunuz? Kimlerle birliktesiniz? Neredesiniz? Nasıl hissediyorsunuz? Bu egzersiz, ideal gelecekteki sonu aklınızda tutarak başlamanızı sağlar; bu da, istenen sonuca ulaşmak için şimdiki eylemleri tersine mühendislik yoluyla planlamak için kullanılabilecek başarılı bir yaşamın kişisel tanımını oluşturur.

Bu süreç boyunca ve yüzlerce kitap, binlerce saatlik gülümsemeler, gözyaşları, kahkahalar ve sessizliklerle dolu sohbetler sayesinde güçlü bir farkındalığa ulaştım:

Hepimiz aynı şeyi istiyoruz ve bunun parayla çok az ilgisi var.

Genç girişimciden emekliye, yeni anneden çocukları evden ayrılmış anneye, zengin avukattan orta sınıf öğretmene kadar ideal gelecek sonları

şaşırtıcı derecede uyumlu görünüyor:

Zaman, insanlar, amaç, sağlık.

İstisnasız olarak, bu egzersizi uyguladığım her bir kişinin ideal gelecekteki gününün merkezinde bu temel unsurlardan bazıları yer alıyordu: Sevdikleriyle birlikte zaman geçirmek, amaç ve gelişim sağlayan aktivitelere katılmak, zihnen, bedenen ve ruhen sağlıklı olmak.

Para bu amaçlara ulaşmayı kolaylaştıran bir araçtı, ancak kendi başına bir amaç değildi.

Bu gerçeği fark ettiğimde anladım: *Yanlış oyunu oynamıyordum, oyunu yanlış oynuyordum.*

Sorun skorboarddaydı.

Skor tablomuz bozuk. Bizi zenginlik, başarı, mutluluk ve tatmin kavramlarını tamamen parayla tanımlayan dar bir ölçütle sınırlandırıyor. Ve neyi ölçtüğünüz önemlidir. Avusturyalı yönetim gurusu Peter Drucker'a atfedilen ünlü bir sözde, "Ölçülen şey yönetilir." Bu ifade, ölçülen ölçütlerin önceliklendirdiğimiz ölçütler olduğunu ima eder. Başka bir deyişle, skor tablosu önemlidir çünkü eylemlerimizi, oyunu nasıl oynayacağımızı belirler.

Bozuk skor tabelanız savaşı kazandığınızı gösterebilir, ancak sorunlar sizi bekliyor:

- Zaman parmaklarınızın arasından akıp gidiyor.
- İlişkilerinizde çatlaklar oluşmaya başladı.
- Amacınız ve gelişiminiz solup gider.
- Fiziksel canlılığınız azalır.

Bozuk skor tablosu, bozuk eylemler. Sadece parayı ölçersek, tüm eylemlerimiz onun etrafında dönecektir. Oyunu *yanlış oynayacağız.*

Servetimizi daha kapsamlı bir şekilde ölçmek için puan tablosunu düzeltirsek, eylemlerimiz de buna göre şekillenecektir. Oyunu *doğru oynayacağız.* Doğru puan tablosu, doğru eylemler.

Bu anlayışla yola çıkarak, okumalarımda, konuşmalarımda ve deneyimlerimde tekrar tekrar karşıma çıkan zamansız temellere dayanan,

hayatlarımızı ölçebileceğimiz yeni bir araç geliştirmek için bir yolculuğa çıktım: zaman, insanlar, amaç, sağlık. Bu temellerin önemli olduğunu bilmek yeterli değildi; onları ölçmenin bir yoluna, ilerlememi takip etmenin ve onları inşa etmeye yönelik günlük eylemlerimin etkisini değerlendirmenin bir yoluna ihtiyacım vardı.

Bu kitap, o yolculuğun bir tezahürüdür.

Kim olursanız olun ve hayatınızın hangi aşamasında olursanız olun, bu kitap sizin için:

Hayatın diğer her şeyi bağlamında kariyerlerine nasıl öncelik verecekleriyle boğuşan yeni mezunlar. Kariyer hırslarını çocuklarının ilk yıllarında yanlarında olma arzusuyla dengelemeye çalışan yeni anneler. Hayatlarının son üçte birini nasıl geçireceklerini düşünen emekliler. Fedakarlıkların buna değip değmediğini sorgulamaya başlayan deneyimli yöneticiler. Yeni bir ülkenin kariyer fırsatları ve aileden uzaklık arasında bocalayan göçmenler. Çocukları büyürken kariyerlerinin en verimli yıllarını yöneten genç babalar. Uzun çalışma saatleri ile hayat arkadaşı bulma arzusu arasındaki gerilimi hisseden yükselen şirket yıldızları. Birlikte yeni bir yaşam evresi kurmayı düşünen orta yaşlı, çocukları evden ayrılmış çiftler.

Bu kitapta yer alan öyküleri, soruları ve çerçeveleri ele alırken kullandığınız bakış açısı benzersiz olsa da, kullanılan araçlar evrenseldir.

"Beş Zenginlik Türü", doğru şeyleri ölçmenin, daha iyi kararlar almanın ve zenginliğe, başarıya, mutluluğa ve tatmine giden yolculuğunuzu tasarlamanın yeni bir yolunu sunuyor. Daha da önemlisi, bu hedeflere doğru ilerlemenizi sağlayacak yüksek etkili ilkeler, fikirler, sistemler ve çerçeveler için bir rehber de sağlıyor.

Bu bir yolculuk olacak, ancak bugün başlayabileceğiniz ve dünyanızı hayal edebileceğinizden çok daha hızlı değiştirebilecek bir yolculuk.

Bir hafta içinde harekete geçebilirsiniz. Bir ay içinde etkisini görebilir ve hissedebilirsiniz. Bir yıl içinde her şey farklı olacaktır.

Tüm hayatınız bir yılda değişebilir. On yıl değil, beş yıl değil, üç yıl değil. Bir yıl. Doğru soruları sormanın bir yılı. Doğru şeyleri ölçmenin ve önceliklendirmenin bir yılı. Doğru eylemlere odaklanmış, günlük çabanın bir yılı.

İnanın bana, bunu bizzat yaşadım.

Mayıs 2021'de, sessizce mutsuzdum; bozuk skor tablom ve önceliklerim beni yavaş yavaş geri dönüşü olmayan bir noktaya doğru sürüklüyordu.

Bir hafta içinde harekete geçmeye başlamıştım. Eşimle hayatlarımızı nasıl değerlendirmek istediğimiz konusunda derin ve acı verici konuşmalar yaptık ve bizi geleceğe yönlendirecek öncelikler ve değerler konusunda hemfikir olduk.

Bir ay içinde etkisini görebildim ve hissedebildim. Olumlu bir etki yaratma amacım etrafında şekillenen yeni bir profesyonel yolculuğa çıkmak için zor ama önemli bir karar vermiştim. Sağlığımı yeniden önceliklendirdim, hareket, beslenme ve uyku gibi sıkıcı temel konulara odaklandım. En önemlisi, eşimle birlikte Kaliforniya'daki evimizi sattık ve ebeveynlerimize daha yakın olmak için Doğu Yakası'na taşınmaya başladık; bu karar, "Ebeveynlerinizi ölmeden önce on beş kez daha göreceksiniz" sözünü acı bir gerçeklikten, geçmiş bir hayatın anısına dönüştürdü.

Bir yıl içinde her şey farklıydı; tüm hayatım değişmişti. Yeni enerji yaratan girişimcilik projelerim gelişiyordu ve her gün birkaç kez yürüyüşe çıkma, sağlam bir sağlık rutini için zaman ayırma ve bana neşe getiren projelere ve insanlara odaklanma özgürlüğüne sahiptim. Kaliforniya'da çocuk sahibi olmakta zorlanmış olsak da, New York'taki yeni evimize taşındıktan kısa bir süre sonra, karımın hamile olduğu haberiyle kutsandık. 16 Mayıs 2022'de oğlumuz Roman'ı dünyaya getirdi. Hastaneden döndüğümüzde ve sokağımıza girdiğimizde, Roman'ın her iki dede ve nenesinin de araba yolunda sevinçle beklediğini gördüm; ailemiz onu eve, *bizi* eve hoş geldin demek için oradaydı.

O ayın sıcak bir Cuma öğleden sonrasında, Roman'la yürüyüşe çıkmıştım ki kaldırımda yaşlı bir adam yanıma yaklaştı. "Yeni doğmuş kızımla burada durduğumu hatırlıyorum. Şimdi kırk beş yaşında. Zaman çok hızlı geçiyor, kıymetini bil," dedi. Bu sözler beni derinden etkiledi. Ertesi sabah uyandım ve oğlumu yatağa aldım. Karım hâlâ huzur içinde uyuyordu. Sabahın erken saatleriydi ve bahar güneşinin ilk ışıkları yatak odamızın penceresinden içeri sızmaya başlamıştı. Gözleri kapalı, dudaklarında küçük, son derece

mutlu bir gülümseme olan oğluma baktım. O anda derin bir his yaşadım: Varmıştım ama hayatımda ilk kez, artık istediğim hiçbir şey kalmamıştı.

Bu kadarı *yeterliydi.*

Daha fazlasını aramanın, *yeterliliğin güzelliğinden sizi uzaklaştırmasına asla izin vermeyin.*

Adım Sahil, "yolculuğun sonu" anlamına geliyor. Benim için bu kitap, kırık skor tablosunu reddedip hayatımı yeni bir skor tablosuna odaklamam sayesinde mümkün olan ilk yolculuğumun sonunu işaret ediyor. Bundan sonraki sayfalarda, aynısını nasıl yapacağınızı göstereceğim.

Bu, ömür boyu sürecek bir yolculuk. Umarım keyfini çıkarırsınız.

Hayalinizdeki Hayatı Tasarlamak

1.

Bin Yıllık Bilgelik

Gençlik yıllarınızdaki halinize ne gibi tavsiyeler verirdiniz?

2022 YILININ SONLARINDA, YILLIK DOĞUM GÜNÜ RITÜELIMIN BIR PARÇASI OLARAK BU SORUYU SEKSEN VE DOKSAN YAŞLARINDAKI BIR DÜZINE KIŞIYE SORDUM . Her yıl, beni düşünmeye ve gelişmeye itecek yeni ve (umarım) ilginç bir egzersiz yapıyorum. Geçmiş yıllarda, tüm aileme ve arkadaşlarıma şükran mektupları yazmış, on iki saatlik sessiz bir yürüyüşe çıkmış ve misogi meydan okumasının (yılın geri kalanında kalıcı faydalar sağlayacak kadar zorlu bir şeyi bir günde yapmayı içeren bir Japon ritüeli) kendi versiyonumu denemiştim.

Ancak 2022 farklı hissettirdi.

Oğlumun Mayıs ayındaki doğumu, en temel gerçeklikle, yani zamanla olan ilişkimde bir değişikliğe yol açtı. Zamanın geçişini gözlemlemek –hem onun günlük değişimlerinde hem de hayatının yeniliğiyle ebeveynlerimin hayatlarının aniden ortaya çıkan olgunluğunun yan yana gelmesinde– zamanın doğasıyla boğuşmama neden oldu.

Zamanın sunduğu bilgeliği, çok daha fazla deneyim yaşamış olanlarla konuşarak keşfetmeye karar verdim. Genç ve saf halim, hayat yolunu çizerken tanıdığı en zengin insanlardan tavsiye almıştı. Daha yaşlı ve (biraz daha) aydınlanmış halim ise aynı şeyi yapmak için tanıdığı en bilge insanlardan tavsiye alacaktı. Yaşlı insanların öğrendikleri üzerine nasıl düşüneceklerini merak ettim. Nelerden pişmanlık duyuyorlardı? Nerede yanlış yola sapmışlardı? Onlara kalıcı mutluluk ve tatmin getiren şeyler

nelerdi? Hangi sapmalar asıl rotadan daha iyi olmuştu? Emin oldukları halde aslında öyle olmayan şeyler nelerdi?

Doksan yaşında bildikleri ama otuz yaşında bilmeyi diledikleri şeyler nelerdi?

Bu konuşmaları çeşitli ve büyüleyici bir grupla yaptım. Hindistan'da yaşayan, ailesi İngiliz sömürgeciler tarafından kovulmadan önce küçük bir krallığın prensesi olarak doğmuş doksan dört yaşındaki büyükannemle yaptığım görüntülü görüşme şu güzel içgörüyü ortaya çıkardı: "Üzüntüden asla korkmayın, çünkü o genellikle sevginin hemen yanında yer alır." Kariyerini Hollywood yazarı olarak geçirmiş doksan sekiz yaşındaki bir aile dostumdan gelen bir e-posta ise kişisel favorim oldu: "Sesinizi asla yükseltmeyin, sadece bir futbol maçında." Sette tanıştığı ve umutsuzca aşık olduğu eski bir pembe dizi yıldızı olan seksen sekiz yaşındaki eşi ise şunları ekledi: "Sevgili dostlar bulun ve onları kutlayın, çünkü insan olmanın zenginliği sevilmek ve karşılık olarak sevmekte yatar." Yakın bir arkadaşımın seksen yaşındaki babası ise bir mesajda yıllar içinde vücudunun bozulmasından duyduğu pişmanlığı dile getirdi: "Vücudunuza yetmiş yıl daha yaşamak zorunda olduğunuz bir ev gibi davranın." Şöyle ekledi: “Bir şeyde ufak bir sorun varsa, onu tamir edin. Küçük sorunlar zamanla büyük sorunlara dönüşür. Bu, aşk, arkadaşlık, sağlık ve ev için de geçerlidir.” Yetmiş yıllık sevgili eşini yakın zamanda kaybetmiş doksan iki yaşındaki bir adam, ikimizin de gözlerini yaşartan bir şey söyledi; akşamları yaptıkları bu uygulamaya dair şiirsel bir övgüydü bu: “Her gece uyumadan önce eşinize onu sevdiğinizi söyleyin; bir gün yatağın diğer tarafını boş bulacaksınız ve keşke ona söyleyebilseydiniz diyeceksiniz.” Son konuşmam, en yakın arkadaşlarımdan birinin doksan dört yaşındaki büyük teyzesiyle oldu ve o da şu güzel kapanış düşüncesini paylaştı: “Şüpheye düştüğünüzde, sevin. Dünya her zaman daha fazla sevgiye ihtiyaç duyar.”

Yanıtlar, neşeli ve zekice olanlardan ("Ayaklarınız ağrıyana kadar düğünlerde dans edin") derinden etkileyici olanlara ("İyi bir dostluğun körelmesine asla izin vermeyin") kadar çeşitlilik gösterdi. Bazıları yıllar boyunca tekrarlanan yaygın kalıplardı ("Kötü günlerinizden sağ çıkma

konusunda geçmişinizin mükemmel olduğunu kendinize her zaman hatırlatın"); diğerleri ise özgün ve düşündürücüydü ("Hareketsizlikten duyulan pişmanlık, eylemden duyulan pişmanlıktan her zaman daha acı vericidir"). Topladığım bilgelik, 1042 yıllık yaşanmış deneyimin ürünüydü.

Diyaloğu hiçbir şekilde yönlendirmemiştim; sadece soruyu sormuş ve her birinin dilediği gibi yanıtlamasına izin vermiştim. Bağımsız olarak çeşitli konulara odaklanmışlardı: kalıcı ilişkiler kurmak, eğlenmek, gelecekteki zihinsel ve fiziksel sağlığınıza yatırım yapmak, uyumlu çocuklar yetiştirmek ve daha fazlası. Duyduklarımın elbette çok büyük bir değeri vardı, ancak belki de duymadıklarımın daha da büyük bir değeri vardı. Paylaşılan tüm tavsiye, içgörü ve bilgelik arasında dikkat çekici bir eksiklik vardı.

Kimse paradan bahsetmedi.

HER ZAMAN DAHA BÜYÜK BIR TEKNE OLACAKTIR.

Daha fazla ilerlemeden önce önemli bir noktaya değinmek istiyorum: Bu kitap, paranın *önemsiz olduğunu,* dünyevi mallarınızdan vazgeçip Himalayalar'da keşiş gibi yaşamanız ve günde on altı saat sessizlik içinde meditasyon yapmanız gerektiğini savunmayacak. Bunu yapmak istiyorsanız, harika, ama ben size katılmayacağım!

Para *önemsiz bir şey* değil; sadece *tek şey* olamaz.

Para ve mutluluk konusu üzerine yapılan araştırmaların özetini veren üç temel bulgu şunlardır:

1. Para, temel yükleri ve stresi azaltarak düşük gelir seviyelerinde genel mutluluğu artırır. Bu düşük seviyelerde para, mutluluk satın *alabilir* .
2. Bu seviyelerin üzerinde bir geliriniz varsa ve *mutsuzsanız,* daha fazla paranın bunu değiştirmesi pek olası değildir.
3. Eğer bu asgari gelir seviyesinin üzerinde bir geliriniz varsa ve *mutluysanız,* daha fazla para mutluluğunuzu artırmayacaktır.

İkinci ve üçüncü bulgular aynı kritik sonuca işaret ediyor: Finansal refahın temel bir seviyesine ulaştıktan sonra, daha fazla paranın genel mutluluğunuzu anlamlı bir şekilde etkilemesi olası değildir. Başka bir deyişle, para odaklı varsayılan puan tablosu, yolculuğunuzun ilk günlerinde yararlı bir varlık olabilir, ancak daha sonraki günlerde ona bağlı kaldığınızda bir yükümlülüktür. Çok satan yazar, Harvard İşletme Okulu profesörü ve mutluluk bilimi konusunda önde gelen bir otorite olan Arthur Brooks da aynı fikirde. “Para ve mutluluk söz konusu olduğunda, psikolojik kodumuzda bir aksaklık var.” [1] Bu aksaklığın, yaşamın erken dönemlerinde gelir artışlarından elde edilen mutluluk kazanımlarının hatalı bir şekilde tahmin edilmesinden kaynaklandığını savunuyor; yani paranın refahımız üzerindeki olumlu etkisinin bir kısmını çocukluk ve genç yetişkinlik dönemlerimizde deneyimliyoruz ve daha sonra hayatımızın geri kalanını “para çanı çaldığında iyi hisler yaşama beklentisiyle geçiriyoruz.”

Bu aksaklık bizi mecazi bir koşu bandında tutuyor, sürekli koşuyoruz ama hiçbir yere varamıyoruz, bir zamanlar paranın sağladığı erken dönem mutluluğunun peşinde koşuyoruz.

Harvard İşletme Okulu profesörü Michael Norton tarafından 2018'de yayınlanan bir makalede, araştırmacılar bir grup milyonerden (1) 1 ile 10 arasında bir ölçekte ne kadar mutlu olduklarını ve (2) mutluluk ölçeğinde 10'a ulaşmak için ne kadar daha fazla paraya ihtiyaç duyacaklarını sordular. Sonuçlar hakkında yorum yapan Norton, "Gelir-servet spektrumunun en üstündeki herkes temelde iki ila üç kat daha fazla paraya ihtiyaç duyacaklarını söylüyor." dedi. [2]

Bu düşünceyi test etmek için, tanıdığım bir grup maddi açıdan başarılı insana aynı iki soruyu sormaya karar verdim. Yanıtlar şaşırtıcı derecede tutarlıydı: Otuz milyon dolar değerinde bir teknoloji uygulaması kurucusu, mükemmel mutluluğa ulaşmak için iki kat daha fazlasına ihtiyacı olduğunu söyledi; yüz milyon dolar değerinde bir yazılım girişimcisi beş kat daha fazlasına ihtiyacı olduğunu söyledi; üç milyon dolar değerinde bir girişim yatırımcısı ise üç kat daha fazlasına ihtiyacı olduğunu söyledi. "Dürüst olmak gerekirse, bulunduğum yerde mutluyum" diye yanıt veren yirmi beş

milyon dolar değerindeki aydınlanmış bir yatırımcı hariç (ancak "Ama iki katım olsaydı, muhtemelen çok daha sık özel uçakla seyahat edebilirdim, bu da güzel olurdu" diye ekledi), net servet yelpazesinin her kesiminden herkes, mükemmel mutluluğa ulaşmak için iki ila beş kat daha fazla paraya ihtiyaç duyduklarını söyledi.

Yakın zamanda imalat şirketini satıp yüz milyon dolar kazanan bir arkadaşımla yaptığım bir konuşmayı asla unutmayacağım. Çoğu insanın hayal bile edemeyeceği kadar zengin olduğu için şimdi eskisinden daha mutlu olup olmadığını sordum, " *Elbette!"* diyeceğini bekliyordum. Cevabı beni şaşırttı. Anlaşmayı tamamladıktan sonra, kutlamak için bir grup arkadaşı ve ailesiyle birlikte kiralık bir yatla bir haftalık bir geziye çıktığını söyledi. Kendi emeğiyle kazandığı satış gelirleriyle satın aldığı o güzel gemiye herkesin bineceği anı heyecanla bekliyordu. Ama herkes vardığında tuhaf bir şey oldu. Arkadaşlarından biri, daha büyük ve daha lüks bir yatın demirlediği yan taraftaki iskeleye baktı ve "Vay canına, acaba o yatta kim var!" dedi. Arkadaşımın o an hissettiği mutluluk ve memnuniyet, bu karşılaştırmayla hızla söndü.

Her zaman daha büyük bir tekne olacaktır.

Bilge büyüklerin para konusunu özellikle göz ardı etmeleri, para ve mutluluk üzerine yapılan bilimsel araştırmalar ve maddi olarak başarılı kişilerin anekdot niteliğindeki anlatımları sayesinde, bu kitabın özünde yatan en önemli dersi çıkarabiliriz: Zengin yaşamınız parayla *mümkün* olabilir, ancak sonuçta her şey bunun dışında kalan unsurlarla *tanımlanacaktır* .

2.

Beş Çeşit Zenginlik

> Yönünüzü değiştirmezseniz, gitmekte olduğunuz yere geri dönebilirsiniz.
>
> —Lao Tzu

MÖ üçüncü yüzyılda , Epir Kralı Pyrrhus, Yunanistan'da genişleyen bir bölgenin az tanınan lideri olarak iktidara yükseldi. Büyük İskender'in ikinci kuzeni olan Pyrrhus, güçlü ve stratejik bir askeri lider olarak ün kazandı. MÖ 280 yılına gelindiğinde, yarımada genelinde başarılı savaşlar yürütmüş ve bölgenin büyük bir kısmında gücünü pekiştirmişti.

Ancak askeri kariyeri kısa süre sonra değişecekti.

MÖ 280 yılında Kral Pyrrhus, Roma Cumhuriyeti ile savaş halinde olan güney İtalyan şehir devleti Tarentum'dan destek talebi aldı. Tarentum açık bir müttefik olmasa da, Kral Pyrrhus genişleyen Roma Cumhuriyeti'nin kendi gücüne oluşturacağı tehdidi fark etti. "Düşmanımın düşmanı dostumdur" düşüncesinden yola çıkarak, büyük ve iyi eğitimli ordusuyla güney İtalya'ya doğru yelken açtı ve Romalı işgalcileri geri püskürtmeye hazırlandı.

Heraklea kasabası yakınlarındaki bir ovada yapılan savaş, başlangıçta oldukça tek taraflıydı; Kral Pyrrhus'un kuvvetleri, generallerinin küçük Tarentum düşmanlarını kolayca alt edeceklerini açıkça bekledikleri derme çatma Roma ordusunu ezici bir üstünlükle alt etmişti.

Ancak Romalılar toparlandılar ve büyük bir başarıyla geri püskürterek, günlerce süren kanlı el ele çatışmalarla ovaları kırmızıya boyadılar. Savaşın sonunda Kral Pyrrhus zafer ilan edebildi, ancak bu zafer son derece yüksek bir bedelle geldi; baş generali de dahil olmak üzere en iyi askerlerinin çoğunu kaybetti.

Kayıplara rağmen, Kral Pyrrhus krallığının etkisini güney İtalya'ya genişletme fırsatını sezdi ve Asculum kasabası yakınlarında Romalı düşmanla ikinci kez çatışmaya girmeye karar verdi.

Kral Pyrrhus, bir kez daha zafer ilan edebildi, ancak bu zafer, ordusunu fiziksel ve zihinsel olarak harap eden günlerce süren acı dolu çatışmalardan sonra geldi. Savaşın sonunda Kral Pyrrhus'un, "Böyle bir zafer daha ve mahvolduk!" diye haykırdığı söylenir. Bu "zafer" savaşlarının bedeliyle eli kolu bağlanan Epir Kralı Pyrrhus, İtalya'dan çekilerek evine döndü ve beş yıl sonra nispeten bilinmezlik içinde bir savaşta ölmeden önce birkaç önemsiz sefer düzenledi.

Ancak, ardında bir miras bırakma arzusu onu Romalılara karşı o talihsiz savaşlara sürükleyen Kral Pyrrhus için her şey kötü değil. Adı gerçekten de yaşıyor, belki de istediği şekilde olmasa da.

"Pirus zaferi" terimi, galibin o kadar ağır bir bedel ödediği ve bu yüzden yenilgi gibi hissettiği zaferleri ifade eder. Zafer, galibi onarılamaz şekilde yaralar. Muharebeyi kazanır ama savaşı kaybeder.

Bu sadece rastgele bir tarih dersi değil. Bu önemli: Kendi hayatınızda kaçınmanız gereken şey, Pirus zaferi. Ve ne yazık ki, yönünüzü değiştirmezseniz, Pirus zaferine doğru gidiyor olabilirsiniz.

Bu tehlikeli yolda yürümenizin tek bir basit hatası var: Yanlış şeyi ölçüyorsunuz.

Para.

Bir performans ölçütü açık ve belirtilmiş bir hedef haline geldiğinde, insanlar bununla ilişkili ve istenmeyen sonuçları ne olursa olsun, ona öncelik verirler. Her şeye gözünüzü kapatır, tek bir ölçüte odaklanırsınız, başka yerlerdeki maliyetlere aldırış etmezsiniz. Her yeni terfi, maaş zammı

ve ikramiye bir zafer gibi gelirken, yavaş yavaş elinizden kayıp giden bir savaşın acı verici kayıplarını görmezden gelirsiniz. Para sadece ölçüt değil, aynı zamanda açık ve belirtilmiş bir hedef haline gelmiştir.

Verdiğiniz savaş mutluluk, tatmin, sevgi dolu ilişkiler, amaç, gelişim ve sağlıkla ilgili. Eğer verdiğiniz tüm savaşlar yalnızca para ile ilgiliyse, bu savaşları *kazanabilirsiniz* ama savaşı *kaybedersiniz* .

Yoldaki uyarı işaretleri, Kral Pyrrhus'un başına gelenler gibi can kaybı veya uzuv kaybı içermiyor, ancak hiç de hoş değiller:

- Çeyrek dönemlik kar hedefinizi bir kez daha tutturdunuz ama yıl dönümü yemeğini bir kez daha kaçırdınız.
- Rekor bir bonus kazanıyorsunuz ama çocuğunuzun hiçbir spor müsabakasına gidemiyorsunuz.
- İşle ilgili her aramaya evet diyorsunuz ama eski bir arkadaşınızla yeniden bağlantı kurmak için zaman bulamıyorsunuz.
- İşinizde güvenlik için kalıyorsunuz ama daha yüce amacınızın solup yok olmasına izin veriyorsunuz.
- Haftada beş müşteri yemeği düzenliyorsunuz ama merdivenleri çıkarken bile nefes nefese kalıyorsunuz.
- Para kazanma fırsatlarını asla kaçırmazsınız ama huzurunuzu kaybetmekten de hiç çekinmezsiniz.

Eğer gözlerinizi finansal ufuklara dikerek ilerlerseniz, Pirus zaferi sizi bekleyecektir.

YENI SKOR TABLONUZ

Yeni puan tablonuz, *beş farklı zenginlik türünü gösteriyor:*

1. Zaman Zenginliği
2. Sosyal Zenginlik

3. Zihinsel Zenginlik
4. Fiziksel Zenginlik
5. Finansal Varlık

Eski, varsayılan puanlama sistemi tamamen finansal zenginliğe dayanırken, yeni puanlama sistemi gerçek anlamda zengin bir yaşamı tanımlayan çeşitli temellere dayanmaktadır. Beş farklı zenginlik türüyle artık varmayı beklemek zorunda değilsiniz, çünkü mutluluk ve tatmin –eskiden umut edilen bir hedef– yolculuğun kendisinde yer almaktadır. Varmayı beklemek zorunda değilsiniz; her gün varmış gibi hissedebilirsiniz.

Bu yeni skor tablosu, üç ana alanda eski skor tablosuna kıyasla önemli ölçüde daha iyi performans gösteriyor:

1. **Ölçüm:** Mutlu ve tatmin edici bir yaşamın tüm temellerini anlık ölçümlerinize entegre eder ve bu da uygun eylemler için zemin hazırlar. Doğru şeyi ölçerseniz, doğru eylemleri gerçekleştirirsiniz. Savaşı ölçerseniz, savaşın kaosunun ortasında bile onu asla gözden kaçırmazsınız.
2. **Karar:** Küçük ve büyük yaşam kararlarını değerlendirmek için dinamik bir bakış açısı sunar. Sadece Finansal Varlığa odaklanmak yerine, bir kararı beş varlık türünün tamamı üzerindeki etkisine göre değerlendirebilirsiniz. Eski puanlama sisteminde göz korkutucu görünen (Finansal Varlığı olumsuz etkileyecek) bir karar, yeni puanlama sisteminde heyecan verici olabilir (çünkü diğer birçok varlık türünü olumlu etkileyecektir).
3. **Tasarım:** Yıllar içinde değişen önceliklerinizi dikkate alan ve uzun vadeli savaşta zaferinizi feda etmeden belirli bireysel mücadelelere odaklanmanızı sağlayan proaktif bir yaşam tasarımı modeli sunar. Belirli alanlara öncelik vermek için yapmaya istekli (ve isteksiz) olduğunuz ödünleri değerlendirirken netlik yaratır.

Beş zenginlik türünün her biri tek başına önemlidir, ancak kapsamlı ve tatmin edici bir yaşam kurmada kritik olan, bunlar arasındaki ilişkiler,

etkileşim ve önceliklendirmedir.

ZAMAN ZENGİNLİĞİ , zamanınızı nasıl geçireceğinizi, kiminle geçireceğinizi, nerede geçireceğinizi ve ne zaman başka bir şeyle takas edeceğinizi seçme özgürlüğüdür. Zamanın bir varlık olarak kıymetli doğasına, değerine ve önemine dair derin bir anlayış ve takdirle karakterize edilir. En yüksek kaldıraçlı faaliyetlere derin dikkat ve odaklanma yeteneğidir. Zamanınız üzerindeki kontrol, kendi önceliklerinizi belirleme, fırsatlara evet veya hayır deme koşullarını belirleme yeteneğidir. Zaman Zenginliğinden yoksun bir hayata sahipseniz, sürekli bir meşguliyet döngüsüne hapsolmuşsunuzdur; gittikçe daha hızlı koşarsınız ama asla ilerleme kaydedemezsiniz ve zamanın nasıl ve kiminle geçirildiği üzerinde çok az kontrolünüz vardır.

SOSYAL ZENGINLIK , kişisel ve profesyonel dünyanızdaki diğer insanlarla olan bağlantınızdır; çevrenizdekilerle olan bağlantınızın derinliği ve genişliğidir. Sevgi ve dostluk için güvenebileceğiniz, aynı zamanda ihtiyaç anlarında yardım alabileceğiniz bir ağdır. Diğer zenginlik türlerini takdir etmenizi sağlayan dokuyu sağlar. Zamanınızı kontrol etme özgürlüğünün ne anlamı var ki, onu geçirecek özel biri yoksa? Fiziksel canlılığın getirebileceği neşe ne olabilir ki, sevdiğiniz insanlarla fiziksel aktivitelerin tadını çıkaramıyorsanız? Paranın sağlayabileceği tatmin ne olabilir ki, şımartacak kimse yoksa? Sosyal Zenginlik, birkaç derin, anlamlı, sağlıklı ilişki ve topluluğunuz veya kültürünüz genelinde tatmin edici bir genişlikteki yüzeysel bağlarla tanımlanır. Sosyal Zenginlikten yoksun bir hayata sahipseniz, edinilmiş sosyal statüye odaklanırsınız ve kalıcı tatmin ve neşe sağlayan önemli, ağırlıklı ilişkilerden yoksun kalırsınız.

ZIHINSEL ZENGINLIK, motivasyon sağlayan ve kısa ve uzun vadeli karar verme süreçlerinizi yönlendiren, daha yüksek bir amaç ve

anlamla bağlantı kurmaktır. Zekanızın, yeteneğinizin ve karakterinizin dinamik potansiyelini kucaklayan bir büyüme arayışına ve yaşam boyu öğrenme ve gelişmeye dayanır. Zihinle olan ilişkinin sağlığı, hayatın büyük, cevapsız sorularıyla boğuşmak için alan yaratma yeteneği ve dinginliği, dengeyi, berraklığı ve yenilenmeyi destekleyen ritüellerin sürdürülmesidir. Zihinsel Zenginlikten yoksun bir yaşam sürüyorsanız, durağanlık, kendini sınırlayan inançlar, durgunluk, düşük amaçlı faaliyetler ve sürekli stres içinde bir yaşam sürüyorsunuz demektir.

Fiziksel Zenginlik , sağlığınız, zindeliğiniz ve canlılığınızdır. Doğal dünyaya dayalı olması nedeniyle, en entropik zenginlik türüdür; yani diğer türlere göre doğal bozulmaya, kontrol edilemeyen faktörlere ve kör şansa (olumlu veya olumsuz) daha yatkındır. Fiziksel Zenginlik, hareket, beslenme ve iyileşme etrafındaki kontrol edilebilir eylemlere ve canlılığı teşvik eden tutarlı alışkanlıkların oluşturulmasına odaklanmakla tanımlanır. Fiziksel Zenginlikten yoksun bir yaşam sürüyorsanız, bu alışkanlıkları sürdürme disiplininden yoksunsunuz demektir ve özellikle yaşamın ikinci yarısında sizi keyiften mahrum bırakan doğal fiziksel bozulmanın insafına kalmışsınızdır.

Finansal zenginlik genellikle finansal varlıklar eksi finansal yükümlülükler olarak tanımlanır ve bu rakama sıklıkla net değer denir. Yeni puan tablonuzda ek bir nüans daha var: Yükümlülükleriniz, ihtiyaç duyduklarınıza dair beklentilerinizi, *yeterlilik tanımınızı içerir.* Beklentileriniz varlıklarınızdan daha hızlı artarsa, asla gerçek bir finansal zenginliğe sahip bir yaşam süremeyeceksiniz çünkü her zaman daha fazlasına ihtiyaç duyacaksınız. Finansal zenginlik, geliri artırmak, giderleri yönetmek ve aradaki farkı zaman içinde anlamlı bir şekilde bileşik faizle büyüyen uzun vadeli varlıklara yatırmak üzerine kuruludur. Finansal zenginlikten yoksun bir yaşam sürüyorsanız, sürekli olarak gelir ve

giderleri eşleştiren, asla bitmeyen bir *daha fazlası arayışında olan bir kısır döngüde yaşıyorsunuz demektir.*

Bu beş tür zenginlikle, size hem savaşı hem de mücadeleyi kazanma imkanı verecek yeni bir skor tablosuna sahip olacaksınız.

HAYATINIZIN MEVSIMLERI

Yürümeye başladığınızda, yol belirir.

—Rumi

"5 Çeşit Zenginlik" kitabı , hayatınızın *farklı dönemlerinde* başarılı olmanıza yardımcı olmak için tasarlanmıştır. Ancak başarılı olmak, ütopik bir mutluluk ve mükemmel denge durumuna ulaşmanız gerektiği anlamına gelmez. Başarılı olmak, bilgi ve eylemle ilgilidir; her zenginlik türünün rolünü anlamak, onu etkileyecek kaldıraçları değerlendirmek ve uzun vadeli değerleriniz ve hedefleriniz doğrultusunda uygun kaldıraçlar üzerinde harekete geçmekle ilgilidir.

Başarılı olmak bir son nokta değil, sürekli bir yolculuktur.

Hayatınız zaman içinde tek, sabit ve düz bir çizgi izlemez. İniş çıkışları vardır ve her biri farklı istekler, ihtiyaçlar, öncelikler ve zorluklarla karakterize edilen doğal *mevsimlere* sahiptir. Her mevsim, iyisiyle kötüsüyle kucaklanmalıdır. Mevcut mevsimi tüm kusurları ve fırsatlarıyla kucakladığımızda ve çok mevsimli zaman ufuklarında dengeyi düşündüğümüzde, gelişmenin bir yolunu buluruz.

Yirmili yaşlarınızdaki temel oluşturma dönemi için ideal olan yaklaşım, otuzlu yaşlarınızdaki birikim dönemi, kırklı yaşlarınızdaki aile kurma dönemi, ellili yaşlarınızdaki amaç bulma dönemi veya altmışlı yaşlarınızdan sonraki emeklilik dönemi için uygun olmayabilir. Benzer şekilde, sonraki dönemleriniz için ideal olan yaklaşım, önceki dönemleriniz için işe yaramayabilir. Bu yolculuk için önceden belirlenmiş bir rehber yok. Herkesin dönemleri benzersizdir. Herkesin *denge* tanımı benzersizdir.

Değiştiğiniz, başarısız olduğunuz, öğrendiğiniz, büyüdüğünüz ve uyum sağladığınız sabit zaman çizelgeleri yoktur. Gereklilikler yoktur; doğru veya yanlış yoktur.

Hayatınızda profesyonel gelişim dönemi, boşanma dönemi, ailevi bir trajedi sonrası yeniden uyum sağlama dönemi, içsel sağlık dönemi veya yeni bir aşk dönemi yaşayabilirsiniz. Bu beş zenginlik türü, hayatın en büyük zirvelerinden en zorlu iniş çıkışlarına kadar her bir dönemde size yol gösterecek, kalıcı bir fikir olup, hem mevcut dönemin mücadelesinin mikro, yakın plan düzeyinde hem de çok dönemli savaşın makro, geniş plan düzeyinde değer sağlar.

Acı çektiğinizde, dibe vurduğunuzda, bir trajedi yaşadığınızda, bir sonla karşılaştığınızda, o karanlığın içinden parlayan bir ışık vardır. Bu ışık, diğer tarafı gördüğünüzde gelen, göz kamaştırıcı bir içgörü, bir aydınlanma anıdır. Bu, eski arkadaşımın bana anne babamı ölmeden önce sadece on beş kez daha göreceğimi söylediğinde gördüğüm ışıktır. Bu, yaşlı bir adamın hayattaki tutkusunun peşinden hiç gitmediği için pişmanlık duyduğunda gördüğü ışıktır. Bu, ebeveynlerin çocukları artık yatağa girmek istemediğinde gördüğü ışıktır. Bu, ölmekte olan bir kadının, ofiste geçirdiği geç saatleri hatırlayan tek kişilerin çocukları olduğunu fark ettiğinde gördüğü ışıktır.

Görmeyi asla istemediğiniz ışık, sonunda göreceğiniz ışık, şimdi görmeniz gereken ışık.

Işığın var olduğunu biliyorsunuz, hatta nasıl göründüğünü bile biliyorsunuz. Hikayeleri duyuyorsunuz, çıkarılan dersleri onaylıyorsunuz ve aynı şekilde yaşamaya devam ediyorsunuz.

Ama ışığı görmezden gelmek karanlıkta yaşamak demektir.

Işığın peşinden gitmeli, hayatınıza getirebileceklerini kucaklamalısınız.

"Zenginliğin 5 Türü" tam olarak bunu anlatıyor: Hayatınızı ölçmenin yeni bir yolu, çünkü doğru şeyi ölçtüğünüzde doğru adımları atar ve en iyi sonuçları elde edersiniz.

Yolculuk daha yeni başlıyor. Öteki taraftan gelen ışığın yolu aydınlatmasına izin verin.

Şimdi yürümeye başlayın.

3.

Servet Puanı

Servet Puaniniz, YENI puanlama sistemindeki performansınızı gösterir

.

Kitaba devam etmeden önce herkesin temel bir Varlık Puanı belirlemek için bu testi çözmesi gerekir. Bu temel puan, önümüzdeki dönemlerde hayatınızı kurarken ve dengelerken ilerlemenizi ölçeceğiniz ölçüt olacaktır. Tıpkı bir zamanlar çevrimiçi bir araç kullanarak finansal net değerinizi takip ettiğiniz gibi, ilerlemenizi izlemek için gelecekte bu değerlendirmeye geri dönebilirsiniz ve dönmelisiniz de.

Servet Puanınızı belirlemek için basit bir test çözersiniz. Her servet türü için beş ifade vardır; her ifade için 0 (kesinlikle katılmıyorum), 1 (katılmıyorum), 2 (nötr), 3 (katılıyorum) veya 4 (kesinlikle katılıyorum) ile yanıt verin, ardından her bölüm için puanınızı ve bölümlerin toplamını hesaplayın.

Her bir zenginlik türü için maksimum puan 20'dir (beş ifadenin her birine kesinlikle katılıyorsunuz) ve genel olarak maksimum puan 100'dür.

SERVET PUANI TESTI

ZAMAN ZENGINLIĞI:

1. Zamanımın sınırlı, geçici doğasının ve en kıymetli varlığım olarak öneminin derin bir farkındalığına sahibim.

2. Hem kişisel hem de profesyonel hayatımda en önemli iki ya da üç önceliği net bir şekilde biliyorum.
3. Belirlediğim önemli önceliklere sürekli olarak dikkatimi ve dikkatimi yönlendirebiliyorum.
4. En önemli önceliklere zaman ayıramayacak kadar meşgul veya dağınık hissetmem nadirdir.
5. Takvimimi ve önceliklerimi ben kontrol ediyorum.

Sosyal Zenginlik:

1. Benim için derin, sevgi dolu ve destekleyici ilişkilerden oluşan bir temel çevre var.
2. Her zaman, sahip olmak istediğim eş, ebeveyn, aile üyesi ve arkadaş olmayı başarabiliyorum.
3. Öğrenebileceğim ve üzerine inşa edebileceğim, geniş bir ilişki ağına sahibim.
4. Bir topluluğa (yerel, bölgesel, ulusal, manevi vb.) veya kendimden daha büyük bir şeye karşı derin bir bağ hissediyorum.
5. Maddi satın alımlar yoluyla statü, saygı veya hayranlık kazanmaya çalışmıyorum.

Zihinsel Zenginlik:

1. Çocuksu bir merak duygusunu düzenli olarak kucaklıyorum.
2. Günlük hayatıma anlam katan ve kısa ve uzun vadeli karar alma süreçlerimi uyumlu hale getiren net bir amacım var.
3. Gelişime odaklanıyorum ve sürekli olarak potansiyelimin tamamına ulaşmak için çabalıyorum.
4. Sürekli değişebileceğime, gelişebileceğime ve uyum sağlayabileceğime dair temel bir inancım var.
5. Düşünmek, kendimi yenilemek, sorularla boğuşmak ve enerji toplamak için kendime alan yaratmamı sağlayan düzenli ritüellerim var.

Maddi Zenginlik:

1. Yaşıma göre kendimi güçlü, sağlıklı ve dinç hissediyorum.
2. Düzenli ve planlı bir egzersiz programı uygulayarak aktif bir yaşam tarzı sürdürüyorum.
3. Ağırlıklı olarak işlenmemiş, doğal gıdalar tüketiyorum.
4. Düzenli olarak geceleri yedi saat veya daha fazla uyuyorum ve dinlenmiş, yenilenmiş hissediyorum.
5. İlerleyen yaşlarımda fiziksel olarak sağlıklı kalabilmemi sağlayacak net bir planım var.

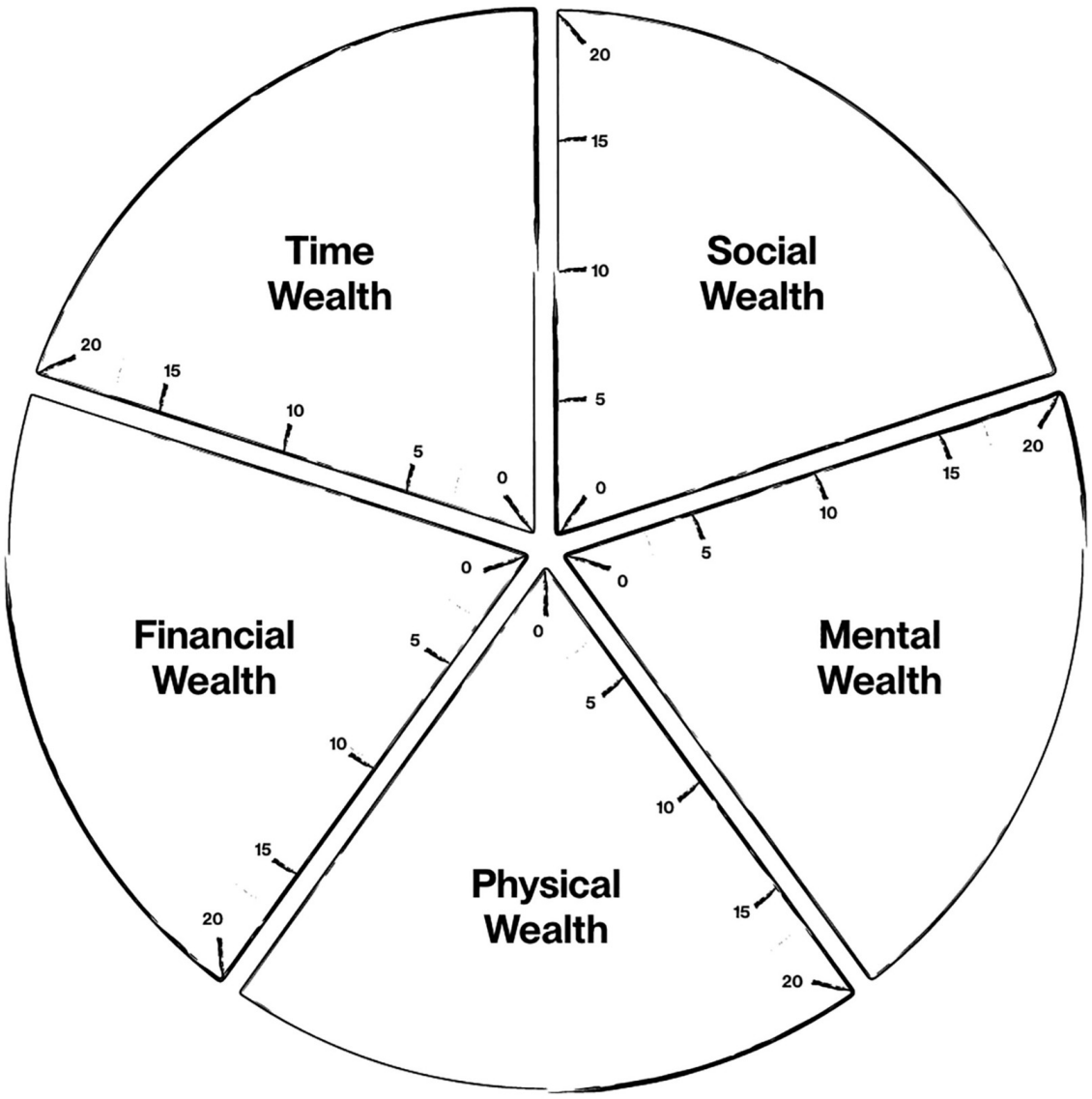
Finansal Varlik:

1. Maddi olarak *yeterli* olmanın ne anlama geldiğine dair net bir tanımım var.
2. Gelirim, becerilerim ve uzmanlığımla birlikte istikrarlı bir şekilde artıyor.
3. Aylık giderlerimi, gelirimin her zaman altında kalacak şekilde yönetiyorum.
4. Aylık fazla gelirimi uzun vadeli bileşik getiri sağlayacak şekilde yatırmak için net bir sürecim var.
5. Maddi varlığımı, diğer türden zenginlikler yaratmak için bir araç olarak kullanıyorum.

SERVET PUANINIZI GÖRSELLEŞTIRME

Sınav sonuçlarınızı kullanarak, başlangıç durumunuza dair benzersiz bir görsel bakış açısı elde etmek için şablonu doldurun. Bu görsel, başlangıç noktanızdaki güçlü ve zayıf yönlerinizi net bir şekilde anlamanızı sağlayacak ve kapsamlı bir refah yaşamına doğru ilerlemek için hedefler belirlemenize olanak tanıyacaktır.

WEALTH SCORE



Değerlendirmeyi the5typesofwealth.com/quiz adresinden çevrimiçi olarak da yapabilir ve paylaşabilirsiniz.

4.

Hayat Tıraş Bıçağı

Dünyayı Pencerede Tutmak

11 Nisan 1970'te Apollo 13 görevi roketi, Florida, Merritt Adası'ndaki John F. Kennedy Uzay Merkezi'nden fırlatıldı. Ay yüzeyine üçüncü insanlı iniş olması amaçlanmıştı, ancak görev başladıktan sadece üç gün sonra, kısa devre sonucu oksijen tankında meydana gelen bir patlama, geminin Dünya'ya dönüş yolculuğunu tamamlama yeteneğini ciddi şekilde etkilediği için bu plan suya düştü. Üç astronot—Jim Lovell, Fred Haise ve Jack Swigert—küçük ay iniş aracını geçici bir uzay cankurtaran botu olarak kullanmak zorunda kaldılar ve umut ettikleri eve dönüş için enerji tasarrufu yapmak amacıyla günlerce neredeyse dondurucu soğukta yaşadılar.

Tüm bu olaylar zinciri , *Ron Howard'ın 1995 yılında En İyi Film Oscar'ını kazanan belgesel draması Apollo 13'te* ayrıntılı olarak anlatılmıştır. Filmin doruk noktasındaki sahnede, üç astronot, ölüm kalım sonuçları olan imkansız bir zorlukla karşı karşıya kalırlar. Atmosferik yeniden girişe yaklaşırken, görev operatörleri tarafından uygun açıyı yakalamanın çok önemli olduğu söylenir; çok sığ bir açıyla girerlerse gemileri bir göletten seken bir taş gibi uzaya fırlayacak, çok dik bir açıyla girerlerse de bir yangında kuru bir odun parçası gibi alev alacaktır. Bu kaderlerden kaçınmak için motorları yakmaları ve kendilerini en uygun rotaya sokmak ve hayatta kalmalarını sağlamak için bir düzeltme yapmaları gerekmektedir.

Sorun şu: Hasarlı geminin durumu göz önüne alındığında, düzeltme işlemi, bu tür bir manevra için genellikle kullanılan gemi içi bilgisayarların avantajından yararlanılmadan, manuel olarak yapılmalıdır. Uzayda yönelim ve hizalamayı yöneten karmaşık matematik ve fizik denklemlerini yöneten bilgisayarlar olmadan, bu hareket en iyi ihtimalle riskli, en kötü ihtimalle ise başarısızlığa mahkumdur.

Kaos anında, Komutan Jim Lovell (Tom Hanks tarafından canlandırılıyor) bir çözüm öneriyor: "Bakın Houston, yönümüzü korumak için tek ihtiyacımız olan şey uzayda sabit bir nokta. Bu doğru değil mi?"

Görev komuta merkezinden hızlı bir olumlu yanıt alır. Kumanda kollarını tutarak ve solundaki küçük üçgen pencereden dışarı bakarak, Lovell uzay gemisini yavaşça hareket ettirir ve tanıdık mavi bir gezegen görünür.

"Pekala, Houston, bir tane bulduk," diyor, küçük üçgenin ortasındaki Dünya'ya dikkatle bakarak. "Dünya'yı pencere içinde tutabilirsek, manuel olarak uçarak koaksiyel teleskobun nişangahını tam olarak sonlandırıcı noktasına getirebiliriz. Tek bilmem gereken, motoru ne kadar süreyle çalıştırmamız gerektiği."

Cesur strateji işe yarar ve astronotlar cesur manuel ateşlemeyi gerçekleştirerek uygun açıyla atmosfere başarıyla yeniden girerler. Tüm zamanların en dokunaklı ve dramatik film sonlarından birinde okyanusa güvenli bir şekilde iniş yaparlar.

Bu, dünya çapındaki izleyicileri büyüleyen, hayatta kalma ve zaferin tarihi bir final sahnesiydi, ancak sahneden çıkarılacak gerçek dersin filmle, uzayla, bilimle veya hatta Tom Hanks'le hiçbir ilgisi yok.

Asıl önemli nokta, Dünya ve o minik üçgen pencereyle ilgili.

HAYAT TIRAŞ BIÇAĞI

Felsefe çalışmalarında *"tıraş bıçağı* " terimi, olası olmayan açıklamaları hızla ortadan kaldırmanıza veya gereksiz adımlardan kaçınmanıza olanak tanıyan herhangi bir ilkeyi ifade eder. Mecazi olarak, gereksiz açıklamaları

veya eylemleri tıraş etmenize olanak tanır. Günümüzde bu terim, karar vermeyi basitleştiren bir kural olarak yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

Piyasada birçok bilinen tıraş bıçağı markası bulunmaktadır:

- 14. yüzyıl filozofu William of Occam'ın adını taşıyan Occam'ın usturası, bir şey için açıklamaları değerlendirirken, en az varsayıma dayanan açıklamanın genellikle doğru olan olduğunu belirtir. En basit açıklama en iyisidir. Basitlik güzeldir.
- Hanlon'ın usturası, kişinin aptallıkla açıklanabilecek bir şeyi asla kötü niyetle ilişkilendirmemesi gerektiğini belirten, ironik bir atasözüdür. En iyi şekilde siyaset, ilişkiler ve genel çevrimiçi söylemlerde uygulanır.
- Rahmetli yazar Christopher Hitchens tarafından ortaya atılan ve onun adını taşıyan Hitchens'ın usturası, kanıt olmadan ileri sürülen her şeyin kanıt olmadan da reddedilebileceğini belirtir. Bu, anlamsız tartışmalarda zaman kaybetmenizi önleyecek faydalı bir kuraldır.

Dünyayı pencerede tutmak, soyut bir anlamda, Apollo 13 astronotları için bir neşter gibiydi. O anın kaosunda, onları mezara gönderebilecek yüzlerce değişkenle imkansız bir zorlukla karşı karşıya kalan astronotlar, son derece basit, tek bir odak noktası, gereksiz eylemleri ortadan kaldırmalarına ve karmaşık manuel düzeltmeyi basitleştirmelerine olanak tanıyan bir kural belirlediler.

Bu hikaye, hayatınız için güçlü bir metafor sunuyor.

Kaçınılmaz olarak, sizi sınayacak fırsatlarla, kaosla, zorluklarla ve karmaşıklıkla karşılaşacaksınız:

- Sevdiğiniz şirketi bırakmanıza cazip gelen yepyeni ve göz alıcı bir iş.
- Bir aile üyesinin veya yakın bir arkadaşın ölümü
- İş kaybı, mali durumunuzu iyiden kötüye çevirebilir.
- Size en yakın kişileri etkileyen sağlık sorunları

- Bir zamanlar dayanağınız gibi hissettiğiniz biriyle ilişki sorunları.
- Verilmesi çok ağır ve zor gelen kritik bir karar.

Önceliklerinizin bu karşılaşmalara kurban gitmesine, kaosun içinde kaybolmanıza izin vermek kolaydır. Bu anlarda, tek bir odak noktanıza, karar verme sürecinizi basitleştirecek kendi temel kuralınıza, deneyimli bir kaşifin özgüveniyle hayatın belirsizlikleri ve zorluklarıyla başa çıkmanızı sağlayacak temel bir karar verme yöntemine ihtiyacınız var. Dünyayı her zaman gözünüzün önünde tutmalısınız.

Bir *Life Razor'a ihtiyacınız var.*

SALI AKŞAM YEMEKLERINI ASLA KAÇIRMAYIN.

Ocak 2023'te, yayıncılık öncüsü Netflix'in kurucu ortağı ve ilk CEO'su girişimci Marc Randolph, "Başarı tanımım" başlığıyla kısa, el yazısıyla yazılmış bir notun fotoğrafını paylaştı. Randolph bu notta, son derece başarılı teknoloji kariyeri boyunca sürdürdüğü haftalık, vazgeçilmez bir ritüeli şöyle tanımladı:

“Otuz yılı aşkın bir süredir salı günleri için kesin bir kural belirlemiştim. Yağmur yağsa da güneş açsa da, tam 17: 00'DE evden çıkar ve akşamı eşimle geçirirdim. Birlikte sinemaya gider, akşam yemeği yer ya da şehir merkezinde vitrinlere bakardık.”

Birkaç ay sonra Randolph ile konuştum ve ona salı akşam yemeği kuralının kökenini ve hayatındaki önemini sordum.

Kariyerinin başlarında, bana anlattığına göre, haftada seksen saat çalışıyor ve tamamen girişimcilik dünyasına dalmıştı. İlişkisi kötüye gitmeye başlayınca Randolph, “Sorunun bende olduğunu fark ettim, çünkü ona sunabileceğim şeylerin artıklarıyla yetinmesini bekliyordum ve bu bana yanlış geldi” dedi. Ancak sorunu görmezden gelmek veya kendiliğinden çözülmesini beklemek yerine, işleri kendi eline aldı. “Her şey, öncelik verdiğiniz şeyden gelir,” dedi. “Zamanımı nasıl kullanacağımı yeniden önceliklendirmem gerekiyordu.”

Salı akşam yemeği vazgeçilmez bir ritüel haline gelmişti. Modern çağın en dönüştürücü teknoloji şirketlerinden birini kurarken bile Randolph buna sadık kaldı. “Hiçbir şey bunun önüne geçemezdi. Salı öğleden sonra saat dört elli beşte bana söyleyecek bir şeyiniz varsa, bunu otoparka giderken söylemeniz gerekirdi. Bir kriz varsa, saat beşe kadar işi bitirirdik.”

Ancak salı akşam yemeği kuralı aslında yemekle ilgili değildi. “Her şey sembolizmle, hayatımın diğer tüm alanlarına yayılan etkilerle ilgiliydi. Bu ritüel bana ve çevremdeki herkese – aileme, ortaklarıma, çalışanlarıma, arkadaşlarıma – önceliklerimin ne olduğunu gösteriyor.” Bu, hayatta en çok değer verdiği şeylere duyduğu saygı ve hayranlığın küçük, tutarlı bir haftalık göstergesiydi; sözlerle değil, eylemlerle verilen güçlü bir sinyaldi. Eşi, ilişkilerine ve sevgilerine olan bağlılığını görüyor ve bu da kendi bağlarına olan bağlılığını güçlendiriyor. Çocukları, annelerine ve aile birliğine olan bağlılığını görüyor ve bu da onların onun dünyasındaki rollerini anlama konusunda kendilerini güvende hissetmelerini sağlıyor. Çalışanları, ailesiyle olan önceliklerini ve sınırlarını görüyor ve kendi sınırlarını belirlemeye teşvik ediliyor; bu da onları iş saatlerinde daha sadık ve odaklanmış hale getiriyor.

Tek bir eylem—her hafta Salı akşamı düzenlenen bir yemek—çok daha geniş bir alana yayılan dalgalanma etkilerine yol açıyor.

“Yedinci girişimini kurmuş ve yedinci eşiyle evlenmiş girişimcilerden biri olmamaya çok uzun zaman önce karar vermiştim. Aslında hayatımda en çok gurur duyduğum şey kurduğum şirketler değil, aynı kadınla evli kalırken bu şirketleri kurabilmiş olmam; çocuklarımın beni tanıyarak ve (bildiğim kadarıyla) beni severek büyümeleri ve hayatımdaki diğer tutkularımın peşinden koşmak için zaman ayırabilmem. İşte benim başarı tanımım bu.”

En önemlisi, bu fikir ("Salı akşam yemeklerini asla kaçırmayacağım") Marc Randolph için kimliğini tanımlayan bir ifadedir. Açık, kontrol edilebilir ve kendine *nasıl bir insan* olduğunu hatırlatan bir unsurdur. İyi ya da kötü yeni bir durum veya fırsat ortaya çıktığında, kendine şu soruyu sorabilir: "Salı akşam yemeklerini asla kaçırmayan bir insan bu durumda ne

yapardı? Nasıl başa çıkardı?" İşte gerçek güç burada yatıyor: Tek, zarif bir ifadenin, ideal benliğinizin dünyada nasıl göründüğüyle olan bağlantısında.

“Salı akşam yemeklerini asla kaçırmayacağım” sözü, Marc Randolph'un hayat felsefesinin temelini oluşturuyor; gürültüyü aşmasını, bakış açısını ve dengesini korumasını, öz kimliğiyle uyumlu kararlar almasını ve dünyasında olumlu dalgalanma etkileri yaratmasını sağlayan tek odak noktası. Böyle bir felsefeniz yoksa, hayatı şansa bırakıyorsunuz; tıpkı kar fırtınasına yakalanmış bir dağcı gibi, kör oluyorsunuz, tüm referans noktalarınızı kaybediyorsunuz ve fırtınanın dinmesini umarak amaçsızca dolaşıyorsunuz. Böyle bir felsefeniz varsa, her şeyi net bir şekilde görüyorsunuz; fırtınalar daha az çalkantılı olmayacak, ancak diğer tarafa geçmek için iyi donanımlı olacaksınız.

Marc Randolph kendi hayat çizgisini buldu. Şimdi de sizinkini bulmanıza yardımcı olalım.

HAYATINIZIN JILETINI BILEYLEMEK

Hayatınızın temel ilkesi, hayatınızın mevcut dönemindeki varlığınızı tanımlayacak tek bir ifadedir.

Güçlü bir Life Razor'ın üç temel özelliği vardır. Bunlar şunlardır:

1. **Kontrol edilebilir:** Doğrudan kontrolünüz altında olmalıdır.
2. **Dolaylı etki yaratma:** Hayatın diğer alanlarında da olumlu ikinci dereceden etkiler yaratmalıdır.
3. **Kimliği belirleyici:** Kişiliğinizin türünü, ideal benliğinizin dünyada nasıl göründüğünü göstermelidir.

Bunu daha somut hale getirmek için kendi hayatımdan bir örnek verelim. "Oğlumun spor takımlarına koçluk yapacağım" benim hayat felsefemdir.

1. **Kontrol Edilebilir:** Oğlumun spor takımlarına koçluk yapmak için zaman ayırmayı kontrol edebiliyorum. Bu aktivitelere katılma özgürlüğüne sahip olmak ve onun yanında koç olarak bulunmasından heyecan duyacağı türden bir baba olmak için gerekli adımları atabiliyorum.
2. **Dalga etkisi yaratmak:** Bu adımları atarak ve bu taahhüdü vererek oğluma ilişkimize verdiğim değeri göstereceğim. Desteğimle güçleneceğini hissedecek. Eşim oğlumuza ve ailemize olan bağlılığımı görecek ve bize olan bağlılığını güçlendirecek. Ekibim ve iş ortaklarım aile önceliklerimi görecek ve kendi kişisel önceliklerini belirlemeye teşvik edilecek, bu da onları odaklanmış ve sadık kılacak.
3. **Kimliği tanımlayan:** Ben oğlumun spor takımlarına koçluk yapan bir insanım. Bu kişi, ailesi ve toplumuyla bağlantılı, baba ve koca olarak amacına bağlı, kendine ve başkalarına özen gösteren ve özgürlüğünü kısıtlayabilecek veya itibarını tehlikeye atabilecek fırsatları reddeden biridir.

Yeni zorluklar ortaya çıktığında, durumu yönetmek için Hayat Jiletimi kullanıyorum:

- İlginç bir mesleki fırsat ortaya çıkıyor. Daha fazla para ve prestij anlamına gelecek, ancak önümüzdeki iki yıl boyunca daha fazla seyahat ve zaman kaybı gerektirecek. Durup kendime soruyorum: *Oğlunun spor takımlarına koçluk yapan bir insan burada ne yapardı?* Cevap: *Daha fazla para veya prestijden ziyade en önemli ilişkilerine öncelik vermeye kararlı olurdu* . Bu, zaman ve özgürlük üzerindeki dengeyi düşünmeme yardımcı oluyor, böylece fırsatı hayatıma uyacak şekilde ayarlayabilir veya reddedebilirim.
- Zorlu bir aile durumu ortaya çıkıyor. Bu mücadeleyi görmezden gelmek veya başkasına devretmek kolay olurdu. Kendime soruyorum: *Oğlunun spor takımlarına koçluk yapan biri bu durumda nasıl bir tavır sergilerdi?* Cevap: *Mücadeleyle yüzleşir,*

doğrudan karşı karşıya gelir ve sevdikleri için bir güç kaynağı olurdu. Bu, tepkimi netleştirmeme ve aile birimimizde dayanıklılığı teşvik etmeme yardımcı oluyor.

- Hayatımı değiştirebilecek potansiyel bir finansal fırsat ortaya çıkıyor, ancak bu fırsat itibarımı riske atıyor. Paraya kapılabilirdim, ama biliyorum ki oğlunun spor takımlarına koçluk yapan bir insan, oğlunun saygısını ve hayranlığını para için asla tehlikeye atmaz. Bu fırsatı geri çeviriyorum.

"Oğlumun spor takımlarına koçluk yapacağım" şeklindeki basit ifade, hayatım için dinamik ve belirleyici bir kural haline geliyor; benim hayat prensibim.

Hayatınızın temel kurallarını belirleme zamanı geldi.

Amaç şu cümleyi tamamlamaktır: "Ben [boşluk] tipinde bir insanım." Bunu yapmak için, ideal kimliğinizi yansıtan eylemleri ve karakter özelliklerini yazın. Kendi cenazenize katılabilseydiniz, herkesin sizin eylemleriniz, kim olduğunuz ve nasıl yaşadığınız hakkında ne söylemesini isterdiniz? Bunları listeleyin. Ardından daha geniş bir perspektiften bakın ve büyük resmi düşünün. Listedeki hangi tek eylem diğer tüm eylemleri ima eder?

İşte düşünmenizi teşvik etmek için bu egzersizi tamamlamış gerçek kişilerden birkaç örnek:

- **Kırklı yaşlarının ortalarında bir yatırım uzmanı:** Disiplinliyim. Anlık hazları ertelerim; asla göz kamaştırıcı şeylerin peşinden koşmam. Erken kalkar ve bedenimi ve zihnimi eğitirim. Kendime ve başkalarına özen gösteririm. Benim için önemli olan şeyler için çok çalışırım ve bana güvenen insanlar için mesai saatlerini doldurmaktan gurur duyarım. "Erken kalkar ve zor işler yaparım" benim hayat felsefemdir.
- **Otuzlu yaşlarının ortalarında ev hanımı bir anne:** Ben bir bakıcıyım. Büyürken sahip olmayı dilediğim anne tipiyim. Ne kadar yorgun olursam olayım, çocuklarım için her zaman enerjim var. Şu anda onların büyüme ve gelişimine öncelik verdiğim bir

dönemdeyim. "Çocuklarımı her zaman yatağa yatırırım" benim hayat prensibim.

- **Yirmili yaşlarının ortalarında bir danışman:** Son derece sadığım. Güvenilirim. Yüksek duygusal zekaya sahibim. İhtiyaç duyan bir arkadaşımın yanında olmak için her zaman hazırım. İlişkilerime ve benimle aynı yolculukta olan insanlara öncelik veririm. Profesyonel veya kişisel olarak bana güvenen birini asla yarı yolda bırakmam. "Bir arkadaşımın yalnız başına ağlamasına asla izin vermem" benim hayat prensibimdir.
- **Otuzlu yaşlarının ortalarında bir girişimci:** Ailem ve arkadaşlıklarımı her şeyin üstünde tutuyorum. Sevdiğim insanlar için her zaman oradayım. Koruyucu, destekleyici ve cömertim. Maça, konsere, veli toplantısına veya doktor randevusuna her zaman giderim. Başkalarına bakabilmek için kendime fiziksel ve zihinsel olarak iyi bakarım. Bu öncelikleri hayata geçirmek için odaklıyım ve işleri verimli bir şekilde hallediyorum. "Hiçbir gösteriyi kaçırmam" benim hayat prensibim.
- **Altmışlı yaşlarının ortalarında emekli bıriyım:** Ben bir hizmetkar liderim. İyi işlerin dünyayı değiştirebileceğine inanıyorum. Hem yakın çevremdekilere hem de topluluğumun geniş çevrelerine her zaman özen gösteririm. Kısa vadeli zevklerin üzerinde itibarı, iyiliği ve mirası önemserim. "Her gün bir iyilik yaparım (ve bunu asla kimseye söylemem)" benim hayat prensibimdir.

Her örnekte, tek cümlelik Yaşam Kuralı, tüm özellik ve eylemleri kapsayan, kimliği tanımlayan geniş bir yaşam kuralı haline gelir. Kuralın şekillendirdiği kimliğin, çok çeşitli yaşam durumlarında uygun, kimlikle uyumlu tepkiyi netleştirmek için nasıl kullanılabileceğini görmek kolaydır.

Burada durun ve egzersizi adım adım uygulayın. Derinlemesine düşünmek ve yansıtmak için kendinize zaman tanıyın. Birkaç seçenek yazın. Her birini üç temel özellik (kontrol edilebilir, etki yaratan, kimliği tanımlayan) açısından test edin. Başlangıç versiyonunuzu seçmek için seçenekleri daraltın. Görünür bir yere koyun; hayatın fırsatları ve

zorluklarıyla karşılaştığınızda her zaman aklınızda olmalı. Bunlar geldiğinde, ona dönün. [Boşluk] tipindeki bir kişi bu durumda ne yapardı? Bu kişi bunu nasıl ele alırdı?

Hayatınızın gidişatına göre yaşam kılavuzunuz değişebilir (ve değişecektir). Yirmi dört yaşında bekar olduğunuz zamankiyle kırk yaşında evli olduğunuz zamanki çok farklı görünebilir; küçük çocuklarınızın, yetişkin çocuklarınızın veya büyükanne/büyükbabanızın ebeveyni olduğunuzda ise kesinlikle farklı görünecektir. Değerini ve geçerliliğini değerlendirmek için bu uygulamayı birkaç yılda bir tekrar gözden geçirin. Buna göre ayarlayın ve yeniden tanımlayın.

Tom Hanks'le hiç tanışmadım ama hayatımı değiştirdi. Eğer hayatınızın yönünü –hayatınızın jiletini– belirleyip aklınızda tutarsanız, eminim o da sizin hayatınızı değiştirecektir.

5.

Gerçek Kuzeyiniz

Doğru Dağa Tırmanmak

Nereye gideceğini bilmeyen denizci için elverişli bir rüzgar yoktur.
—Seneca

Otuz ikinci yaş günümde, anne babam bana küçük bir gümüş pusula hediye ettiler. İçine kısa bir mesaj kazınmıştı:

Sahil—Böylece gerçek yönünüzün nerede olduğunu her zaman bileceksiniz.
Anne ve Baba



Anne ve babamın bana hediye ettiği pusulanın fotoğrafı.

Onların daha derin mesajı şu: Hayat hızla değil, yönle ilgilidir.

Eski dostumuz Epir Kralı Pyrrhus, MÖ üçüncü yüzyılda Roma Cumhuriyeti ile ateşli bir savaşa girdiğinde, düşmanını olabildiğince çabuk ezme arzusuyla hareket etmişti. Savaştan zaferle çıktı, ancak "zaferinin" onu kaçınılmaz bir şekilde savaşı kaybetme yoluna soktuğunu fark etti. Çok fazla insan benzer bir kadere mahkumdur.

Bunu önlemek için yönünüze odaklanmanız gerekiyor. Pusulanızı gerçek kuzeye doğru tutmalısınız.

HEDEFLER VE HEDEF KARŞITLARI: PUSULAYI AYARLAMAK

Aşağıda yer alan her bölüm özetinde, o belirli zenginlik türüyle ilişkili pusulanızı net bir şekilde ayarlamak için bir hedef belirleme çerçevesi kullanmanız istenecektir. Bu pusula, Yaşam Jiletinizle sinerjik olarak çalışır:

Yaşam Jiletiniz kimliğinizi – kim olduğunuzu ve neyi savunduğunuzu – belirlerken, pusulanız nereye gittiğinizi, geleceğe dair vizyonunuzu tanımlar. Zorluklar veya fırsatlar ortaya çıktığında Yaşam Jiletinize başvuracaksınız, ancak hayalinizdeki hayata doğru ilerlerken yönünüzü pusulanız belirleyecektir.

Kullanacağınız hedef belirleme çerçevesi iki bağlantılı bileşenden oluşmaktadır:

1. Hedefler
2. Anti-goller

Hedefler, yolculuğunuzda gerçekleşmesini istediğiniz şeylerdir. Bu, büyük, iddialı, uzun vadeli hedeflerinizi ve orta vadeli "kontrol noktası" amaçlarınızı içermelidir. Uzun vadeli hedef dağın zirvesi ise, orta vadeli amaçlar tırmanışın ortasındaki kamp alanlarıdır; yol boyunca bu kontrol noktalarına ulaşmadan zirveye ulaşamazsınız. Hedeflerinizi belirlemek için, hayatın her alanında gerçekten neyi başarmak istediğinizi düşünün. Büyük, iddialı bir zirve belirleyin, ardından bu uzun vadeli hedeflerden geriye doğru çalışarak, o zirveye tırmanış boyunca iki veya üç mantıklı "kamp alanını" temsil eden orta vadeli amaçlar belirleyin.

Hedeflerimize ulaşma yolculuğumuzda *gerçekleşmesini istemediğimiz* şeylere karşıt hedefler denir.

"Anti-hedefler" kavramı, girişimci Andrew Wilkinson'dan geliyor ve bu kavramın kökenini 2017'de iş ortağıyla yaptığı bir konuşmaya dayandırıyor. "Aslında gerçek hedefimiz oldukça basitti: İş yerinde zamanımızın tadını çıkarmak istedik, ancak başarılı arkadaşlarımızın birçoğunun yaşadığı aynı sorunlardan -yoğun takvimler, sürekli seyahat, çocuklarla vakit geçirememek, yeterince uyuyamamak- kaçınmak istedik."

Andrew ve ortağı, ünlü yatırımcı Charlie Munger'ın uzun süredir hayranıydılar. Munger'ın meşhur sözü şuydu: "Tek bilmek istediğim nerede öleceğim, böylece asla oraya gitmeyeyim." Bu söz, onların düşüncelerini tetikledi: Sorunu tersine çevirmeleri gerekiyordu. Nasıl ki gerçekleşmesini

istediklerine dair hedefler belirledilerse, aynı zamanda *kaçınmak istedikleri şeylere, yani karşı hedeflere de ihtiyaç duyuyorlardı.*

Munger'ı özetleyecek olursak, anti-hedefler, (mecazi anlamda) nerede öleceğinizi bilmek ve böylece asla oraya gitmemekle ilgilidir. Eğer hedefleriniz zirveniz ise, anti-hedefler tırmanırken feda etmek istemediğiniz şeylerdir; örneğin ayak parmaklarınız, akıl sağlığınız ve hayatınız. Zirveye ulaşmak istiyorsunuz, ancak bu şeylerin pahasına değil.

Örneğin, uzun vadeli hedefiniz CEO olmaksa, karşıt hedefleriniz ayda on günden fazla ailenizden uzakta kalmak, stres ve seyahat nedeniyle sağlığınızın bozulmasına izin vermek ve kar hedeflerine ulaşmak için ahlaki standartlarınızı gevşetmek olabilir. Hedefinize ulaşmak istiyorsunuz, ancak bu üç olumsuz sonucu yaşamak anlamına geliyorsa değil.

Karşıt hedefler belirlemek için, hedeflerinize bakın, ancak bu harika sonucu düşünmek yerine, sorunu tersine çevirin—baştan aşağı çevirin:

- Bu hedeflere ulaşma çabalarınızın yol açabileceği en kötü sonuçlar nelerdir?
- En kötü sonuçların ortaya çıkmasına ne yol açabilir?
- Sizce Pirus zaferi ne olurdu? Yani muharebeyi kazanmak ama savaşı kaybetmek?

Bu sorulara verdiğiniz yanıtları kullanarak, her uzun vadeli hedef için bir ila üç adet spesifik karşı hedef seçin.

Hedefleriniz ve karşıt hedefleriniz belirlendikten sonra, yolculuğunuz için pusulanız ayarlanmış olur.

YÜKSEK KALDIRAÇLI SISTEMLER: MOTORU İNŞA ETMEK

Hedefleriniz ve karşıt hedefleriniz yönünüzü belirliyorsa, yüksek kaldıraçlı sistemler sizi hayal ettiğiniz geleceğe doğru ilerleten motordur. Çok satan kitabı *Atomik Alışkanlıklar'da* yazar James Clear'ın ünlü sözü şöyledir:

"Hedeflerinizin seviyesine yükselmezsiniz. Sistemlerinizin seviyesine düşersiniz."

Sistemler , ilerlemeyi sağlayan günlük eylemlerdir. *Kaldıraç* , tek bir girdi biriminin çıktısını artırır. Bu iki fikri birleştirerek, *yüksek kaldıraçlı sistemler,* artırılmış, asimetrik ilerlemeyi yaratan günlük eylemlerdir. Bunu anlamak için, kısaca efsanevi bir futbol yıldızına ve tüm zamanların en ünlü yatırımcısına bakalım.

Tarih 18 Aralık 2022 ve Lionel Messi, Katar'ın Doha kentindeki Lusail Stadyumu'nun sahasında yavaşça yürüyor. Etrafına bakıyor, gözlerini boşluğa dikiyor. Bunun bir maç öncesi antrenmanından veya maçın bitiminden bir sahne olduğunu hayal etmek kolay; ama öyle değil. Lionel Messi, hayatının en önemli maçının, Fransa'ya karşı oynanan Dünya Kupası finalinin 107. dakikasında, tribünlerde doksan bin çığlık atan taraftarın ve dünya çapında bir milyardan fazla insanın izlediği bir ortamda sahada yavaşça yürüyor.

Aniden harekete geçti. Sanki bir ilham perisi tarafından ele geçirilmiş gibi, açılı bir şekilde ileri koştu, takım arkadaşı Lautaro Martínez'den pas aldı ve topu hızla takım arkadaşı Enzo Fernández'e gönderdi; o da topu Martínez'e geri gönderdi. Martínez şut çekti, ancak Fransa kalecisi Hugo Lloris'in muhteşem kurtarışı topu doğrudan Messi'ye yönlendirdi. Kariyerinde birçok kez yaptığı gibi, Lionel Messi topu kontrol etti ve kaleye şut göndererek Arjantin'i uzatma dakikalarında öne geçirdi. Maçı penaltı atışlarında kazanarak Lionel Messi'nin tüm zamanların en büyük futbolcusu olma iddiasını pekiştirdiler.

Messi'nin neredeyse akıl almaz derecede uzun profesyonel başarı listesi (bu yazının yazıldığı sırada) rekor sekiz Ballon d'Or ödülü ve yılın en iyi oyuncusuna ve gol krallığına verilen altı Avrupa Altın Ayakkabı ödülünü içeriyor; ayrıca La Liga, İspanya Süper Kupası ve UEFA Süper Kupası'nda en çok gol atma ve futbol tarihinde resmi olarak kaydedilen en çok asist rekorlarını da elinde tutuyor. Rakiplerini geride bırakan, daha hızlı koşan ve daha çok mücadele eden mükemmel fiziksel örneklerin hakim olduğu bir spor dünyasında, Lionel Messi bir istisna olarak öne çıkıyor. Sadece 1.70 boyunda ve 72 kilodan az ağırlığında ve onu oynarken izlerseniz, genellikle

uyuşuk, hatta tembel görünüyor. Google'da *"Lionel Messi tembel"* diye arama yaparsanız yaklaşık beş yüz bin sonuç çıkıyor ve bunların çoğu, takım arkadaşları ve rakipleri çeşitli yönlere doğru çılgınca koşarken onun futbol sahasında yürüme eğilimini belirtiyor. Bu, dünyada en çok konuşulan yürüme alışkanlığı. Arjantin'in 2022 Dünya Kupası finaline giden süreçte, *The New Yorker dergisi* Messi'nin "sıklıkla topsuz alanda, ağır ağır yürürken, oyalanırken ve hafifçe ilgisiz görünürken görülebileceğini" belirten bir alt başlıkla bir makale yayınladı.

Ancak Lionel Messi'nin yürüyüşünün tembellikten çok uzak, bir strateji olduğu ortaya çıktı. İlginç bir şekilde, bu strateji dünyanın en başarılı yatırımcısı tarafından da kullanılıyor.

Warren Buffett'ın Omaha Kahini olarak bilinmesinin bir nedeni var. Yetmiş yılı aşkın bir yatırım kariyeri boyunca, yıllık bileşik getirilerde %20'nin üzerinde bir başarı elde etti; bu, böylesine uzun bir süre için şaşırtıcı bir başarı. Bu rakamı daha iyi anlamak için, 1965'te Buffett'ın Berkshire Hathaway'ine 10.000 dolar yatırım yapmış olsaydınız, bugün bu paranın değeri dudak uçuklatan 300 milyon dolar olurdu. Yüksek frekanslı işlem ve piyasaları ve rekabeti alt etmek için tasarlanmış yüksek teknoloji algoritmalarının hakim olduğu bir yatırım dünyasında, Warren Buffett bir istisna olarak öne çıkıyor. Bu sonuçları, ortalama sıradan günlük yatırımcıdan daha az yatırım yaparak elde etti. Stratejisi hakkında bir keresinde şöyle demişti: "Yatırımın püf noktası, orada oturup birer birer gelen teklifleri izlemek ve tam da size uygun olanı beklemektir." [3]

Peki genç futbol yıldızı ile deneyimli yatırım dehasının ortak noktası ne? Her ikisi de enerjilerini birkaç önemli ana odaklıyor ve geri kalanını görmezden geliyor. Formda olduklarında, enerjilerini yoğun ve muhteşem bir patlamayla kullanıyorlar. Formda olmadıklarında ise bekliyor, enerjilerini koruyor ve kendilerini yavaş ve stratejik bir şekilde, gelecekteki anlarda avantajlı olacak konumlara yerleştiriyorlar. Akıllıca çalışıyorlar, çok çalışmıyorlar.

Lionel Messi ve Warren Buffett, yüksek kaldıraçlı sistemlerin gücünü anlıyorlar. Çoğu insan, bir birim girdi için bir birim çıktı şeklinde sabit, simetrik bir girdi ve çıktı döngüsünde çalışırken, Messi ve Buffett

enerjilerini, bir birim girdi için yüz birim çıktı üretme olasılığı yüksek olan eylemlere ve kararlara odaklıyorlar. Temelde, girdi ve çıktıların sabit ilişkisini kırarak asimetrik sonuçlar yaratıyorlar.

Eğer gelmiş geçmiş en büyük futbolcu ve en büyük yatırımcı bu ortak özelliği paylaşıyorsa, buna kulak vermeliyiz. Her bölümün sonundaki kılavuzlar, her alan için kanıtlanmış yüksek kaldıraçlı sistemlerle sizi donatacaktır. Yüksek kaldıraçlı sistemlerinizi kurmak için kılavuzları inceleyin ve hayal ettiğiniz geleceğe doğru anlamlı ilerleme sağlayacak eylemleri seçin.

DIMMER ANAHTARI: AÇMA/KAPAMA TUZAĞINDAN KAÇINMAK

Eski bir düşünce ekolüne göre, her bir zenginlik türüne odaklanmanız ikili bir durumdadır: açık veya kapalı. Buna göre, herhangi bir anda en fazla iki tür zenginlik açık olabilir ve diğer üç türün kapalı olması gerekir.

Buradaki temel sorun şu ki, eğer bir şey çok uzun süre kapalı kalırsa, bir daha asla açılamaz. Yirmili ve otuzlu yaşlarınızda ilişkilerinizi beslemez ve geliştirmezseniz, kırklı yaşlarınızda da ilişkileriniz olmaz. Kırklı ve ellili yaşlarınızda sağlığınıza yatırım yapmazsanız, altmışlı yaşlarınızda da sağlığınız olmaz. Altmışlı ve yetmişli yaşlarınızda zihninize iyi bakmazsanız, seksenli yaşlarınızda da zihniniz olmaz.

Bu kitap, eski düşünce tarzını reddediyor ve yeni bir yaklaşım sunuyor: Uygun hedeflere, karşı hedeflere ve yüksek kaldıraçlı sistemlere sahipseniz, her bir zenginlik türüne odaklanmanız, açma/kapama düğmesi yerine *kısma düğmesi* gibi çalışabilir. Bu değişim önemlidir. Bu, herhangi bir alanı kapatmadan, yani geri dönüşü acı verici (ve zor) olan bir körelmeye yol açmadan, mevcut dönem için değerlerinizi ve hedeflerinizi önceliklendirmenizi sağlar.

Bu yeni düşünce akımını daha iyi anlamamızı sağlayacak olası bir yaşam döngüsü örneğini ele alalım:

1. **Sezon:** Kariyerinize yeni başlıyorsunuz. Sağlam bir finansal temel oluşturmak ve pazarlanabilir beceriler geliştirmek istiyorsunuz. Finansal ve zihinsel zenginlik birincil hedefleriniz haline geliyor. Bu hedeflere ulaşma yolunda zaman, sosyal ve fiziksel zenginliğinizin körelmesine izin vermek ise karşıt hedeflerinizdir; bu nedenle, bunları korumak için birkaç yüksek kaldıraçlı sistem benimsiyorsunuz. Bu sezonda, finansal ve zihinsel zenginliğinizi önemli ölçüde geliştiriyor ve diğerlerini koruyorsunuz.
2. **Sezon:** Aile kurmaya başlıyorsunuz. Ailenizle olan ilişkinize öncelik vermek istiyorsunuz ancak kariyerinizde ve mali durumunuzda kaydettiğiniz ilerlemenin zarar göreceğinden endişeleniyorsunuz. Zaman ve Sosyal Zenginlik birincil hedefleriniz haline geliyor. 1. Sezondaki ilerlemeden sonra Finansal ve Zihinsel Zenginliğinizin azalmasına izin vermek, karşıt hedeflerinizden biri; bu nedenle, durumu korumak için birkaç yüksek kaldıraçlı sistem benimsiyorsunuz. Bu sezonda, ailenizin şekillenme yıllarında aktif bir figür olmak için özgürlüğe ve enerjiye sahipsiniz ve kariyer yörüngenizi hızlandırmamış olsanız da, kesinlikle gerilemesini engellemişsinizdir.
3. **Sezon:** Aileniz zamanınız ve enerjiniz üzerinde daha az yük oluşturuyor. Amacınıza öncelik vermek ve sağlığınızı iyileştirmek istiyorsunuz. Zihinsel ve Fiziksel Zenginlik birincil hedefleriniz haline geliyor. Karşıt hedefleriniz Sosyal ve Finansal Zenginliğinizin bozulmasına izin vermek olduğundan, bakım için birkaç yüksek kaldıraçlı sistem benimsiyorsunuz. Bu sezonda, amaç dolu günlerinizden ve artan canlılığınızdan yeni bir yaşam enerjisi buluyorsunuz ve en önemli ilişkileriniz ve finansal ihtiyaçlarınız korunuyor.
4. **Sezon:** Emekli oldunuz. Hayatınızın farklı dönemlerinde düşünceli ve dinamik bir denge kurmayı başardınız ve çabalarınızın meyvelerinin tadını çıkarmaya hazırsınız. Bu son sezonda ilişkilerinize öncelik vermek istiyorsunuz. Sosyal Zenginlik birincil hedefiniz haline geliyor. Karşıt hedefleriniz,

> önceki üç sezonda düşünceli yaklaşımınızla oluşturduğunuz seviyelerden Zaman, Zihinsel, Fiziksel ve Finansal Zenginliğin anlamlı bir şekilde gerilemesine izin vermektir; bu nedenle bu alanların korunması için birkaç yüksek etkili sistem benimsiyorsunuz. Bu sezonda, diğer alanlar önceki seviyelerde korunurken, insan bağlantısında ve gelişen ilişki derinliğinde derin bir neşe ve tatmin buluyorsunuz. Gerçek anlamda veya mecazi olarak, hayatınızın gün batımı yıllarına doğru yelken açıyorsunuz.

Bir ışık kısma düğmesi kavramı, *hayatın her alanında sürekli ilerleme kaydetme yönündeki gereksiz kişisel ve toplumsal baskıyı da büyük ölçüde hafifletmelidir.* Oğlum doğduğunda, eşim Elizabeth, hayatının ilk birkaç yılında olabildiğince yanında olmak istediğinden son derece emindi. Ancak bunu yapmak, rekabetçi bir sektörde hızla yükselen yıldız bir moda tasarımcısı olarak yolundan sapmak anlamına gelirdi. Zor olan kararın kendisi değildi - ne istediğini biliyordu - ancak kararın dışarıdan algılanış ağırlığı onu önemli ölçüde duraksattı. Daha fazlasını yapma, daha fazlasını kazanma ve daha çok etkileme yönünde kültürel bir baskı hissetti. Bu, yüksek maaşlı işimden ayrılıp farklı bir yola girdiğimde hissettiğim aynı ağırlıktı. Arkadaşlarımın ve meslektaşlarımın şaşkın bakışlarına, tükenmiş olduğum varsayımına ve bir akıl hocamın "Bu ya işe yarayacak ya da hayatının en kötü kararı olacak" yorumuna katlandım. Hem benim hem de eşim için, bunun birçok sezondan sadece biri olduğu, bazı şeylere öncelik verebileceğimiz ve diğerlerini sürdürebileceğimiz fikri son derece güçlendiriciydi.

Dalga üzerinde sörf yapanların zihniyetini düşünün. Her zaman daha fazla dalganın geleceğinin bilincinde ve bilgeliğinde , *bu dalganın* tadını sonuna kadar çıkarırlar. Karşılarına çıkan her dalgayı sürmek zorunda olmadıklarını bilirler. Bir sonraki dalga kaçınılmaz olarak geldiğinde, sabır ve doğru pozisyon almanın tek önemli şey olduğunun farkındadırlar. Kıyıda oturarak dalga yakalayamayacaklarını bildikleri için, yaşamanın tek yolunun kendilerini suya atmak olduğunu bilirler. Hayatınızın mevsimlerine saygı duyarak sörfçülerin zihniyetini benimsemeniz gerekiyor. Her zenginlik türü için büyüme mevsimleri ve bakım mevsimleri olacaktır. Her mevsimin

kendine özgü güzelliğinin tadını çıkarın, değerlerinize ve hedeflerinize göre kendinizi gelecek mevsimlere hazırlayın ve her zaman kendinizi suya atın.

ROTA DÜZELTMESI: PUSULAYI YENIDEN AYARLAMAK

En uygun rotadan ufak sapmalar bile felaketle sonuçlanabilir. Gerçek zamanlı rota yeniden kalibrasyonu için bir sürece ihtiyacınız var; yolculuğunuz boyunca sürekli değerlendirme, düzeltme ve ayarlama yapmalısınız.

Her ayın sonunda kendinize üç taktiksel soru sorun:

1. **Hayatımda şu anda gerçekten önemli olan ne ve hedeflerim hâlâ bunlarla uyumlu mu?** Hedeflerinizin kalitesini değerlendirin ve hâlâ size yol göstericilik ettiklerinden emin olun.
2. **Mevcut yüksek etkili sistemlerim hedeflerimle uyumlu mu?** Yüksek etkili sistemlerinizin kalitesini ve uygun ivmeyi yaratıp yaratmadıklarını değerlendirin.
3. **Hedeflerime ters düşme tehlikesiyle karşı karşıya mıyım?** Çevrenizin ve kararlarınızın kalitesini değerlendirerek yapılması gereken değişiklikleri belirleyin.

Aylık bu ritüel otuz dakika sürer ve yolculuğunuzda hayati önem taşıyan düzenli düşünme ve küçük düzeltmeler yapma fırsatı yaratır.

Her çeyreğin sonunda, bu dört soruyu düzenli rutininize ekleyin:

1. **Şu anda enerji yaratan nedir?** Önceki çeyreğe ait takvimlerinizi gözden geçirin. Hayatınızda sürekli olarak enerji yaratan faaliyetler, kişiler veya projeler nelerdi? Bu enerji yaratıcılarına yeterince zaman ayırdınız mı, yoksa ihmal mi ettiniz? Önümüzdeki çeyrekte bunlara daha fazla zaman ayırmak için yeniden ayarlama yapın.

2. **Şu anda enerjinizi tüketen nedir?** Önceki çeyreğe ait takvimlerinizi gözden geçirin. Hangi aktiviteler, kişiler veya projeler sürekli olarak hayatınızdan enerji tüketiyordu? Enerji tüketen şeylerin devam etmesine izin mi verdiniz, yoksa onları anında mı engellediniz? Önümüzdeki çeyrekte bunlara daha az zaman ayırmak için yeniden ayarlama yapın.
3. **Hayatımda demir atmış kişiler kimler?** Demir atmış kişiler, potansiyelinizi gerçekleştirmenizi engelleyen insanlardır. Kelimenin tam anlamıyla hayatınızda bir *yük* oluştururlar. Demir atmış kişiler, başarılarınızı küçümseyen, aşağılayan veya değersizleştiren, hırslarınıza gülen ve daha gerçekçi olmanızı söyleyen, olumsuzluk ve karamsarlıkla çevrenizin kalitesini düşüren ve sürekli olarak sahip olduklarını göstererek kendinizi kötü hissetmenize neden olan insanlardır. Önümüzdeki dönemde onlara verdiğiniz enerjiyi en aza indirmek veya ortadan kaldırmak için kendinizi yeniden ayarlayın.
4. **Korkularım yüzünden nelerden kaçınıyorum?** En çok korktuğunuz şey, genellikle en çok yapmanız gereken şeydir. Korkular, kaçınıldığında ilerlememizin önündeki engeller haline gelir. Önümüzdeki çeyrekte korkularınıza daha yakınlaşmak için bakış açınızı yeniden ayarlayın.

Bu düzenli ayarlama ritüelini uygulayarak, pusulanızı kalibreli tutacak ve doğru yolda kalacaksınız.

CEVAPLAR ZATEN İÇINIZDE

1 Ocak 2014'te, üniversiteden mezun olurken, gelecekteki kendime bir mektup yazdım. Mektubu *"1 Ocak 2024'te Aç"* yazılı bir zarfa koyup küçük kişisel kasama yerleştirdim. Yıllar geçtikçe mektubu unuttum ve ancak oğlumun doğumundan sonra bazı aile belgelerini saklarken onu bulduğumda varlığını hatırladım. 1 Ocak 2024'te, bu kitabın son taslağını teslim etmek üzereyken, mektubu açtım ve çok şaşırdım.

1 Ocak 2014

Hey Yaşlı Adam—

Bunu okuyorsanız, hayatta olduğunuz anlamına geliyor, bu yüzden tebrikler, sanırım.
Mezun olup *gerçek dünyaya adım atmak üzereyim,* bunun ne anlama geldiğini bilmiyorum, bu yüzden geleceğime dair bazı umutlarımı dile getirmenin uygun bir an olduğunu düşünüyorum:

1. Umarım Elizabeth'le evlenmişsindir. Ciddi söylüyorum, umarım bunu berbat etmemişsindir. O, başına gelen en güzel şey.

2. Umarım artık bir çocuğunuz olmuştur. Ben çocuk istemiyorum ama bir noktada büyüyüp fikrimi değiştirebileceğimi düşünüyorum. Eğer çocuklarınız varsa, umarım iyi bir babasınızdır. Babanızın size olduğu kadar iyi bir baba olursanız, harika bir baba olursunuz.

3. Umarım kendini geliştirmiş ve olgunlaşmışsındır. Dünyadan sakladığın çok şey var. Kendine güvenmiyorsun. Kendini herkesle kıyaslıyorsun ama kendinle değil. Başarısız olmaktan o kadar korkuyorsun ki, hep güvenli yolu seçiyorsun. Yapman gereken işler var, onlardan kaçma.

4. Umarım anne babanıza onları daha sık sevdiğinizi söylersiniz. Onlar sizin için ne kadar önemli olduklarını bilmiyorlar ve bu çok üzücü.

5. Umarım ailenize daha yakın yaşarsınız. Kaliforniya'daki o işi kabul ettiğinizde annenizi çok üzdünüz. Gülümsedi ve sizin için mutlu olduğunu söyledi, ama bu, Amerika'da üniversiteye giderken ailesinin ona verdiği o hüzünlü gülümsemeydi. Yeni bir dünyaya giden bir çocuğu kaybetmenin gülümsemesi. Bunun böyle olmasına izin vermeyin.

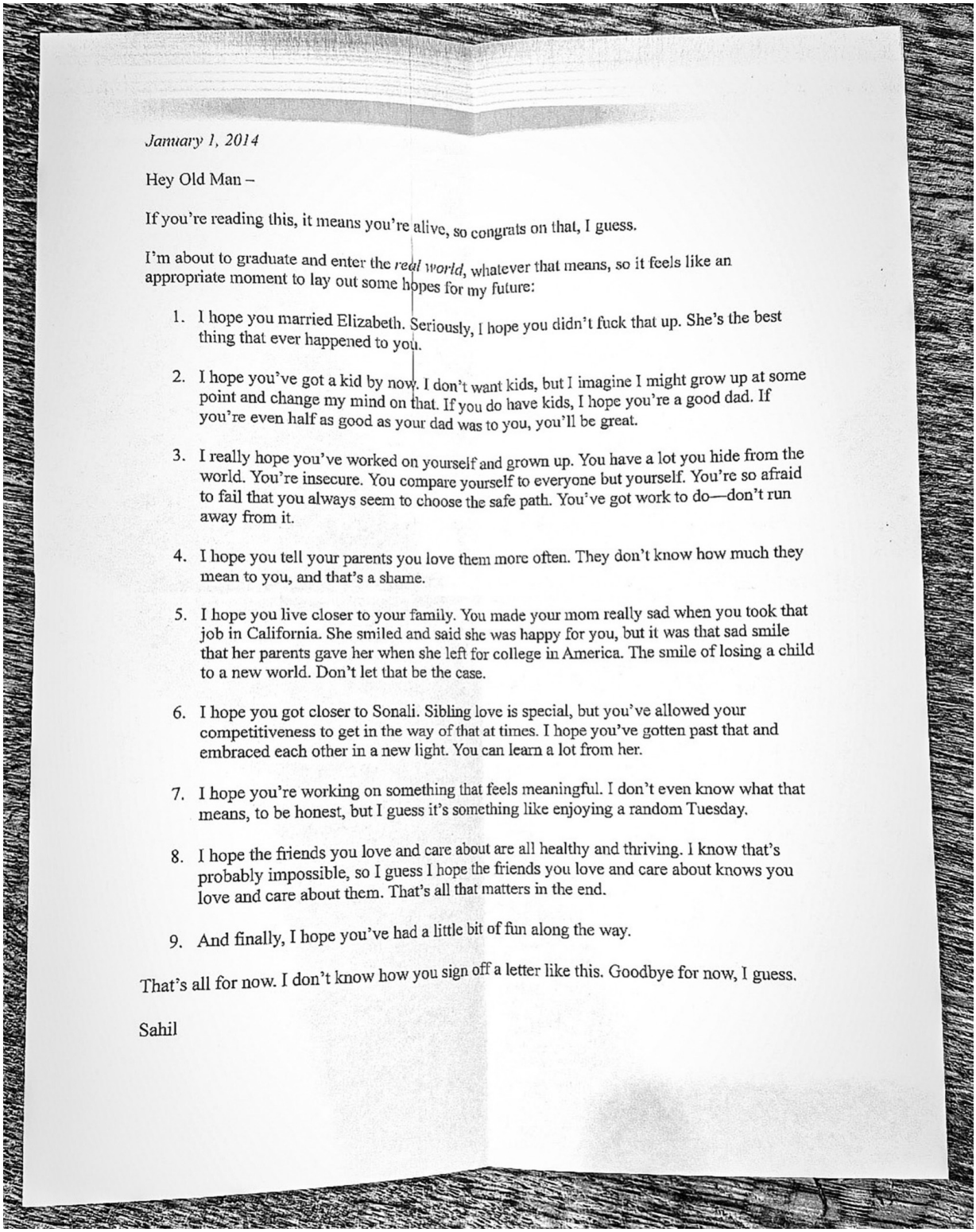
6. Umarım Sonali ile daha da yakınlaşmışsınızdır. Kardeş sevgisi özeldir, ancak rekabetçi yapınız zaman zaman bunun önüne geçti. Umarım bunu aşmış ve birbirinizi yeni bir gözle kucaklamışsınızdır. Ondan çok şey öğrenebilirsiniz.

7. Umarım anlamlı gelen bir şey üzerinde çalışıyorsunuzdur. Doğrusunu söylemek gerekirse, bunun ne anlama geldiğini ben de bilmiyorum, ama sanırım sıradan bir salı gününün tadını çıkarmak gibi bir şey.
8. Umarım sevdiğiniz ve değer verdiğiniz tüm arkadaşlarınız sağlıklı ve mutludur. Bunun muhtemelen imkansız olduğunu biliyorum, bu yüzden sanırım sevdiğiniz ve değer verdiğiniz arkadaşlarınızın sizin onları sevdiğinizi ve değer verdiğinizi bilmelerini umuyorum. Sonuçta önemli olan tek şey bu.

9. Ve son olarak, umarım bu süreçte biraz da olsa eğlenmişsinizdir.

Şimdilik bu kadar. Bu tarz bir mektubu nasıl bitireceğimi bilmiyorum. Şimdilik hoşça kalın, sanırım.

Sahil



January 1, 2014

Hey Old Man –

If you're reading this, it means you're alive, so congrats on that, I guess.

I'm about to graduate and enter the *real world*, whatever that means, so it feels like an appropriate moment to lay out some hopes for my future:

1. I hope you married Elizabeth. Seriously, I hope you didn't fuck that up. She's the best thing that ever happened to you.

2. I hope you've got a kid by now. I don't want kids, but I imagine I might grow up at some point and change my mind on that. If you do have kids, I hope you're a good dad. If you're even half as good as your dad was to you, you'll be great.

3. I really hope you've worked on yourself and grown up. You have a lot you hide from the world. You're insecure. You compare yourself to everyone but yourself. You're so afraid to fail that you always seem to choose the safe path. You've got work to do—don't run away from it.

4. I hope you tell your parents you love them more often. They don't know how much they mean to you, and that's a shame.

5. I hope you live closer to your family. You made your mom really sad when you took that job in California. She smiled and said she was happy for you, but it was that sad smile that her parents gave her when she left for college in America. The smile of losing a child to a new world. Don't let that be the case.

6. I hope you got closer to Sonali. Sibling love is special, but you've allowed your competitiveness to get in the way of that at times. I hope you've gotten past that and embraced each other in a new light. You can learn a lot from her.

7. I hope you're working on something that feels meaningful. I don't even know what that means, to be honest, but I guess it's something like enjoying a random Tuesday.

8. I hope the friends you love and care about are all healthy and thriving. I know that's probably impossible, so I guess I hope the friends you love and care about knows you love and care about them. That's all that matters in the end.

9. And finally, I hope you've had a little bit of fun along the way.

That's all for now. I don't know how you sign off a letter like this. Goodbye for now, I guess.

Sahil

Gençliğimdeki ham sesin kelimelerin arasından yansıması rahatsız ediciydi. Mektubu tekrar okurken, bir sonuç sayfadan adeta fırladı:

Cevaplar sizin içinizde; sadece henüz doğru soruları bulamadınız.

2014'te o sözleri yazdığımda olabildiğince aptal, kibirli ve güvensizdim, ama mektup henüz harekete geçmediğim bir bilgelik ve netliği ortaya koyuyor. Önümde daha parlak bir yol olduğunu *biliyordum* . Sadece o yolda yürümeye başlamak için doğru soruları sormaya başlamam gerekiyordu.
Bu kitapta cevaplar yok; cevaplar zaten sizin içinizde.

Doğru soruları sormanıza yardımcı olacaktır.

Devam etmeden önce, oturun ve gelecekteki kendinize bir mektup yazın —on yıl sonra, beş yıl sonra, üç yıl sonra, ne olursa olsun. Mektubu açtığınızda nerede olmayı umduğunuzu ve nerede olduğunuzu düşünün. Arzu ettiğiniz geleceği canlı bir şekilde hayal edin.

Harf sizin gerçek pusulanızdır.

Bu hayal edilen gelecek sizin yaratacağınız bir gelecek. Cevaplar sizde; bu hayal edilen geleceği gerçeğe dönüştürmek için doğru soruları sormaya başlamanın zamanı geldi.

Zaman Zenginliği

6.

Büyük Soru

Sevdiklerinizle geçireceğiniz kaç anınız kaldı?

Yıllar göz açıp kapayıncaya kadar geçiyor.
Keyfini çıkarın, keyfini çıkarın, sandığınızdan daha geç oldu.

—Guy Lombardo, “Keyfini Çıkarın (Sandığınızdan Daha Geç)”

2019 yılının başlarında Alexis Lockhart, Teksas, Houston'da mutlu ve sıradan bir hayat yaşıyordu. Yirmi üç, on dokuz ve on bir yaşlarında üç erkek çocuğunun annesi olan Lockhart, oğullarıyla geçirdiği zamanın geçici olduğunun nadir bir metanetle farkındaydı.

"Onlar küçükken hep şunu söylerdim: Çocuklarınızı on sekiz yaşına kadar değil, şanslıysanız on iki ya da on üç yaşına kadar yanınıza alırsınız. O yaştan sonra şoför, taksi şoförü ve otelci olursunuz; yemeğe, yatağa ve arkadaşlarıyla buluşmalara, spor etkinliklerine, okul aktivitelerine ve çok geçmeden işlerine ve randevularına ulaşıma ihtiyaçları vardır."

İşte bu farkındalık, Alexis'i büyüyen oğullarıyla geçirdiği her anın, o kıymetli zamanın tadını çıkarmaya yöneltti. O yılın bahar tatilinde, büyük oğulları o sırada ya çalışıyor ya da okulda oldukları için, onları Colorado'ya bir kayak gezisiyle şaşırttı; bu geziyi "büyük bir ziyafet" olarak nitelendirdi. Macerayı anımsarken Alexis'in yüzünde bir gülümseme belirdi. "Hayatımın en güzel gezisiydi; birçok güzel anı biriktirdim."

Birkaç hafta sonra, her anın tadını çıkarma prensibine bağlı kalarak, Lockhart ortanca oğlu Jackson için küçük bir doğum günü partisi düzenledi. “Pastalar ve partiler için 'çok büyük' olsa da, hediyeler, kurabiye pastası ve mumlarla ailece bir kutlama yaptık. *Onu kutladık.* ”

Onun dünyasında her şey yolundaydı. Ta ki yolunda gitmeyene kadar.

23 Mayıs 2019'da akıl almaz bir olay yaşandı: Jackson, yirminci yaş gününü kutlamasından sadece birkaç gün sonra trajik bir motosiklet kazasında hayatını kaybetti.

Nisan 2024'te Alexis'ten bu hikayeyi anlatan bir e-posta aldığımda, adeta donakaldım. Yeni bir baba olarak, bir çocuğunu kaybetmenin acısını hayal bile edemiyordum. Daha sonra konuştuğumuzda, oğullarının fotoğraflarını paylaştı ve dört yaşındaki Jackson'ın fotoğrafında durup genişçe gülümsedi. "Küçükken ne kadar mutlu olduğunu size anlatamam. Bu mutluluğunu asla kaybetmedi."

“Şunu her zaman hatırlayın,” dedi, “sevdiğimiz herkes bize kısa bir süreliğine emanet edilmiştir. *Göz açıp kapayıncaya kadar giderler.* ”

SANDIĞINIZDAN DAHA GEÇ

Amerikan Zaman Kullanımı Anketi, 2003 yılından beri ABD Çalışma İstatistikleri Bürosu tarafından yıllık olarak yürütülen kapsamlı bir ulusal ankettir. Anketin amacı, insanların ücretli iş, ev işleri, bakım verme, aktif ve pasif boş zaman aktiviteleri, kişisel bakım ve daha fazlasını içeren çeşitli faaliyetlere zamanlarını nasıl ayırdıkları hakkında bilgi sağlamaktır. Anketin benzersizliği, katılımcılardan gün boyunca gerçek zamanlı yanıtlar kaydetmesidir; bu da insanların ortalama bir günde zamanlarını nasıl ve kimlerle geçirdiklerini mümkün olduğunca doğru bir şekilde kaydetmesi anlamına gelir.

Kasım 2022'de veri setini [1] keşfettim ve bir duygu seline kapıldım.

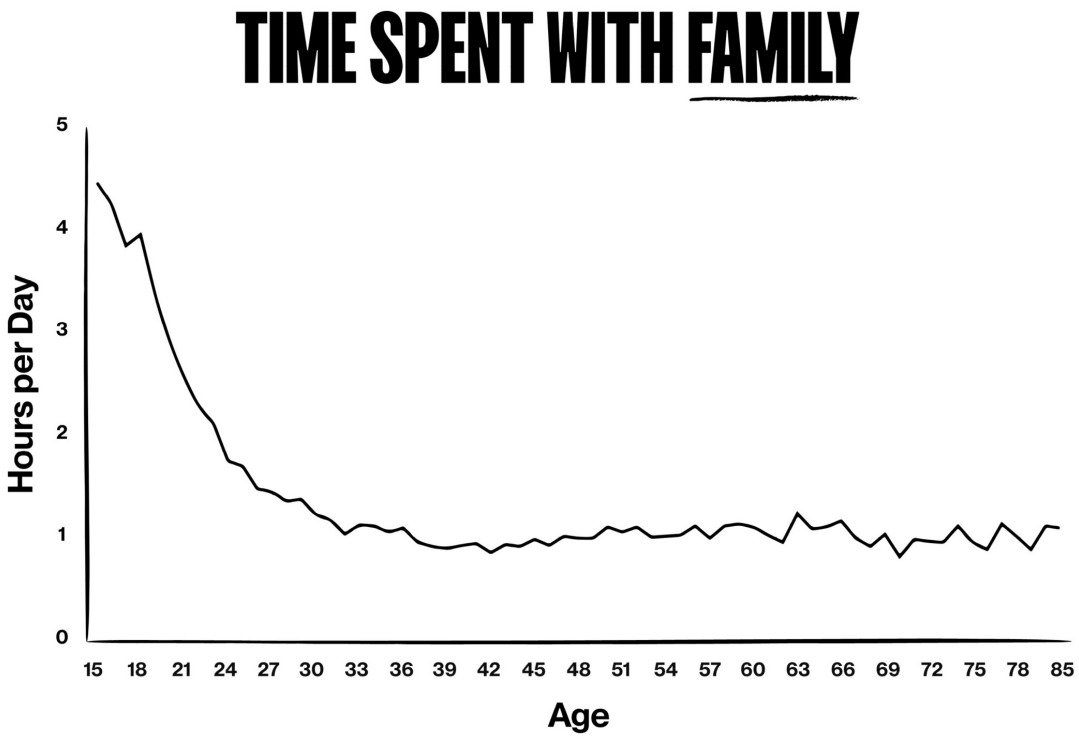
Bu keşif tam da doğru zamanda geldi: Oğlum altı aylıktı ve baba olmak hayatımda birçok şeyi değiştirmişti. Zamanla olan ilişkim –özellikle de *zamanın geçişine* dair farkındalığım– saf bir cehaletten kaygılı bir anlayışa dönüşmüştü. Bir ebeveyn olarak, çocuklarınızın hayatlarındaki zamanı haftalar ve aylar olarak takip etmeyi ve ölçmeyi öğrenirsiniz. Yaşlarını bu terimlerle söylemeye o kadar alışırsınız ki, bu ikinci doğanız haline gelir.

Bu işaretler, kaybedilen zamanın ve *asla geri alamayacağınız anların çarpıcı bir şekilde farkına varmanızı sağlar.*

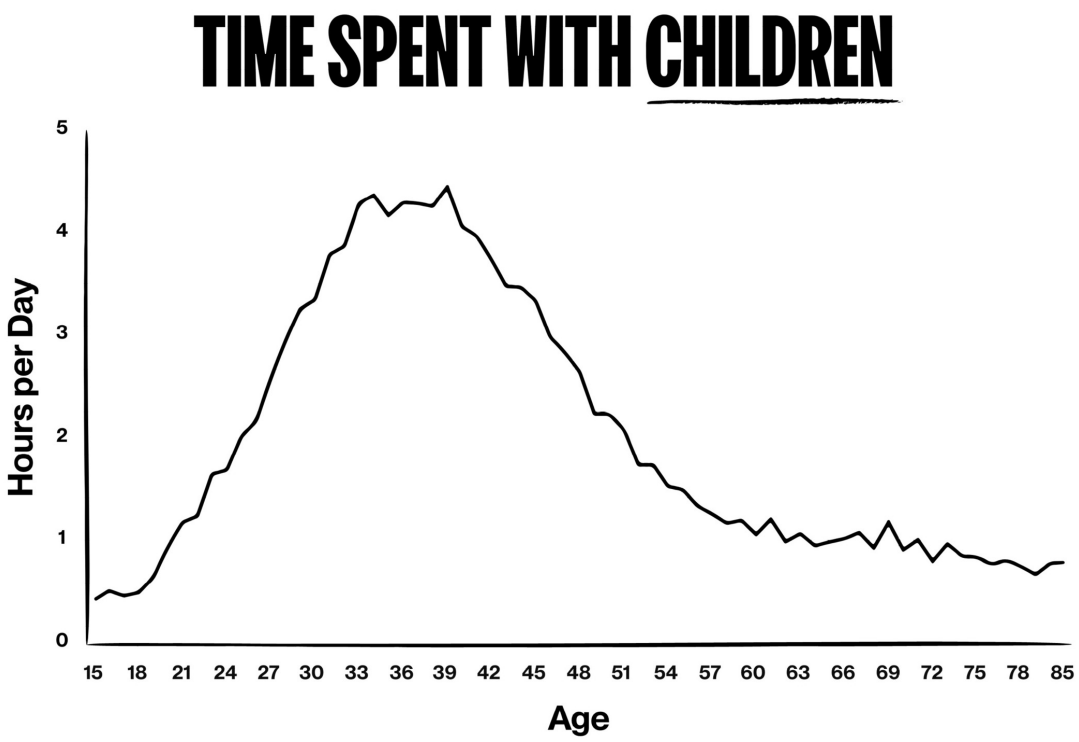
Bana göre, bu veriler zamanın soluk ve geçici doğasının acımasız gerçekliğini daha da aydınlattı; her hafta ve her ayın geçmesi bizi bir daha asla açamayacağımız bir yaşam döneminin sonuna yaklaştırıyordu.

Hayatınızda belirli kişilerin ve ilişkilerin yer alacağı, hayal etmek veya kabul etmek istediğinizden çok daha kısa olan özel dönemler vardır. Belki de tüm kardeşlerinizle sadece bir yaz daha geçireceksiniz, eski arkadaş grubunuzla iki gezi daha yapacaksınız, bilge yaşlı teyzenizle birkaç yıl daha geçireceksiniz, sevdiğiniz iş arkadaşınızla birkaç kez karşılaşacaksınız veya ebeveynlerinizle uzun bir yürüyüş daha yapacaksınız. Bu dönemleri takdir etmez veya fark etmezseniz, hızla kaybolacaklardır.

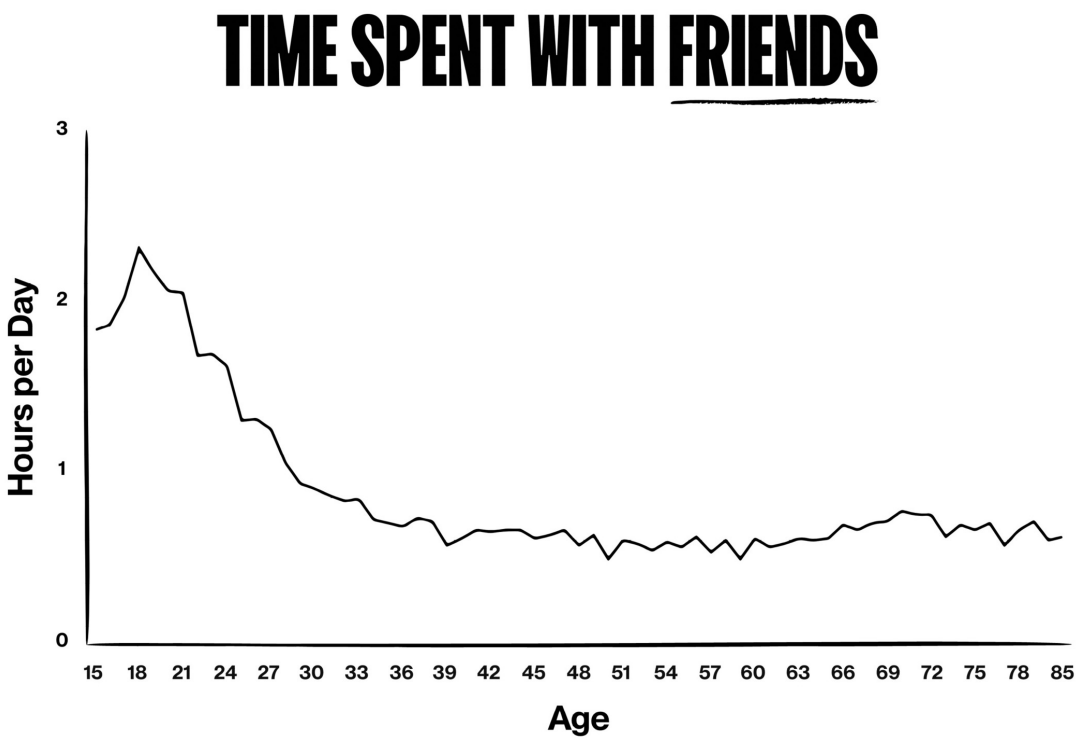
İşte herkesin görmesi gereken altı veri grafiği:



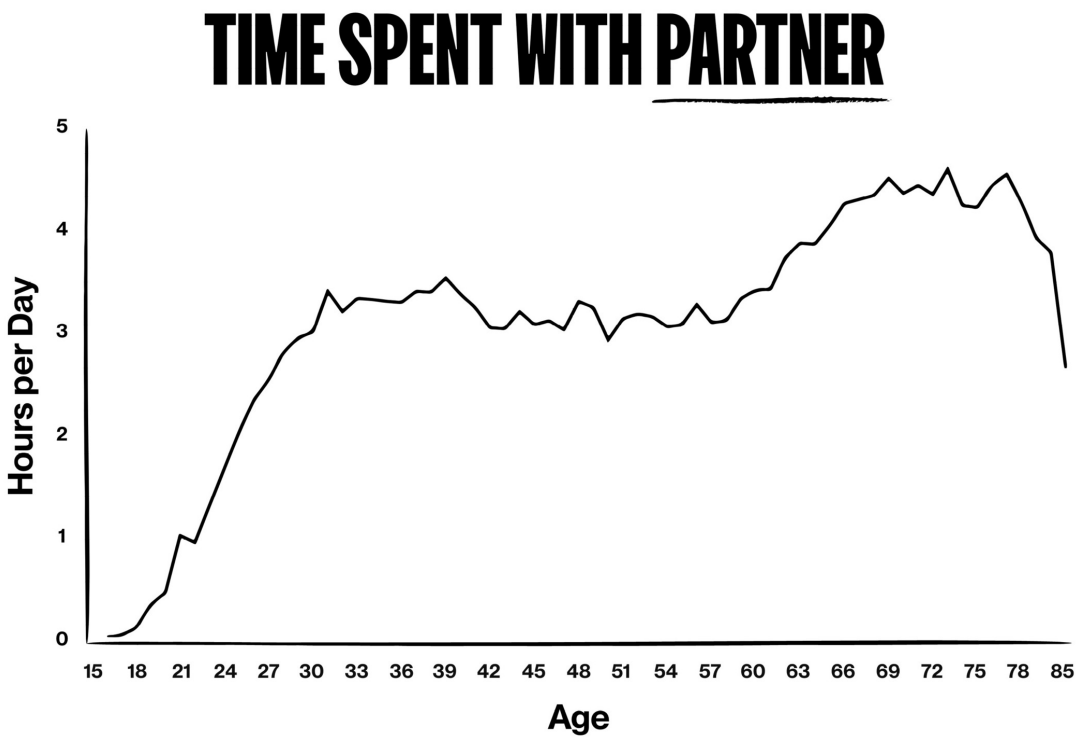
Ebeveynleriniz ve kardeşlerinizle geçirdiğiniz zaman çocukluk döneminde zirveye ulaşır ve yirmi yaşından sonra hızla azalır. Evden ayrılıp kendi hayatınıza daldığınızda, ailenizle geçireceğiniz zamanın ne kadar sınırlı olduğunu çoğu zaman fark edemezsiniz. Bu ilişkileri elinizden geldiğince kıymetlendirin.



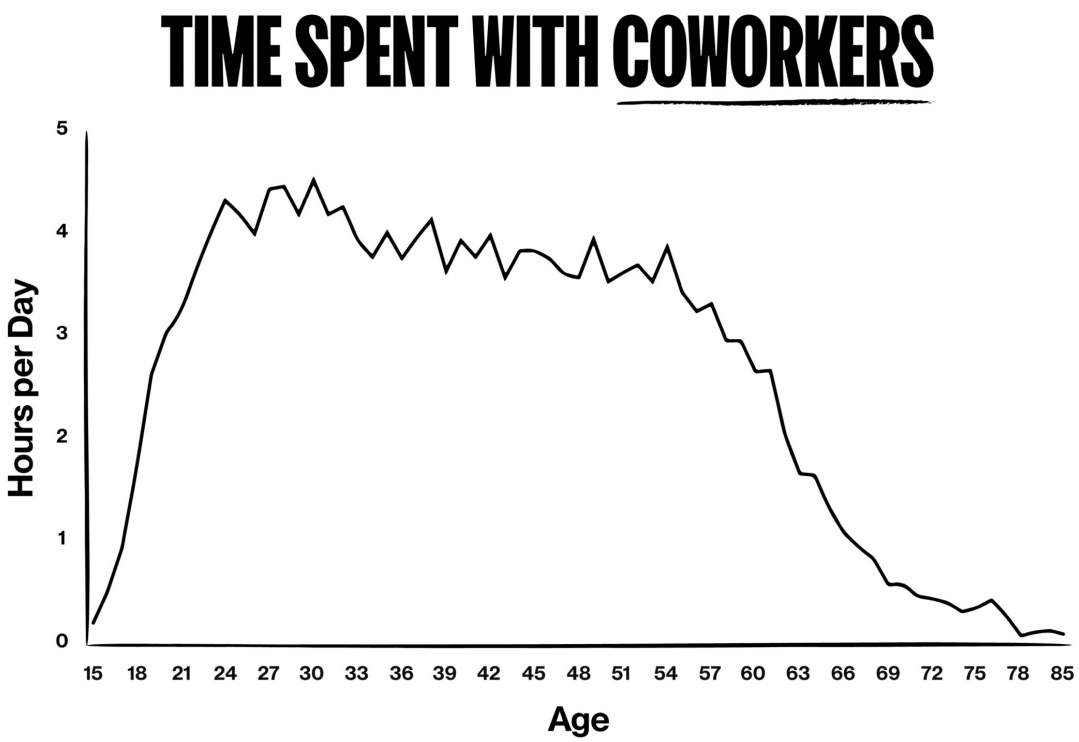
Çocuklarınızla geçirdiğiniz zaman, hayatlarının ilk yıllarında zirveye ulaşır ve sonrasında hızla azalır. Çocuğunuzun tüm dünyası olduğunuz o kısa dönem, gözünüzü kırpmadan geçip gitmemelidir.



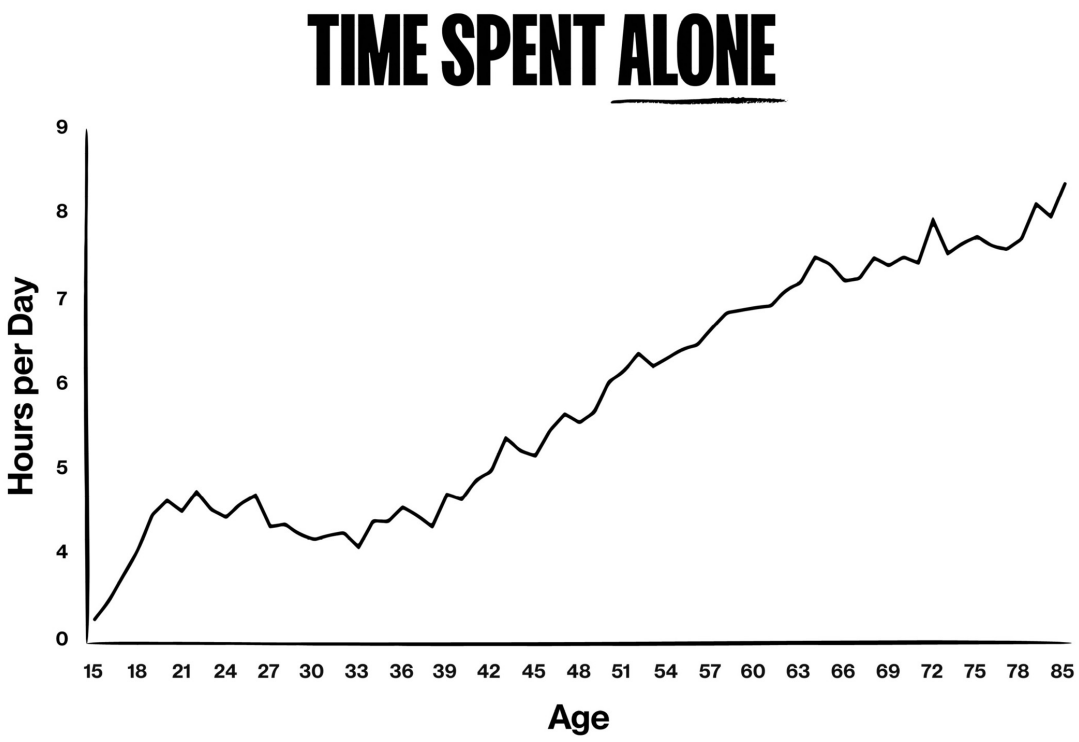
Arkadaşlarınızla geçirdiğiniz zaman, on sekiz yaşınızda zirveye ulaşır ve ardından hızla düşük bir seviyeye iner. Gençliğinizde birçok arkadaşınızla çok zaman geçirirsiniz. Yetişkinliğe adım attığınızda ise birkaç yakın arkadaşınızla az zaman geçirirsiniz. Gençliğin getirdiği geniş arkadaşlıkları kucaklayın ve yaşla birlikte gelmesi gereken derin arkadaşlıklara öncelik verin.



Partnerinizle geçirdiğiniz zaman, ölümünüze kadar en yüksek seviyede kalır. Hayatın iniş çıkışlarını birlikte karşılayacağınız kişiyi seçmek, mutluluğunuz ve tatmininiz üzerinde en büyük etkiye sahip olacaktır. Akıllıca seçim yapın.



Çalışma hayatının en verimli yılları olan yirmi ila altmış yaşları arasında iş arkadaşlarıyla geçirilen zaman istikrarlıdır ve sonrasında hızla azalır. İş, hayatınız boyunca sizi ailenizden ve sevdiklerinizden uzaklaştıracaktır. Seçme lüksüne sahipseniz, anlamlı ve önemli bulduğunuz işi ve iş arkadaşlarını seçtiğinizden emin olun. Hayatınıza enerji katan iş arkadaşlarına sahip olmayı hedefleyin.



Hayatınız boyunca yalnız geçirdiğiniz zaman giderek artar. Gençken, yalnız kalmayı uyum sağlayamamanın bir işareti olarak görme eğilimindesinizdir. Yalnız kalmaktan, can sıkıntısından korkmaya başlarsınız. Ama bunu kıymetlendirmeyi öğrenmelisiniz. Kendinize ayırdığınız zamanda mutluluk ve neşe bulun; yaşlandıkça bu zaman daha da artacaktır.

İşte hayata dair altı temel ders:

1. Aileyle geçirilen zaman sınırlıdır, kıymetini bilin.
2. Çocukların zamanı çok kıymetli; onlarla birlikte olun.
3. Arkadaşlarla geçirilen zaman sınırlıdır; gerçek arkadaşlara öncelik verin.
4. Partnerle geçirilen zaman değerlidir; asla yetinmeyin.
5. İş arkadaşlarıyla geçirilen zaman çok değerli; enerjinizi koruyun.
6. Yalnız kalma zamanı bolca mevcuttur; kendinizi sevin.

Nereli olduğunuzun, kaç yaşında olduğunuzun veya zengin ya da fakir olmanızın bir önemi yok; zaman evrensel bir gerçek ve mücadeledir.

2015 yılında yazar Tim Urban, “Son Kısım” başlıklı bir blog yazısı yayınladı ve bu yazıda zamanı, birini tekrar görme fırsatlarının sınırlı olduğu bağlamında ele aldı. Amerikan Zaman Kullanım Anketi grafiklerinin de yankısını taşıyan sonucu şu: “Hayatınızın sonuna gelmemiş olsanız bile, hayatınızdaki en önemli insanlardan bazılarıyla geçireceğiniz zamanın sonuna yaklaşıyor olabilirsiniz.” [2]

Yazar ve filozof Sam Harris bir keresinde şöyle demişti: “Bir şeyi kaç kere yaparsanız yapın, onu son kez yapacağınız bir gün mutlaka gelecektir.” [3]

Çocuklarınızın size yatmadan önce hikaye okumanızı isteyeceği *son bir zaman* olacak, kardeşinizle uzun bir yürüyüşe çıkacağınız *son zaman* olacak, aile toplantısında anne babanıza sarılacağınız *son zaman olacak* , arkadaşınız destek için sizi arayacağı *son zaman* olacak.

Sevdiklerinizle geçireceğiniz gerçek anlarınız ne kadar az? Muhtemelen inanmak istediğiniz kadar değil. Değerini bilmediğimiz tüm o küçük anlar, insanlar ve deneyimler, sonunda daha fazlasını dilediğimiz şeyler haline gelecek.

Bu acı gerçeği kabullendiğinizde, Zaman Zenginliğinize yatırım yapmak, zamanın geçiciliğinin **farkındalığını** *harekete geçirmek anlamına gelir.* **Dikkatinizi** gerçekten önemli olan şeylere yönlendirme (ve geri kalanını görmezden gelme) gücünü inşa etmektir. Zamanınız üzerinde **kontrol** sahibi olmaktır; onu nasıl geçirdiğiniz, nerede geçirdiğiniz ve kiminle geçirdiğiniz.

Alexis Lockhart, oğlunun akıl almaz kaybını yaşamadan çok önce zamanın gerçekliğini kabullenmişti. Onun son bilgece sözlerinin, benim yolumu aydınlattığı gibi, sizin yolunuzu da aydınlatmasına izin verin: “Bir keresinde şöyle bir meydan okuma görmüştüm: 'Parlama zamanınız geldi! Sahne sizin, on bin kişi sizin çıkmanızı bekliyor, tek bir cümleniz var. Ne

diyeceksiniz?' Cevabım o zaman da şimdi de 'Sandığınızdan daha geç.' olmuştu.”

Öyleyse, başladığımız yere, Guy Lombardo'nun o dokunaklı şarkısının sözleriyle, bölümü bitiriyoruz: *Keyfini çıkarın, keyfini çıkarın, sandığınızdan daha geç oldu.*

7.

Zamanın Kısa Bir Tarihi

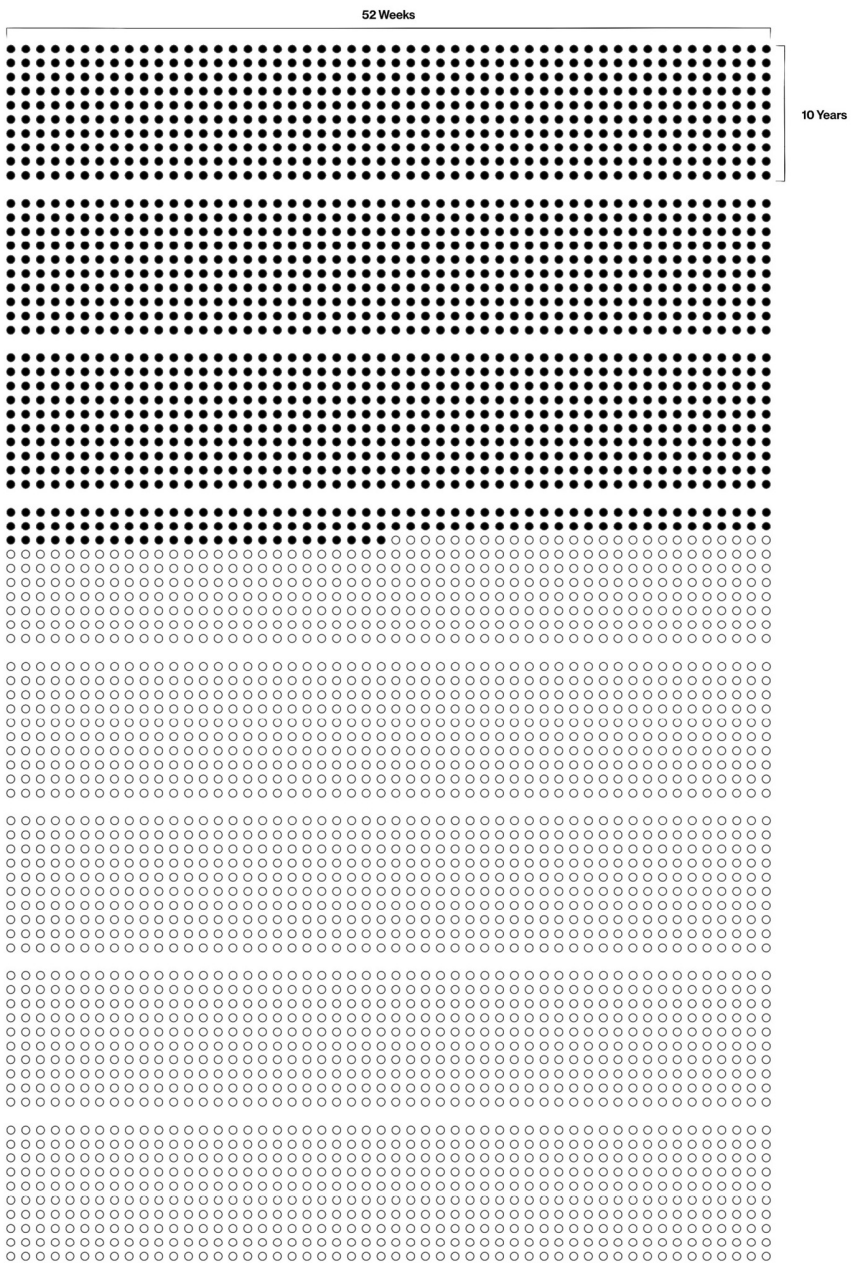
> Size bir sır vereceğim. Tapınağınızda size öğretmedikleri bir şey. Tanrılar bizi kıskanıyor. Bizi kıskanıyorlar çünkü ölümlüyüz, çünkü her an son anımız olabilir. Her şey daha güzel çünkü biz mahkumuz. Şu an olduğunuzdan daha güzel asla olmayacaksınız. Bir daha asla burada olmayacağız.
>
> —Aşıl, *Truva* (2004 filmi)

Antik Roma'da, büyüyen imparatorluğun askeri zaferlerini anmak için görkemli kutlamalar düzenlenirdi. Zafer kazanan askeri kahraman, hayranlık dolu vatandaşlarla dolu sokaklarda, özenle hazırlanmış altın bir arabada geçit töreniyle taşınırdı. Bu özel muamele, kahramanın dokunulmaz, hatta ölümsüz hissetmesine neden olmuş olabilir. İnsanların kendi gururlarına kapılma eğiliminin farkında olan Romalılar, bu ölümsüzlük hissini hafifletmek için bir çözüm geliştirdiler: Kahramanın yanına, geçit töreni boyunca kahramanın kulağına uğursuz bir uyarı fısıldamakla görevli bir kişi yerleştirdiler: *Arkana bak. İnsan olduğunu hatırla. Ölmeyi unutma!*

"Arkanıza bakın. Ölümlü olduğunuzu hatırlayın. Öleceğinizi unutmayın!"

Kahramanın kendi ölümlülüğüne dair sürekli ve pek de incelikli olmayan bir hatırlatma.

Memento mori kavramı, Stoacı felsefenin temel taşlarından biridir; ölümün kesinliğini ve kaçınılmazlığını, zamanın insan üzerindeki kaçınılmaz zaferini hatırlatır. Son yıllarda memento mori, bir nevi kült takipçi kitlesi edinmiştir. En fanatik takipçileri, yaşam haftalarının geçişini takip etmek için bir memento mori takvimi kullanırlar. Takvim, elli iki sütun genişliğinde ve seksen satır uzunluğunda, küçük dairelerden oluşan büyük bir dikdörtgendir. Her daire bir yaşam haftasını; her satır bir yılı temsil eder. Takipçiler, yaşadıkları her hafta için daireleri boyarlar ve takvim, geçen zamanı ve (ortalama) kalan zamanı çarpıcı bir şekilde hatırlatır.



İşte bu yazıyı yazdığım sırada ölüm hatırlatıcısı takvimim böyle görünüyor. Aman Tanrım!

Bu dramatik, hatta kasvetli görünebilir, ancak yeni bir şey değil. İnsanlar yeryüzünde var olduklarından beri, zamanın doğasıyla boğuşuyoruz; bu

yolculuk bizi tapınmadan ölçüme, anlayışa ve şimdi de modern bir kontrol arzusuna götürdü.

En eski insan toplumları zamanın akışına ve geçişine tapınmaya ve saygı duymaya başladılar. Antik Hint kültürlerinde zamanın bir daire, yaratılıştan yıkıma ve yeniden doğuşa uzanan doğal, sonsuz bir akış olduğuna inanılıyordu. Bu "zaman çarkı" (veya *kalachakra*) kavramı, Hinduizm, Jainizm, Sihizm ve Budizm de dahil olmak üzere birçok dini gelenekte bulunur. Güney ve Orta Amerika'nın antik Maya uygarlıkları da benzer, döngüsel bir zaman anlayışına sahipti. Güneşin doğuşunun yenilenmeyi, güneşin gökyüzündeki yolculuğunun ise yaşam ve ölümün doğal döngüsünü temsil ettiğine inanıyorlardı.

Birçok eski kültür, zamanın geçişinden duyulan korku ve uzun ömür ile sonsuzluğa uzanan kişisel gelişim arzusuna dayanarak tanrılar yaratmıştır. Eski Mısırlılar, adı "sel" anlamına gelen Heh tanrısına taparlardı; bu isim, dünyalarının yaratılışından önce var olduğuna inandıkları su kaosuna bir göndermeydi. Bu kaosun doğası gereği sonsuz olduğu ve onu takip eden dünyanın sonlu olduğu düşünülüyordu, bu nedenle Heh, sonsuzluğun kişileştirilmesi olarak görülüyordu. Eski Zerdüşt geleneğinde, Zurvan tanrısı sonsuz zaman ve mekanla, dünyanın ve tüm varoluşun yaratıcısıyla ilişkilendirilirdi. Zurvan'ın zamanın düzenli akışını ve doğum, büyüme ve ölümün doğal döngüsünü denetlediğine inanılırdı.

Fiziksel canlılıklarıyla bilinen Vikingler, zamanın yıpratıcı etkileri üzerine sık sık kafa yorarlardı. Elli, yaşlılığın mitolojik kişileştirmesiydi. Viking folklorundan ünlü bir öyküde, her şeye gücü yeten gök gürültüsü tanrısı Thor, kendisini güreş müsabakasına davet eden yaşlı bir kadın olan Elli ile karşılaşır. İkisi arasındaki önemli güç farkına rağmen, Thor Elli'yi yenemez; bu da yaşlılığın sonunda gençliğe galip geleceğinin sembolü olarak kabul edilir. Vikingler bunun, zamanın geçişinin sonunda herkesi, hatta en güçlüleri bile diz çöktüreceğinin çarpıcı bir hatırlatıcısı olduğuna inanıyorlardı.

İnsan uygarlığı ilerledikçe, insanlığın zamanla ilişkisi, tapınmadan *ölçüme* doğru evrildi; bu da izleme ve yönetim odaklı bir süreçti. Bilinen en eski

saatler, antik Yunanlılar, Romalılar ve Mısırlılar tarafından kullanılan güneş saatleriydi. Bu aletler, güneşin konumunu kullanarak işaretlenmiş ve etiketlenmiş bir yüzeye gölge düşürüyor ve günün saatini gösteriyordu. Bunları, cihazın bir ucundaki küçük bir delikten sızan su veya kum ile zamanı ölçen su ve kum saatleri izledi.

11. yüzyılda Çin'de bir mühendis ekibi, düşen su ve benzersiz bir kova mekanizması kullanan, 12 metre yüksekliğinde devasa bir su saati geliştirdi; bir kova dolduğunda, bir kol tetikleniyor, kova hareket ediyor ve su bir sonraki kovayı doldurmaya başlıyordu, bu da zamanın oldukça doğru bir ölçümünü sağlıyordu.

Saat teknolojisinde önemli bir ilerleme, 1927'de Kanadalı mühendis Warren Marrison'ın kuvars saati icat etmesiyle gerçekleşti. Kuvars saat, zamanı izlemek ve ölçmek için elektrik akımıyla uyarılan bir kuvars kristalinin hassas titreşimlerini kullanır ve yüz yıldan fazla bir süre sonra bile en yaygın modern saat türü olmaya devam etmektedir. Atom saati, saat teknolojisindeki en son gelişmedir; zamanı ölçmek için atomların titreşimlerini kullanır. Atom saatleri o kadar hassastır ki, on milyar yıl boyunca tek bir saniye bile sapma göstermezler.

Zamanı ölçme yeteneğimiz geliştikçe, zamanı *anlama* yönünde bilimsel bir eğilim oluştu. Sir Isaac Newton, zaman konusunda mutlak ve evrensel bir görüşün önde gelen savunucusuydu. Zamanın herhangi bir algılayıcıdan bağımsız olarak var olduğuna, evrende sabit ve değişmez olduğuna, düzgün bir şekilde aktığına ve yalnızca matematiksel olarak anlaşılabileceğine inanıyordu. Newton'un zaman hakkındaki mutlak görüşü (şimdi Newton zamanı olarak bilinir), hareket yasalarının ve evrensel yerçekiminin formülasyonunda merkezi bir rol oynadı ve yirminci yüzyılın başlarında Albert Einstein adlı bir Alman teorik fizikçinin ortaya çıkışına kadar büyük ölçüde sorgulanmadan kaldı.

Einstein, mutlak zaman kavramına karşı çıktı ve *uzay-zaman* kavramını ortaya attı. Bu fikir, uzay ve zamanın yakından bağlantılı olduğu, yani zamanın farklı gözlemciler tarafından göreceli hareket ve konumlarına bağlı olarak farklı şekilde deneyimlendiği anlamına gelir. Çığır açan görelilik

teorisi, sabit bir gözlemciye göre hareket halinde olan bir kişi için zamanın daha yavaş ilerleyebileceğini ima eder. Başka bir deyişle, galaktik bir uzay gemisine binip ışık hızına yakın bir hızla dolaşıp sonra Dünya'ya dönerseniz, yerinde kalan herkesten daha az yaşlanmış olursunuz. Bu teori, Christopher Nolan'ın uzay destanı *Interstellar'da canlı bir şekilde hayata geçirilir;* filmde Matthew McConaughey'nin karakteri, uzay yolculuğundan döndüğünde kızından önemli ölçüde daha genç olduğu gerçeğiyle yüzleşir.

İbadetten ölçüme, oradan da anlayışa uzanan yolculuğumuz bizi bugüne ve modern kontrol arzumuza getiriyor. İnsanlar her zamankinden daha uzun yaşıyor; dünya genelinde ortalama yaşam beklentisi son iki yüz yıldır istikrarlı bir şekilde artıyor. [4] Makinelerden bilgisayarlara, yapay zekaya kadar, bu zamanı her zamankinden daha verimli kullanmamızı sağlayan teknoloji ve araçlara sahibiz. Ancak tüm bu ilerlemeye rağmen—daha fazla zamanımız ve onu verimli bir şekilde kullanma konusunda gelişmiş bir yeteneğimiz var—aradığımız kontrol hâlâ elde edilemiyor.

Bu eşsiz modern mücadeleyi anlamak ve bir çözüm üretmek için, beklenmedik bir kaynağa yöneliyoruz: tarihin en ünlü çocuk fantastik romanlarından birine.

YERINDE KALMAK İÇIN DAHA HIZLI KOŞMAK

Lewis Carroll'un *Alice Harikalar Diyarında'nın* karanlık ve uğursuz devamı *olan Aynanın Ardından'da* , Alice'in Kırmızı Kraliçe ile koştuğu bir sahne, zamanla olan modern mücadelemiz için önemli bir metafor sunuyor:

> Hatırladığı tek şey, el ele koştukları ve Kraliçe'nin o kadar hızlı gittiğiydi ki, ona yetişmek için çok uğraştığı; Kraliçe'nin ise sürekli "Daha hızlı! Daha hızlı!" diye bağırdığıydı... İşin en garip yanı, ağaçların ve etraflarındaki diğer şeylerin hiç yer değiştirmemesiydi: Ne kadar hızlı giderlerse gitsinler, hiçbir şeyi geçmiyor gibiydiler.

Alice, ilerleme kaydedememelerinin fizik yasalarına aykırı görünmesi nedeniyle Kırmızı Kraliçe'ye bu konuda soru sorduğunda, ikisi arasında kısa ama dokunaklı bir diyalog geçer:

> "Şey, *bizim* ülkemizde," dedi Alice, hâlâ biraz nefes nefese, "eğer bizim yaptığımız gibi uzun süre çok hızlı koşarsanız, genellikle başka bir yere varırsınız."
>
> "Yavaş bir ülke burası!" dedi Kraliçe. "Gördüğünüz gibi, *burada* aynı yerde kalmak için bile olabildiğince hızlı *koşmanız* gerekiyor. Başka bir yere gitmek isterseniz, en az iki kat daha hızlı koşmalısınız!"

Kırmızı Kraliçe Etkisi, yerimizde kalabilmek için bile koşmamız gerektiğini ve ilerlemek istiyorsak daha da hızlı koşmamız gerektiğini söyler. Bu terim, 1973 yılında Amerikalı biyolog Leigh Van Valen tarafından, bir türün hayatta kalabilmesi için evrim geçirmesi gerektiği evrimsel biyolojik hipotezini formüle ederken ortaya atılmıştır. Bir tür, avcılarından, rakiplerinden veya çevresinden daha hızlı evrimleşemezse, "geride kalır", hayatta kalmak ve gelişmek için gerekli özellikleri geliştiremez ve yok olur. Evrimsel biyolojik uygulama ilginç olsa da, Kırmızı Kraliçe Etkisinin modern yaşamlarımıza ve kariyerlerimize uygulanması bu kitap (ve sizin hayatınız) için kesinlikle daha önemlidir.

Bu kitabı okuyorsanız, muhtemelen Kırmızı Kraliçe'nin paradoksunun kurbanısınızdır: aynı yerde kalabilmek için gittikçe daha hızlı koşuyorsunuz.

İçiniz rahat olsun, yalnız değilsiniz.

Araştırma sürecimde, aynı duyguları paylaşan yüzlerce gerçek insanın hikayesini dinledim:

- Kırklı yaşlarının ortalarında, zamanının çoğunu yeni müşteriler kazanmak ve mevcut müşterilerini ziyaret etmek için uçaklarda seyahat ederek geçiren bir yatırım bankacısı. Yirmili ve otuzlu yaşlarında heyecan verici olan yaşam tarzı, kırklı yaşlarında

etkisini göstermeye başlamış. "En son ne zaman *önde* olduğumu hatırlamıyorum; her sabah uyandığımda bir şekilde geride kaldığımı ve yetişmek için koşmam gerektiğini hissediyorum."

- Otuzlu yaşlarının ortalarında bir pazarlama müdürü olan kadının gençlik hayali New York'ta yaşamaktı. Şimdi orada yaşıyor ve sürekli koşuşturmanın bunaltıcı olduğunu düşünüyor. Hayatını bir Pong oyununa benzetiyor; e-postalardan toplantılara, iş yemeklerine koşturuyor ve kendine nadiren zaman ayırabiliyor. İnsanlar nasıl olduğunu sorduğunda her zaman "Meşgulüm" diye cevap veriyor ve bunun sonu görünmüyor, diyor: "Patronlarım bile hayata zaman ayırmakta zorlanıyor."
- Sürekli sınavlar ve uzmanlık mülakatlarıyla boğuşan, yirmili yaşlarının başlarında bir tıp öğrencisi. "Ailem doktor olmamı istiyordu ve ben de aynısını istediğimi sanıyordum, ama eğer bu, gelecekte olacakların bir işaretiyse, tereddüt etmeye başladım."
- Kırklı yaşlarının başlarında, iki çocuk annesi olan bu kadın, daha önce dergi yayıncılığı sektöründe yönetici pozisyonunda çalışmış ancak iki küçük çocuğunu büyütmek için kariyerine ara vermeye karar vermiştir. Annelik ona derin bir tatmin duygusu verirken, aynı zamanda hiç bitmeyen bir süreç olarak da tanımlıyor: "Yemekler, aktiviteler, temizlik ve yatma vakti arasında her zaman geride kalıyorum, asla önde değilim."
- Otuzlu yaşlarının sonlarında olan, kişisel antrenörlük yapan ve içerik üretmeye hevesli bir kişi, insanlara yardım etmekten keyif alıyor ancak zamanının ve sorumluluklarının sabit olması nedeniyle etkisini artırmanın bir yolunu göremiyor. "Kendimi kapana kısılmış gibi hissediyorum, zamanım beni bir deli gömleğine hapsetmiş ve nehirde batıyorum, ama kurtulmak için bir Houdini büyüsü yok."

Eski bir hikaye şöyle anlatır: Bir ceylan sabah uyandığında, aslandan daha hızlı koşması gerektiğini, aksi takdirde öldürüleceğini bilir; bir aslan da sabah uyandığında, ceylandan daha hızlı koşması gerektiğini, aksi takdirde açlıktan öleceğini bilir. Dolayısıyla, ister ceylan olun ister aslan,

sabah olduğunda koşmaya başlamanız gerekir. Kesinlikle koşuyorsunuz, ama tıpkı Alice ve Kırmızı Kraliçe'de olduğu gibi, gerçekten bir yere varıp varmadığınız belirsiz.

Geçtiğimiz ay, nasıl olduğunuz sorulduğunda kaç kez "Meşgulüm!" gibi bir yanıt verdiniz? Bahse girerim bu sayı yüksek—muhtemelen itiraf etmek istediğinizden çok daha yüksek. Sorun şu: Kontrolü ele almak istiyorsunuz, ancak değerinizin ölçüsü olarak tamamen Finansal Zenginliğe odaklanmış eski bir puanlama sistemiyle, "Meşgulüm!" dışında bir şey söylerseniz başarısız sayılırsınız. Toplum, daha fazla para kazanma çabasının bir yan ürünü olduğu sürece zaman sıkıntısı çekmenin sorun olmadığını size garanti ediyor. *Meşgul olmak* standart bir durum haline geldi, hem gerçeklik hem de sözde distopik bir statü sembolü. Görünmez el, koşu bandınızın hızını sessizce artırıyor.

İronik bir şekilde, bu yoğunluk ve yarattığı dağınık dikkat, zamanınız üzerindeki kontrolünüzün olmamasının asıl nedenidir; modern çağın mücadelesinin *kaynağıdır* .

Dikkatiniz her zamankinden daha fazla bölünmüş durumda. Dikkatin önemine dair bu sözleri okurken bile, muhtemelen akıllı telefonunuzu kapma isteği duyuyorsunuz. *Dikkat kalıntısı* kavramı ilk olarak 2009 yılında Washington Üniversitesi işletme profesörü Sophie Leroy tarafından tanımlanmıştır. Orijinal makalede Dr. Leroy, dikkat kalıntısını “A görevi üzerinde çalışmayı bırakıp şu anda B görevini yerine getirirken bile A göreviyle ilgili bilişsel aktivitenin devamlılığı” olarak tanımlar. [5] Başka bir deyişle, dikkatinizi bir görevden diğerine kaydırmanın bilişsel bir maliyeti vardır. Dikkatiniz kaydırıldığında, önceki görevde kalan ve yeni görevdeki bilişsel performansınızı bozan bir kalıntı oluşur. Dikkatinizin tamamen yeni göreve kaydığını düşünebilirsiniz, ancak beyninizde bir gecikme vardır. Bu gecikme, bildirimleri, bip sesleri ve cezbedici ışıklarıyla sürekli olarak dikkatinizi çeken birden fazla cihaz ve araç taşıdığınız (ve taktığınız) modern dijital dünyada daha da belirgin hale gelmiştir.

Bu etkinin örneklerini kendi hayatınızda bulmak kolaydır:

- Ard arda toplantılarınız var ve mevcut toplantıda bile bir önceki toplantıyı düşünmeye devam ediyorsunuz.
- Bir çocuğun etkinliğinden diğerine koşturuyorsunuz ama oraya nasıl geldiğinizi tam olarak hatırlamıyorsunuz.
- Bir e-posta bildirimi beliriyor ve tüm dikkatinizi mevcut göreve odaklamanızı tamamen bozuyor.
- Ders sırasında masanızın altından telefonunuza bakıyorsunuz ve profesörün söylediklerine yeniden odaklanamıyorsunuz.
- Bir arkadaşınızla veya eşinizle sohbet ediyorsunuz, ancak aklınız karşınızdaki kişinin söylediklerinde değil, az önce aldığınız iş e-postasında.

Araştırma, görev değiştirmenin makro (yani, bir büyük görevden diğerine geçme) veya mikro (yani, küçük bir görevi hızlıca kontrol etmek için bir büyük görevi durdurma) olup olmamasının önemli görünmediğini gösteriyor. E-postalarınızı veya mesajlarınızı kontrol etmek için durmak, bir büyük projeden diğerine atlamak kadar kötü. Çok satan yazar Cal Newport, telefon veya e-posta bildirimlerini "sadece kontrol etme" kültürel eğiliminden bahsederken bunu çok iyi ifade ediyor: "Çoğu insan gibi, nadiren 10-15 dakikadan fazla bir süre boyunca *sadece kontrol etmeden duruyorsanız*, kendinizi kalıcı bir kendi kendine dayatılan bilişsel engellilik durumuna sokmuşsunuz demektir. Bunun tersi ise, elbette, bu etkiyi en aza indirerek elde edilecek göreceli bilişsel gelişmeyi hayal etmektir." [6]

Modern yaşamın sürekli meşguliyet, dijital uyarılar ve dağınık dikkat gibi zorluklarının sonuçları vahimdir. Harvard İşletme Okulu'nda araştırmacı ve profesör olan Ashley Whillans, *Time Smart adlı* kitabında zaman yoksulluğunun birey üzerindeki ağır maliyetlerine dikkat çekiyor: "Benim ve başkalarının topladığı veriler, zaman yoksulluğu ile mutsuzluk arasında bir ilişki olduğunu gösteriyor. Zamanı kısıtlı olan insanlar daha az mutlu, daha az üretken ve daha stresli oluyorlar. Daha az egzersiz yapıyorlar, daha yağlı yiyecekler tüketiyorlar ve kalp damar hastalıklarına yakalanma oranları daha yüksek."

2009 yılında yapılan bir ankette, İngiliz ebeveynlerin yüzde 75'i çocuklarına yatmadan önce hikaye okumaya vakitlerinin olmadığını söyledi. [7] E-posta platformu Superhuman'ın 2021 tarihli bir raporuna göre, bilgi çalışanlarının yüzde 82'si uyandıktan sonraki ilk otuz dakika içinde, yüzde 39'u ise ilk beş dakika içinde e-postalarını kontrol ediyor. [8] ABD'li yöneticilerin yüzde 84'ü çalışmak için tatillerini iptal etti. [9] Şaşırtıcı bir şekilde, profesyonellerin yüzde 80'i istedikleri her şeyi yapmaya vakitlerinin olmadığını söylüyor. [10] Önceki nesillerin çocukları meraklarını keşfetmeye teşvik edilirken, mevcut neslin çocuklarına özgeçmişlerini mümkün olan her türlü okul sonrası aktivite ve sahte toplum hizmeti saatleriyle doldurmaları söyleniyor; bunların hepsi aynı hedefe doğru koşan diğerlerinden biraz daha hızlı koşma umuduyla yapılıyor.

Atalarınızdan daha fazla zamanınız var ama onu nasıl geçireceğiniz konusunda daha az kontrolünüz var. Daha fazla zamanınız var ama nedense sizin için gerçekten önemli olan şeylere ayıracak daha az zamanınız var.

Aynı yerde kalabilmek için elimizden gelen tüm koşuyu yapmamız gerekiyor.

Daha hızlı ve daha uzun süre koşuyorsunuz ama hiçbir yere varmıyorsunuz; en azından gitmeye değer bir yere.

Ama bir çözüm var.

Bilimsel açıdan bakıldığında, Albert Einstein'ın zamanın göreceli olduğu teorisi devrim niteliğindeydi, ancak felsefi açıdan bakıldığında, *tüm zamanın eşit olmadığı* fikri binlerce yıldır mevcuttur. Antik Yunanlılar zaman için iki farklı kelime kullanıyordu: *kronos* ve *kairos* . *Kronos,* sıralı, nicel zamanı ifade eder; zamanın eşit parçalarının doğal sıralanışı ve akışı. *Kairos* ise daha değişken, nitel bir zamanı ifade eder; belirli anların diğerlerinden daha önemli olduğu, tüm zamanın aynı olmadığı fikrini. *Kairos,* zamanın sadece geçip akıp gitmekten daha fazlasını yaptığını, özü, dokusu ve ağırlığı olduğunu, ancak bunu fark edecek (ve bundan faydalanacak) kadar algılayıcı olursak bunu anlayabileceğimizi ortaya koyar. *Kairos,* belirli anların benzersiz özelliklere sahip olduğunu, doğru anda doğru eylemin olağanüstü sonuçlar ve büyüme yaratabileceğini öne sürer.

Örnek vermek gerekirse: Önceki bölümdeki grafikler, tüm zamanın eşit olmadığını gösteriyor. Enerjinin en yüksek getiriyle yatırılabileceği, özellikle önemli zaman dilimleri ve anlar vardır; *yani kairos* zamanı.

Bu anlayış, modern çağın mücadelesine yönelik çözümün temelini oluşturuyor: En büyük zaman tasarrufu sağlayan anları belirleyin ve dikkatinizi onlara yönlendirin.

Geride kaldığınızı hissetmenize gerek yok. Öne geçebilirsiniz.

Artık daha hızlı koşmayı bırakıp *daha akıllıca koşmaya başlamanın zamanı geldi.*

8.

Zamanın ve Zenginliğin Üç Temel Direği

Dave Prout, yirmi yılı aşkın deneyime sahip, tecrübeli bir video oyun sektörü yöneticisidir; Call of Duty, Halo ve Medal of Honor gibi dünyanın en popüler oyunlarından bazılarının konseptini oluşturmuş, geliştirmiş ve piyasaya sürmüştür. Seattle, Washington'da doğup büyüdü, ancak birçok çocuk gibi on sekiz yaşında evden ayrıldı ve bir daha geri dönmedi. Geniş alanları ve nispeten düşük yaşam maliyeti nedeniyle sevdiği Austin, Teksas'ta bir hayat kurdu ve bu sayede dört çocuğunu istediği gibi yetiştirebildi.

Anne ve babası Seattle'da kalmıştı ve Dave, biriken çeşitli yaşam sorumlulukları nedeniyle onları yılda sadece iki kez görebildiğini söyledi. Annesine 2020 yılında kanser teşhisi konmuştu, ancak o ve ailenin geri kalanı, alacağı bakımın kalitesiyle iyileşeceğini varsaymıştı. 2022 yılının başlarında, tedaviler kanseri birkaç kez remisyona sokmuştu, ancak her seferinde kanser geri dönmüştü.

Mayıs 2022'de, annesi Seattle'da bir başka tedavi sürecinden geçerken, Dave Twitter'da gezinirken platformda yazdığım bir gönderiye denk geldi:
“Anne babanızı daha sık arayın; sonsuza dek yanınızda olmayacaklar. Genç ve kibirli olduğunuzda, ölüm teorik bir kavramdır. Sevdiğiniz insanların sonsuza dek yanınızda olmayacağını anlayın. Eğer anne babanız 60 yaşındaysa ve yılda bir kez ziyaret ediyorsanız, onları hayatınız boyunca belki de sadece 20 kez daha göreceksiniz.”

Okuduktan sonra Dave kendi kendine, *"Acaba bu sayı benim için ne olurdu?" diye düşündü.* Özellikle annesinin son kanser nüksü göz önüne

alındığında, onlarla geçireceği zamanın sınırlı olduğunu fark ederek bir değişiklik yapması gerektiğine karar verdi.

"O yılın geri kalanında her altı haftada bir ailemi ziyaret etmeye başladım. O paylaşımı görmeseydim 2022'de birkaç ziyaret gerçekleştiremezdim."

Ne yazık ki, Ocak 2023'te bir doktor ekibi aileye anneleri için yapabilecekleri başka bir şey kalmadığını bildirdi. Bakım evine geçmek yerine, kalan zamanını orada geçirmek üzere çocukluk evlerine geri döndü. Dave, ailesi sırayla annesine bakarken ve babasına son anlarında destek olurken, ziyaretlerinin sıklığını artırdı.

28 Mayıs 2023'te Dave Prout'un annesi evinde huzur içinde vefat etti. Hem trajik hem de güzel bir şekilde, bu tarih anne ve babasının evlilik yıld dönümüydü. Annesinin vefatından birkaç saat sonra Dave, üzüntüsünü atlatmak için uzun bir yürüyüşe çıktı. “Ne kadar güzel bir bahar günü olduğunu fark ettim. Kendi şartlarında, evinde, tüm ailesi yanında ve hava da çok güzelken vefat edebildiği için çok minnettarım. Bir anlamda, mükemmeldi.”

Aynı günün ilerleyen saatlerinde, üzücü haberi Twitter'da paylaşan Prout, artan ziyaret sıklığı sayesinde annesiyle *geçirdiği* zamana değinirken, Mayıs 2022'deki yazıma da atıfta bulundu: “Bu konu sayesinde geçen yıl ailemi daha sık ziyaret etmeye başladım… Annem bu sabah vefat etti. Bu sayede annemi ve babamı normalde olduğundan en az iki kat daha fazla ziyaret ettim. Muhtemelen toplamda 10 ziyaret. Bu sayede artık annemle ilgili, sadece son birkaç haftadaki zor anıları değil, birçok farklı anım var.”

Bu hikaye, Zaman Zenginliği'nin üç temel direğine mükemmel bir giriş niteliği taşıyor:

- **Farkındalık:** Zamanın sonlu, geçici doğasına dair bir anlayış.
- **Dikkat:** Dikkatinizi yönlendirebilme ve önemli olan şeylere odaklanabilme (ve geri kalanını görmezden gelebilme) yeteneği.
- **Kontrol:** Zamanınızın sahibi olma ve onu tam olarak nasıl geçireceğinizi seçme özgürlüğü.

Zaman Zenginliğinin üç temel taşı olan farkındalık, dikkat ve kontrol, ayrı ayrı önemli olmakla birlikte, bir ilerleme süreci olarak düşünülmelidir: önce farkındalık, sonra dikkat, en son kontrol. Her bir taş, diğerlerinin kurduğu temelin üzerine inşa edilir ve onun bir yan ürünüdür. Farkındalıktan (kalan geçici zamanı anlamak), dikkate (gerçekten önemli olan şeylere odaklanmak için bakış açısını daraltmak) ve kontrole (hedeflere ve değerlere göre zamanı tahsis etmek) kadar, Dave Prout Zaman Zenginliğini geliştirdi ve siz de geliştirebilirsiniz.

Zaman Zenginliğini ölçerken, üç temel unsur onu inşa etmek için doğru eyleme yönelik bir yol haritası sunar. Bu unsurları ve onları etkileyen yüksek kaldıraçlı sistemleri anlayarak, doğru sonuçlar yaratmaya başlayabilirsiniz.

FARKINDALIK: ZAMAN EN DEĞERLI VARLIĞINIZDIR

Farkındalık, zamanın geçici ve kıymetli doğasını, somut değerini ve bir varlık olarak önemini anlama ve takdir etme ile karakterize edilir. Yatırımcı ve East Rock Capital'in kurucu ortağı Graham Duncan, hayatında bir milyar saniyeden fazla zamanı kalan birini tanımlamak için " *zaman milyarderi"* terimini ortaya attı. 2019'da *The Tim Ferriss Show* podcast'inin bir bölümünde bu kavramdan bahsederken şunları söyledi: "Kültür olarak paraya çok takıntılıyız. Ve bir anlamda dolar milyarderlerini kutsallaştırıyoruz... Ve yirmi yaşındakileri gördüğümde aklıma gelen şey, muhtemelen iki milyar saniyeleri kaldığıydı. Ama kendilerini *zaman milyarderi olarak görmüyorlar.* "

Gençken, kelimenin tam anlamıyla zaman milyarderisinizdir. Yirmi yaşında, muhtemelen yaklaşık iki milyar saniyeniz kalmıştır (seksen yaşına kadar yaşayacağınızı varsayarsak). Elli yaşına geldiğinizde ise sadece bir milyar saniye kalır.

Duncan'a bu terimin ardındaki düşünceyi neyin tetiklediğini sorduğumda, yıllar boyunca firmasına başvuran genç analistlerle yaptığı yüzlerce görüşmeden aklına geldiğini söyledi. “Hepsinin, bir milyar dolar kazanabilseler mutlu olacaklarına dair gizli bir varsayımı olduğunu fark ettim. Ben de eskiden bu varsayıma sahiptim. Ama sonra şunu anladım ki, Warren Buffett'a gidip bir milyar doları bir milyar saniye için takas edip etmeyeceğini sorsanız, para yerine zamanı tercih ederdi.”

Warren Buffett ile hayatınızı takas eder miydiniz? Yaklaşık 130 milyar dolarlık bir serveti var, dünyadaki herkese ulaşabiliyor ve günlerini okuyarak ve öğrenerek geçiriyor. Bunların hepsi harika görünüyor, ancak eminim ki çok azınız onunla hayatınızı takas etmeyi kabul ederdi.

Neden olmasın? Warren Buffett, bu yazının yazıldığı sırada doksan dört yaşında. Ne kadar parası, şöhreti veya erişimi olursa olsun, muhtemelen kalan zamanınızı onun zamanıyla takas etmeyi kabul etmezsiniz. Öte yandan, Graham Duncan'ın da belirttiği gibi, Buffett'ın *milyarlarca dolarının* tamamını *sizin* zamanınız için takas etme olasılığı oldukça yüksek.

Bu, zaman paradoksu dediğim bir paradoksu ortaya çıkarıyor: Zamanınızın muazzam değerinin farkındasınız, ancak düzenli ve bilinçli olarak bu değeri hiçe sayan eylemlerde bulunuyorsunuz. Seneca, *Hayatın Kısalığı Üzerine* adlı eserinde şöyle yazmıştır: “Bize kısa bir hayat verilmedi, onu biz kısaltıyoruz; bize az şey verilmedi, aksine onu israf ediyoruz.” Zamanınızın ne kadar önemli olduğunu biliyorsunuz, yine de geçişini görmezden geliyor ve sizi gerçekten önemli olan şeylerden uzaklaştıran düşük değerli faaliyetlerde bulunuyorsunuz.

Amaç, sahip olduğunuz zamanın kıymetinin farkına varmanızı sağlamaktır. Bu farkındalık olmadan, zamanı asla yeterince değerli bulmayacaksınız; ta ki en sonunda, zaman sizin için her şeyden önemli hale gelene kadar.

Bilinçli farkındalık gerekli bir ilk adımdır, ancak dikkat olmadan farkındalık eksiktir. Hayatınızı değiştirmek istiyorsanız, dikkatinizi değiştirmelisiniz.

DIKKAT: ASIMETRIK ÇIKTILARIN KILIDINI AÇMAK

1666'da, veba salgını Londra'yı ve çevresindeki şehirleri kasıp kavururken, üniversiteler kapılarını kapatmak ve öğrencileri evlerine göndermek zorunda kalırken, Cambridge Üniversitesi'ndeki Trinity Koleji'nde okuyan yirmi üç yaşındaki bir öğrenci, 80 kilometre uzaktaki küçük köyüne kaçtı. Tıpkı COVID-19 pandemisinin ilk aylarında olduğu gibi, genç öğrenciler de talihsiz koşullar nedeniyle hayatlarına ara vermek ve karantina altına girmek zorunda kaldılar.

Ancak bu zeki genç adam, tecrit altında kendini acındırmak yerine, zorunlu kısıtlamayı fırsata çevirdi ve yılı sürekli bir yaratıcı ve entelektüel akış halinde geçirdi. Resmi eğitim gerekliliklerinin yokluğuna rağmen, kendini kitaplarına, çalışmalarına ve deneylerine kaptırdı, meraklarını yoğun bir odaklanma ve coşkuyla takip etti.

Genç öğrenci, bir yıllık hapis cezası süresince bilim ve matematik alanlarında çığır açan keşifler yaptı; bunlar arasında şunlar yer alıyor:

- Kalkülüsün temel prensiplerinin geliştirilmesi
- Evrensel çekim yasasının formüle edilmesi
- Hareketin üç temel yasasını tanımlamak
- Işığın davranışını anlamanın temellerini atmak
- Yansıtıcı teleskop tasarımı

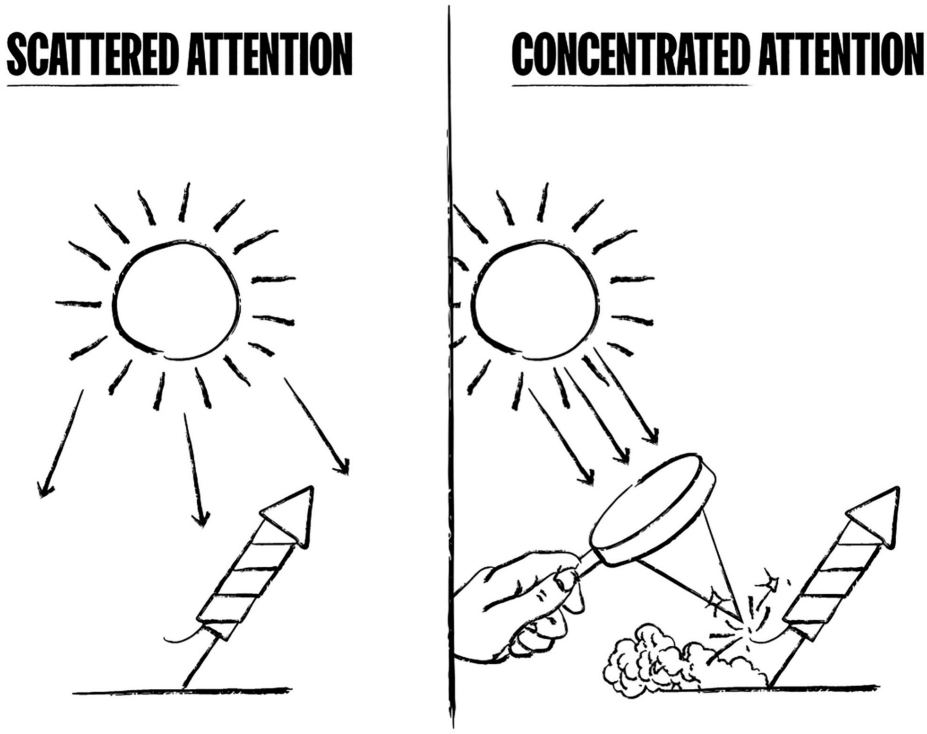
Bu genç öğrenci Isaac Newton'du ve 1666, kısa bir süre içinde ortaya koyduğu çalışmaların genişliği ve derinliği nedeniyle "annus mirabilis" (Latince "mucize yılı") olarak anılmaya başlandı. Tek bir yılda, birkaç inanılmaz ömrün eserini üretmişti.

Dikkat, zihni bir şeye odaklama durumu veya eylemi olarak tanımlanır. Zihinsel enerjinin bu şekilde uygulanması, ilerlemeyi nasıl yarattığımızdır. Sınırlı dikkatinizi nasıl ve ne zaman kullanacağınız, sonuçlarınızın kalitesini belirler.

Pixar'ın klasik animasyon filmi *Oyuncak Hikayesi'nin* doruk noktasına ulaşan final sahnesi, bunu hayata geçirmek için faydalı bir benzetme sunuyor.

İki baş kahraman, Woody ve Buzz Lightyear, kendilerini güvenli bir yere geri götürecek küçük bir roketi ateşlemeye çalışırlar, ancak kibritleri söner. Woody güneşe bakar ve aklına bir fikir gelir: Buzz'ı yakalar ve cam kaskını gökyüzüne doğru eğerek (geçici bir büyüteç oluşturarak) güneşin yoğunlaştırılmış enerji ışınını roketin fitiline yönlendirir. Fırlatma alev alır ve ikili, destansı maceranın mutlu sonuna doğru başarıyla fırlatılır.

Film çocuklar için tasarlanmış olsa da, altında yatan önemli bir nokta var: Kaskın büyüteçli merceğinden geçen güneşin odaklanmış, yoğun enerjisi, dağınık, yoğunlaşmamış enerjisinden çok daha güçlüydü.



Aynı durum dikkatiniz için de geçerlidir: Odaklanmış, yoğun dikkat, dağınık, yoğunlaşmamış dikkatten çok daha güçlüdür.

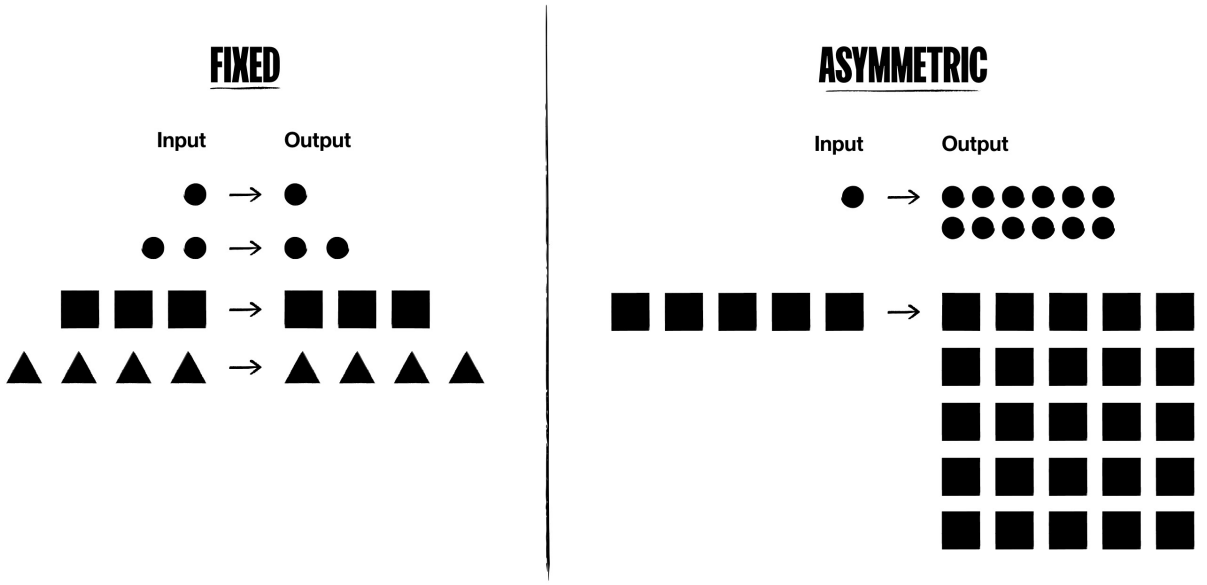
Sonuçlar dikkati takip eder. Dağınık dikkat rastgele, sıradan sonuçlara yol açarken; yoğun dikkat odaklanmış, olağanüstü sonuçlara yol açar. Genç

Isaac Newton'ın hikayesinde bunun mükemmel bir örneğini görüyoruz: Kısa, benzersiz bir zaman diliminde (dikkat dağıtıcı unsurlardan arınmış bir salgın karantina ortamında) derin, yoğun, bilinçli bir şekilde gösterilen dikkat, şaşırtıcı sonuçlar yarattı.

Ortalama bir ortamda, çıktı girdiye sabittir: Bir birim girdi, bir birim çıktı üretir. İki birim çıktı üretmek istiyorsanız, iki birim girdi üretmeniz gerekir. Bu sabit ilişki sizi meşgul, dağınık ve kapana kısılmış halde tutar; gittikçe daha hızlı koşarsınız ama bir yere varmak anlamına gelen on veya yüz birim çıktıya asla ulaşamazsınız.

Oyuncak Hikayesi benzetmemizi kullanarak açıklarsak, güneş saatlerce roketin fitilini aydınlatabilir, ancak asla ateşleyemez. Güneşten gelen birim enerji ile fitil üzerindeki karşılık gelen birim ısı çıkışı arasındaki sabit ilişki, istenen son durumu (fitilin yanması) yaratmak için yetersizdir. Büyüteç ise durumu değiştirir; güneşten gelen enerjiyi yoğunlaştırarak aynı tek birim enerjinin fitil üzerinde yüz birim ısı çıkışı yaratmasını sağlar. Sabit ilişki kırılarak asimetrik çıkışın kilidi açılır ve istenen son durum (fitilin yanması) elde edilir.

Sir Isaac Newton, Lionel Messi ve Warren Buffett, dikkatlerini sınırlı sayıda an ve fırsata odaklayarak, girdi birimi başına sürekli olarak binin üzerinde çıktı birimi üretmeyi başardıkları için ünlü oldular.



Hayatınız bağlamında, yoğun dikkat, gerçekten önemli olan yüksek etkili projelere, fırsatlara, insanlara ve anlara adanmış, derinlemesine bir odaklanmadır. Dikkat, öne geçmenizi, daha hızlı koşmayı (daha fazla girdi birimi) bırakıp daha akıllıca koşmaya (birim girdi başına daha yüksek çıktı) başlamanızı sağlayan şeydir. Uygun proje seçimi ve reddini gerektirir; yani birkaç yüksek etkili şeye evet deyip diğer her şeye hayır demek.

Dikkatin yönlendirilmesi, yönetilmesi ve yönlendirilmesi gerekir.

Dikkat, önemli anlara veya fırsatlara verimli ve etkili bir şekilde yönlendirildiğinde – yani *kairos* zamanına – hayatınızdaki girdiler ve çıktılar arasındaki sabit ilişki kırılır. Aynı girdiyi verirsiniz ancak önemli ölçüde daha fazla çıktı üretirsiniz – aynı miktarda çaba, önemli ölçüde iyileştirilmiş sonuçlar verir. Bu temel değişimle, zaman, *kullanmanız* gereken sabit bir varlıktan, yaratabileceğiniz dinamik bir varlığa dönüşür .

Zaman, sizin kontrolünüz altına giriyor.

KONTROL: NIHAI HEDEF

UCLA Anderson İşletme Okulu'nda pazarlama ve davranışsal karar verme profesörü ve *Happier Hour* kitabının yazarı Cassie Holmes, boş zamanın

mutluluk üzerindeki etkisine dair kapsamlı araştırmalar yapmıştır. Dr. Holmes ve ortak yazarları, 35.375 Amerikalıdan oluşan iki büyük ölçekli veri setini inceleyen 2021 tarihli *Journal of Personality and Social Psychology* dergisindeki makalelerinde, boş zaman ile mutluluk arasındaki ilişkinin ters U şeklinde olduğunu, yani hem çok az hem de çok fazla boş zamanın mutsuzluğa yol açtığını bulmuşlardır.

Buradan çıkarılacak ders: Her birimizin ideal bir boş zaman seviyesi vardır, *tam da olması gereken seviye.*

Kontrol, bu seviyeyi belirlemenizi ve ona uygun yaşamanızı sağlar. Kontrol, arzu edilen son durumdur; ne yapacağınızı ve ne zaman yapacağınızı seçebilme yeteneğidir. Zamanınızın sahibi sizsiniz ve onu nasıl tahsis edeceğinize dair kendi kararlarınızı veriyorsunuz. Kontrol olmadan, zamanınız size ait değildir. Başkaları, kelimenin tam anlamıyla veya mecazi olarak, ona sahiptir. Siz bir *Zaman alan kişi* —size belirli talimatlarla birlikte zaman verilir. Kontrol, sizi *zaman yaratan* kişiye dönüştürür — sahip olduğunuz zamanı ve nasıl kullanacağınızı siz belirlersiniz. Farkındalık ve dikkat, duruşunuzu *alan* kişiden *yaratan kişiye dönüştürmek için gereken koşulları yaratır.*

Bunun nasıl işlediğine dair bir örnek ele alalım:

- Daha önce, on birim çıktı (sorumluluklarınızı yerine getirmek için gerekli çıktı) üretmek için on birim girdi üretmeniz gerekiyordu (1:1 oranı).
- Farkındalığın artması ve en önemli projelere, yüksek kaldıraçlı fırsatlara ve anlara yoğunlaşılmasıyla, on birim çıktının sadece beş birim girdiyle (2:1 oranında) üretilebileceğini varsayalım.
- Bu iyileştirilmiş oranla, kullanılmayan girdinin kalan beş birimi, değerlerinize ve hedeflerinize göre serbestçe tahsis edilebilen yaratılmış zamanı temsil eder. Bu zamanı daha profesyonel çıktılar üretmek için kullanabilir veya seçtiğiniz farklı bir alana tahsis edebilirsiniz. Kontrol sizde.

Zamanınızı tercihlerinize göre ayırma özgürlüğü; nasıl geçireceğinizi, nerede geçireceğinizi ve kiminle geçireceğinizi seçme özgürlüğü, nihai hedeftir. Bu, zamanınız üzerinde gerçek kontrol sahibi olmanın arzu edilen son halidir.

— Zaman Zenginliğinin bu üç temel direğini anladıktan sonra, bu direkler üzerine inşa etmek ve bolluk dolu bir yaşam geliştirmek için size özel araçlar ve sistemler sunan Zaman Zenginliği Rehberine geçebiliriz.

9.

Zaman Zenginliği Rehberi

Başarı Sistemleri

Aşağıda yer alan Zaman Zenginliği Rehberi, Zaman Zenginliğinin her bir temel unsurunu oluşturmak için özel, yüksek etkili sistemler sunmaktadır. Sistemler, net araştırmalarla desteklenmekte ve kişisel deneyimlerimle test edilmektedir; bu deneyimlerimi kitap boyunca paylaşıyorum. Bu, herkese uyan tek bir çözüm değildir ve her birini okumak zorunda hissetmemelisiniz; göz atın ve size en alakalı ve faydalı gelenleri seçin. Herkes farklı bir başlangıç noktasından başlar ve her bölümün sonundaki rehberler, kitap boyunca ilerledikçe "kendi maceranızı yaratmanıza" olanak tanımalıdır.

Kılavuzda sunulan başarı sistemlerini değerlendirirken ve uygularken, Zenginlik Puanı testindeki her bir Zaman Zenginliği ifadesine verdiğiniz yanıtları kullanarak, en çok ilerleme kaydetmeniz gereken alanlara (*kesinlikle katılmıyorum*, *katılmıyorum* veya *nötr* yanıt verdiğiniz alanlar) odaklanın.

1. Zamanımın sınırlı, geçici doğasının ve en kıymetli varlığım olarak öneminin derin bir farkındalığına sahibim.
2. Hem kişisel hem de profesyonel hayatımda en önemli iki ya da üç önceliği net bir şekilde biliyorum.

3. Belirlediğim önemli önceliklere sürekli olarak dikkatimi ve dikkatimi yönlendirebiliyorum.
4. En önemli önceliklere zaman ayıramayacak kadar meşgul veya dağınık hissetmem nadirdir.
5. Takvimimi ve önceliklerimi ben kontrol ediyorum.

Zaman ve Zenginlik yolculuğunuzda kaçınmanız gereken birkaç yaygın anti-hedef:

- Zamanımın çok büyük bir kısmını düşük değerli, enerji tüketen faaliyetlere harcıyorum.
- O kadar meşgulüm ki, gerçekten önem verdiğim insanlarla vakit geçirmeye öncelik veremiyorum.
- En önemli önceliklerime yönelirken hayatımdaki kendiliğindenliği kaybediyorum.

İşte Zaman Zenginliği oluşturmak için kanıtlanmış on iki sistem.

1. Zaman ve Servet Yeniden Yapılandırması | *Farkındalık*
2. Enerji Takvimi | *Farkındalık ve Dikkat*
3. İki Liste Egzersizi | *Farkındalık ve Dikkat*
4. Eisenhower Matrisi | *Farkındalık ve Dikkat*
5. İndeks Kartı Yapılacaklar Sistemi | *Dikkat*
6. Parkinson Yasası | *Dikkat*
7. Erteleme Karşıtı Sistem | *Dikkat*
8. Akış Durumu Başlatma Sırası | *Dikkat*
9. Etkin Yetki Devri | *Dikkat ve Kontrol*
10. *Kontrolsüzlüğün Sanatı*

11. Profesyonel Zaman *Yönetiminin Dört Türü*

12. Enerji Yaratıcıları | *Kontrol*

Zaman ve Servet Sıfırlaması

TEMEL İLKE: Farkındalık

En çok sevdiğim insanlarla geçireceğim zamanın ne kadar kaldığı gerçeğiyle yüzleştiğimde tüm hayatım değişti. Hayatım için zorlu bir sıfırlama oldu; duygusal olarak zorlayıcı ama gerekli bir müdahaleydi ve yeni bir farkındalık ve öncelikler belirlememe yol açtı.

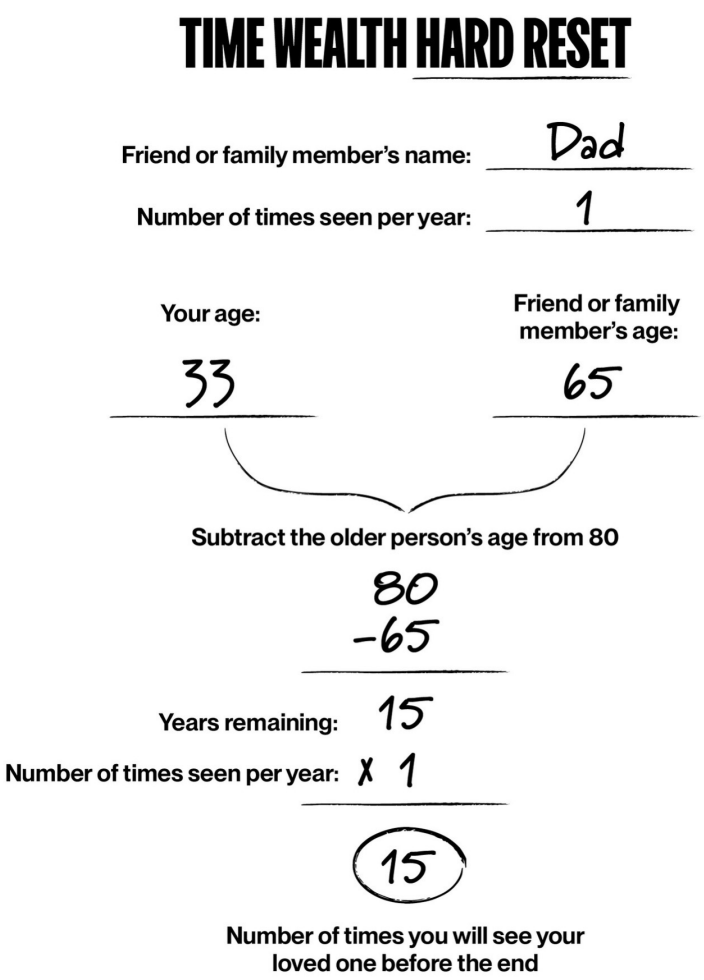
Sizden de bu basit alıştırmayı tamamlayarak aynı gerçekle yüzleşmenizi istiyorum: Öncelikle çok sevdiğiniz ama yeterince görüşemediğiniz bir arkadaşınızın veya aile üyenizin adını yazın. O kişiyi yılda kaç kez gördüğünüzü tahmin edin. O sayıyı da yazın.

Ardından, kendi yaşınızı ve diğer kişinin yaşını yazın. Yaşlı kişinin yaşını seksenden çıkarın. [*] Bu, bu kişiyle geçireceğiniz yaklaşık yıl sayısıdır.

Şimdi, basit bir matematik işlemi yapalım: O kişiyi yılda kaç kez gördüğünüzü, o kişiyle geçireceğiniz kalan yıl sayısıyla çarpın. Bu korkutucu derecede basit matematik işlemiyle, sevdiğiniz kişiyi ölümünüze kadar kaç kez göreceğinizi belirlemiş oldunuz.

İşte 2021'deki kendi zorlu sıfırlama sürecimde karşılaştığım matematiksel bir örnek:

- Üç bin mil uzakta yaşadığımız süre boyunca babamı yılda bir kez görüyordum.
- O sırada altmış beş yaşındaydı. Seksen yaşından altmış beşi çıkarınca on beş elde ettim.
- Onu yılda kaç kez gördüğüm sayısını on beşle çarptığımda, vefat etmeden önce onu on beş kez daha göreceğim sonucuna vardım.



Şunu belirtmekte fayda var ki, bu sayıların hepsi sabit değil; bazıları sizin kontrolünüzde. Eşimle birlikte bu zorlu süreçten sonra ebeveynlerimize daha yakın olmak için ülkenin diğer ucuna taşındığımızda, ölümden önce babamı tekrar göreceğim zaman sayısı on beşten yüzlere çıktı.

Tek bir eylem—taşınmak—kelimenin tam anlamıyla sevdiklerimizle vakit geçirmemizi sağladı.

Hayatımızda radikal ama gerekli bir adımdı. Yapacağınız değişikliklerin bu kadar büyük olması gerekmeyebilir; bazı insanlar arkadaşlarıyla düzenli öğle yemeklerine, kardeşleriyle daha fazla yürüyüşe veya aileleriyle yıllık buluşmalara öncelik verebilmek için bu hesaplamayı görmeye ihtiyaç

duyarlar. Önemli olan şu: Bu hesaplamayı gördüğünüzde, en çok sevdiğiniz kişilerle *daha fazla zaman geçirmek* için ilham alacaksınız.

Bu egzersizi uygun gördüğünüz kadar çok sevdiğiniz kişi için tekrarlayın. Bu, sizin için bir tür sıfırlama, yeni bir farkındalık ve öncelikler belirlemenizi sağlayacak bir müdahale görevi görecektir.

NOTLARI ATLA

* Not: Seksen, bir yetişkinin ortalama yaşam süresi için kabaca bir rakamdır. Siz veya diğer kişi seksenin üzerindeyse veya iyimser hissediyorsanız, referans rakamı olarak yüzü kullanın.

Temel Değerlerinizi Nasıl Belirlersiniz: Enerji Takvimi

TEMEL UNSURLAR: Farkındalık ve Dikkat

Dikkatinizi kontrol altına alabilmek için öncelikle zamanınızı nasıl geçirdiğinize ve nasıl geçirmeniz gerektiğine dair bir farkındalık geliştirmeniz gerekir.

Burada iki zorlu sorun var:

1. Zamanınızı nasıl geçirdiğinize dair bir temel oluşturmak
2. Yoğun bir programda nelerin önceliklendirilmesi, devredilmesi veya silinmesi gerektiğini belirlemek.

Bu sorunları çözmek için Enerji Takvimini kullanın.

Bir hafta boyunca, her hafta içi gününün sonunda, takviminizi gözden geçirin ve o gün gerçekleşen her etkinliği farklı bir renkle kodlayın:

- **Yeşil:** Enerji verici—bu aktiviteler size enerji dolu hissettirdi.
- **Sarı:** Tarafsız—bu aktiviteler sizde tarafsız bir his bıraktı.
- **Kırmızı:** Enerji tüketen—bu aktiviteler sizi bitkin hissettirdi.

Renk kodlaması konusunda fazla düşünmekten kaçının; aktiviteden sonra nasıl hissettiğinize dair içgüdünüze güvenin.

Haftanın sonunda, genel bir bakış açısıyla takviminize bakın ve kendinize birkaç soru sorun:

1. Enerji üreten (yeşil) faaliyetleriniz nelerdir?
2. Genellikle yaptığınız nötr (sarı) aktiviteler nelerdir?
3. Enerjinizi en çok tüketen (kırmızı) aktiviteleriniz nelerdir?

Verilen yanıtlara dayanarak, zamanınız için bir eylem planı oluşturabilirsiniz:

- **Enerji üreten faaliyetlere öncelik verilmeli ve bunlar artırılmalıdır.** Gelecekte bu faaliyetlere nasıl daha fazla zaman ayırabilirsiniz?
- **Tarafsız faaliyetler sürdürülmeli veya devredilmelidir.** Daha fazla enerji üreten faaliyetler için zaman kazanmak amacıyla bu tarafsız faaliyetlerden bazılarını dış kaynaklara devretmek veya başkalarına yaptırmak için nasıl yavaş yavaş çalışabilirsiniz?
- **Enerji tüketen aktiviteler devredilmeli, silinmeli veya ayarlanmalıdır.** Bu enerji tüketen aktivitelerin bazılarını yavaş yavaş dış kaynaklara devretmek, devretmek veya silmek için nasıl çalışabilirsiniz? Bu enerji tüketen aktivitelerde, onları nötr hale getirecek ince ayarlamalar yapmanın yolları var mı (örneğin, enerji tüketen bir görüntülü görüşmeden nötr bir yürüyüş görüşmesine geçmek)?

Enerji Takvimi, mevcut temel durumunuzu ve enerji harcamalarınızı gösteren bir genel bakış sunarak, mevcut temel durumunuzu iyileştirmek için gerekli soruları sormanızı sağlamak üzere tasarlanmıştır. Amaç, tüm nötr ve enerji tüketen aktiviteleri ortadan kaldırmak (ki bu büyük olasılıkla imkansız bir hedeftir) değil, enerji üreten ve enerji tüketen aktiviteler arasındaki oranı (yeşil-kırmızı oranı) yavaş yavaş iyileştirmektir.

Öncelikleri Belirleme: İki Liste Alıştırması

TEMEL UNSURLAR: Farkındalık ve Dikkat

İki aşamalı liste egzersizi, Warren Buffett ile kişisel pilotu Mike Flint arasında geçen efsanevi bir konuşmadan doğmuştur. Bir gün Flint, kişisel ve profesyonel hedefleri ve istekleri konusunda netlik eksikliğinden yakınıyordu ve Buffett ona yardımcı olacak üç aşamalı bir süreçten geçmesini istedi.

Öncelikle Buffett, Flint'e önümüzdeki aylarda ve yıllarda odaklanmak ve başarmak istediği yirmi beş kariyer hedefini yazmasını söyledi. Ardından, Flint'ten listedeki en önemli beş hedefi işaretlemesini istedi. Flint hepsini önemsediği için bu, seçim yapmayı biraz zorlaştırdı. Sonunda Flint en önemli beş hedefi işaretlemeyi başardı. Son olarak, Buffett Flint'e bunu iki ayrı listeye ayırmasını söyledi. İşaretlemediği maddelerle ne yapacağını sordu. Flint, boş zamanı olduğunda bunlarla ilgileneceğini söyledi. Buffett başını salladı ve Flint'in işaretlemediği her şeyin "Her Ne Pahasına Olursa Olsun Kaçınılması Gerekenler Listesi" olması gerektiğini söyledi. Bu maddelere, en önemli beş hedefte başarı elde edilene kadar hiçbir şekilde dikkat edilmemeliydi.

Önemli nokta şuydu: En önemli maddeler vurgulanmıştı; geri kalan her şey, Flint'in ilerlemesini raydan çıkarmakla tehdit eden birer dikkat dağıtıcı unsurdan ibaretti.

Her başarılı insan size aynı tavsiyenin farklı bir versiyonunu verecektir: En önemli şeylere odaklanın. Peki bu şeylerin neler olduğunu nasıl belirleyeceksiniz? Dikkat etmeniz gereken projeleri, fırsatları ve hedefleri nasıl belirleyeceksiniz? Kişisel ve profesyonel alanlarınızda asimetrik ödülleri artırma potansiyeline sahip iki veya üç alan nedir?

En önemli şeyleri belirlemek ve dikkatinizi toplamak için iki liste stratejisini kullanın:

1. **Bir liste oluşturun:** En önemli profesyonel önceliklerinizin kapsamlı bir listesini yapın. Aynı işlemi en önemli kişisel öncelikleriniz için de tekrarlayın.
2. **Listeyi daraltın:** Profesyonel öncelik listenizi gözden geçirin ve en önemli üç ila beş maddeyi daire içine alın. Bunlar, profesyonel hayatınızdaki mutlak en önemli öncelikler, kariyer yolunuzda en büyük etkiye sahip olacak maddeler, yani uzun vadeli değer yaratan unsurlar olmalıdır. Bunlar gerçekten önemli olan maddelerdir. Bu işlemi kişisel öncelik listeniz için de tekrarlayın.
3. **Listeleri ayırın:** Yeni bir kağıda, daire içine aldığınız üç ila beş önceliği sol tarafa, geri kalan tüm öncelikleri ise sağ tarafa yazın. Kağıdın sol tarafını *"Öncelikler"* , sağ tarafını ise *"Her Ne Pahasına Olursa Olsun Kaçınılması Gerekenler"* olarak etiketleyin. Bu işlemi kişisel listeniz için tekrarlayın.

Bu uygulamayı daha somut hale getirmek için, işte sürecin görsel bir örneği:

BIR LISTE OLUŞTURUN

PROFESSIONAL PRIORITIES

1. Revamp corporate website and social platforms.
2. Learn a new language to expand opportunities.
3. Identify software to increase efficiency.
4. Pursue further education, e.g. master's degree.
5. Seek mentorship to learn from experienced professionals.
6. Serve on boards or committees to bolster my résumé.
7. Become an expert in the M&A process.
8. Establish a mentorship program in our organization.
9. Launch a groundbreaking product or service.
10. Develop public-speaking skills to increase self-confidence.
11. Create a flexible work schedule to accommodate personal life.
12. Enroll in conflict-resolution training.
13. Design a robust employee-evaluation program.
14. Establish beneficial partnerships with other businesses.
15. Contribute to retirement accounts regularly.
16. Secure a position with more international responsibilities.
17. Increase annual income or salary by upwards of 40 percent.
18. Implement remote work options for my team.
19. Enhance negotiation skills for business deals.
20. Increase the strength of my network.

LISTEYI DARALTIN

PROFESSIONAL PRIORITIES

1. Revamp corporate website and social platforms.
2. Learn a new language to expand opportunities.
3. Identify software to increase efficiency.
4. Pursue further education, e.g. master's degree.
5. **Seek mentorship to learn from experienced professionals.**
6. Serve on boards or committees to bolster my résumé.
7. Become an expert in the M&A process.
8. Establish a mentorship program in our organization.
9. **Launch a groundbreaking product or service.**
10. **Develop public-speaking skills to increase self-confidence.**
11. **Create a flexible work schedule to accommodate personal life.**
12. Enroll in conflict-resolution training.
13. Design a robust employee-evaluation program.
14. Establish beneficial partnerships with other businesses.
15. Contribute to retirement accounts regularly.
16. Secure a position with more international responsibilities.
17. Increase annual income or salary by upwards of 40 percent.
18. Implement remote work options for my team.
19. Enhance negotiation skills for business deals.
20. **Increase the strength of my network.**

LISTELERI AYIRIN

PRIORITIES

1. **Seek mentorship to learn from experienced professionals.**
2. **Launch a groundbreaking product or service.**
3. **Develop public-speaking skills to increase self-confidence.**
4. **Create a flexible work schedule to accommodate personal life.**
5. **Increase the strength of my network.**

AVOID AT ALL COSTS

1. Revamp corporate website and social platforms.
2. Learn a new language to expand opportunities.
3. Identify software to increase efficiency.
4. Pursue further education, e.g. master's degree.
5. ~~Seek mentorship to learn from experienced professionals.~~
6. Serve on boards or committees to bolster my résumé.
7. Become an expert in the M&A process.
8. Establish a mentorship program in our organization.
9. ~~Launch a groundbreaking product or service.~~
10. ~~Develop public-speaking skills to increase self-confidence.~~
11. ~~Create a flexible work schedule to accommodate personal life.~~
12. Enroll in conflict-resolution training.
13. Design a robust employee-evaluation program.
14. Establish beneficial partnerships with other businesses.
15. Contribute to retirement accounts regularly.
16. Secure a position with more international responsibilities.
17. Increase annual income or salary by upwards of 40 percent.
18. Implement remote work options for my team.
19. Enhance negotiation skills for business deals.
20. ~~Increase the strength of my network.~~

Listeleri *Öncelikli* ve *Kesinlikle Kaçınılması Gerekenler olarak ayırarak,* odaklanacağımız konularla devredeceğimiz veya sileceğimiz konuları

birbirinden çok net bir şekilde ayırıyoruz.

Bunu ilk savunma hattınız olarak düşünün: Yeni fırsatlar ortaya çıktığında, iki maddelik liste egzersizinize bakın ve bunun önceliklerinizden birine girip girmediğini veya her ne pahasına olursa olsun kaçınılması gereken bir fırsat olup olmadığını hızlıca değerlendirin.

İki liste alıştırmasını kullanarak dikkatinizi toplayın ve girdiler ile çıktılar arasındaki sabit ilişkiyi kırmaya başlayın.

Öncelikleri Yönetme: Eisenhower Matrisi

TEMEL UNSURLAR: Farkındalık ve Dikkat

Başkan Dwight D. Eisenhower, 1890 yılında Teksas'ın Denison şehrinde doğmuş Amerikalı bir askeri subay ve politikacıydı.

Başarılarının listesi uzundur:

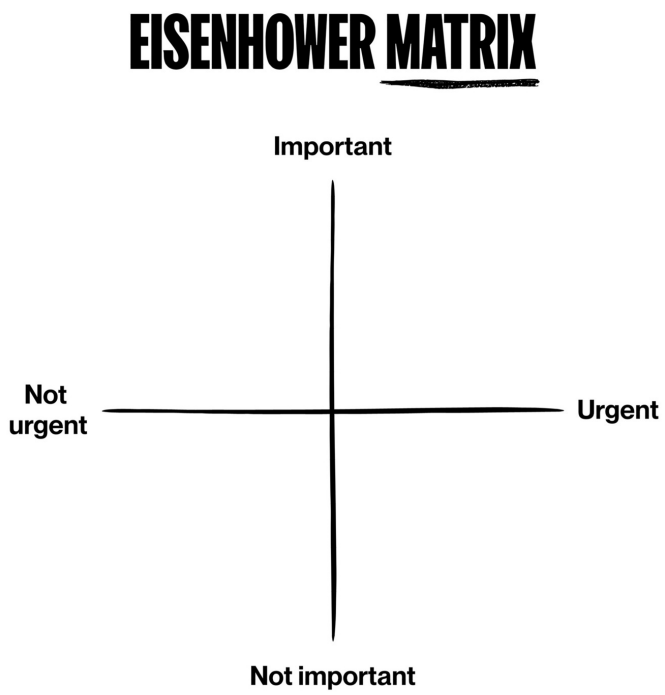
- West Point mezunu olan bu kişi, orduda rütbe atlayarak ABD Ordusu'nda beş yıldızlı general oldu.
- II. Dünya Savaşı sırasında Avrupa'daki Müttefik Sefer Kuvvetleri'nin başkomutanı olarak görev yaptı ve Normandiya Çıkarması'nın (D-Day) ünlü operasyonunu yönetti.
- Eisenhower, Amerika Birleşik Devletleri'nin otuz dördüncü başkanı seçilmeden önce Columbia Üniversitesi'nin rektörü ve NATO'nun ilk başkomutanı olarak görev yaptı ve 1953'ten 1961'e kadar bu görevi yürüttü.

Askeri ve sivil başarılarının da gösterdiği gibi, Eisenhower son derece etkili bir lider ve yöneticiydi. Olağanüstü, neredeyse insanüstü üretkenliğiyle tanındı. Sırrı şuydu: Acil olanı önemli olanla asla karıştırmadı; bu, kendisine atfedilen şu sözle de kanıtlanmaktadır: "Önemli olan nadiren acildir ve acil olan nadiren önemlidir."

Acil ve *önemli* olanı şu şekilde tanımlayabiliriz:

- Acil: Hemen ilgilenilmesi gereken bir görev.
- Önemli: Uzun vadeli değerlerinizi veya hedeflerinizi ilerleten bir görev.

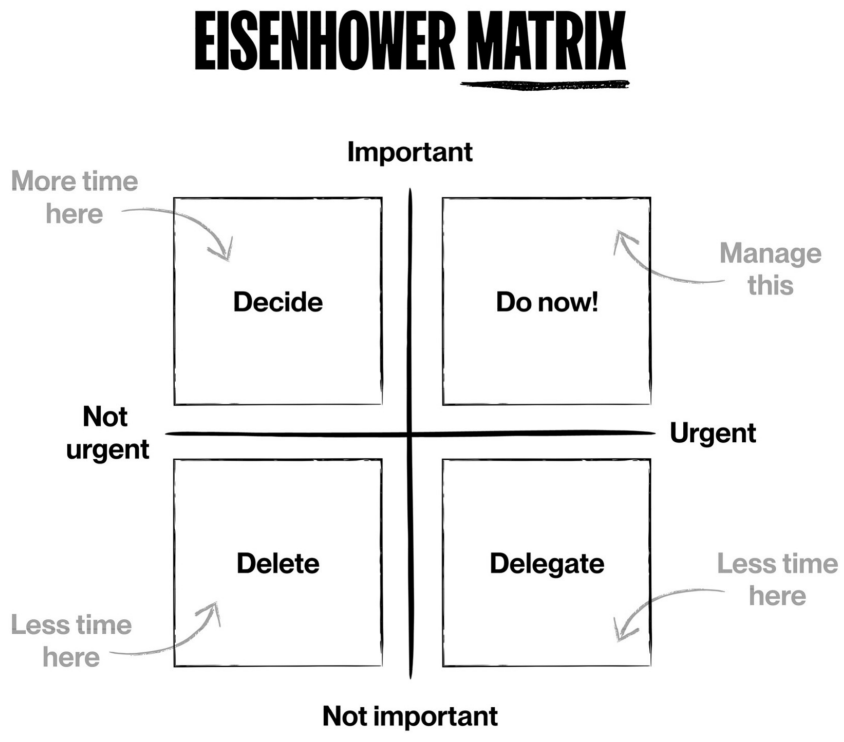
Eisenhower Matrisi, yazar Stephen Covey tarafından çok satan kitabı *"Son Derece Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı* "nda formüle edilen, acil olan ile önemli olanı ayırt etmenizi ve zamanınızı daha etkili bir şekilde önceliklendirmenizi ve yönetmenizi sağlayan bir verimlilik aracıdır. İki liste egzersizi dikkatinizi makro düzeyde daraltmanıza yardımcı olurken, Eisenhower Matrisi dikkatinizi mikro, günlük düzeyde yönlendirmek için tasarlanmıştır.



İkişerli matris, görevlerinizi dört çeyrekten birine kategorize etmenizi gerektirir:

- **Önemli ve acil:** Bunlar, acil ve odaklanmış dikkat gerektiren ancak uzun vadeli misyonunuza veya hedeflerinize de katkıda bulunan görevlerdir. Bunlar *"Hemen Yap!"* görevleridir. Amaç: Kısa vadede bunları hemen halletmek istersiniz, ancak uzun vadede önemli görevleri, nadiren acil hale gelecek şekilde yönetmek istersiniz.

- **Önemli ama acil değil:** Bu görevler, hayatınızda uzun vadeli değer yaratan, bileşik getiri sağlayan işlerdir. Bunlar, odaklanmış dikkatinizi vermek istediğiniz projeler ve fırsatlardır. Hedef: Bu görevlere daha fazla zaman ayırın; burada derinlemesine çalışmak için zaman planlayın. Uzun vadede, zamanınızın ve enerjinizin çoğunu burada harcamaya çalışmalısınız.
- **Önemli ve acil olmayan görevler:** Bu görevler *"Dikkat Edilmesi Gerekenler* " kategorisindedir; uzun vadeli hedeflerinize veya vizyonunuza katkıda bulunmadan zamanınızı ve enerjinizi tüketebilirler. Bunlar "Devredilecek" görevlerdir. Amaç: Burada daha az zaman harcamak ve bu görevleri, kendileri için önemli olacak kişilere devretmenizi sağlayacak sistemler kurmaya yavaş yavaş çalışmak.
- **Önemli değil ve acil değil:** Bunlar, enerjinizi tüketen ve verimliliğinizi düşüren zaman kaybı görevleri ve aktivitelerdir. Bunları *Silin* . Amaç: Burada daha az zaman geçirmek.



Eisenhower Matrisi, zamanınızı hangi tür görevlere harcadığınıza dair görsel bir farkındalık yaratır. Bu farkındalık, zamanınızın çoğunu önemli, uzun vadeli projeler ve fırsatlar üzerinde geçirmek için gerektiği gibi rota ayarlamanıza olanak tanır.

Özetlemek gerekirse, Eisenhower Matrisinin üç temel amacı şunlardır:

1. Sağ üst köşeyi yönetin.
2. Vaktinizin çoğunu sol üst köşede geçirin.
3. Alt yarıda daha az zaman geçirin.

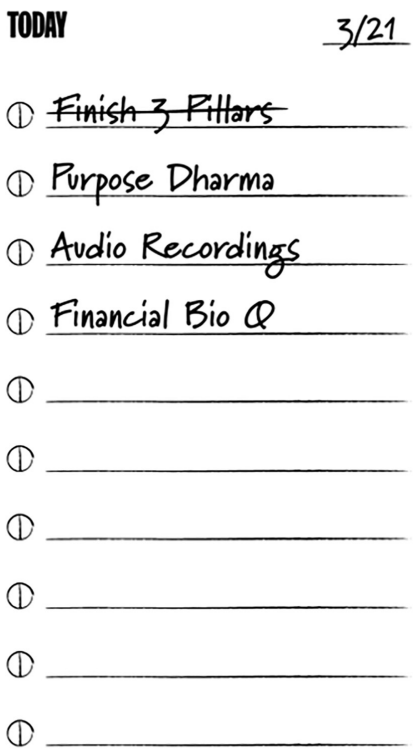
Zaman farkındalığı yaratmak ve dikkatimi yönlendirmek söz konusu olduğunda, Eisenhower Matrisi'nden daha kullanışlı bir verimlilik aracı bulamadım. Özellikle çok işim olduğunda ve odağımı yeniden ayarlamam gerektiğinde, düzenli olarak ona başvuruyorum.

Yapılacaklar Listesi Sistemini Basitleştirmenin Yolu: İndeks Kartı

SÜTUN: Dikkat

Dünyadaki her türlü gelişmiş verimlilik sistemini deneyebilirsiniz ya da hem acemi analistler hem de milyarderler için işe yarayan basit bir strateji kullanabilirsiniz: bir not kartı.

Başarılı teknoloji girişimcisi ve yatırımcısı Marc Andreessen, bu basit stratejinin savunucularından biridir. Kişisel verimliliği üzerine yazdığı bir makalede şöyle diyor: “Her gece yatmadan önce, ertesi gün yapacağınız 3 ila 5 şeyden oluşan kısa bir liste içeren 3 x 5 boyutunda bir indeks kartı hazırlayın.” [11] İdeal olarak, bu, uzun vadeli değerlerinize veya hedeflerinize doğrudan katkıda bulunan önemli görevlerin bir listesidir (Eisenhower Matrisinin üst yarısında tanımlanan maddeler). Acil ve önemsiz tüm yapılacak işleri yazmaktan kaçının.



Sabah, listenin en başından başlayarak aşağı doğru ilerleyin ve önemli maddeleri tamamladıkça üzerini çizin. Amacınız, günün sonunda listedeki her maddeyi tamamlamış olmaktır. Eğer sadece bunu başarırsanız, gün başarılı geçmiş demektir, çünkü bunlar değerlerinizi veya uzun vadeli hedeflerinizi ilerleten gerçekten önemli üç ila beş görevdi.

Bir günde neler başarabileceğimizi genellikle abartırız, bu nedenle listelediğiniz madde sayısında bilinçli olarak temkinli olun. Genel bir kural olarak, çok özel bir neden yoksa üç maddeyle sınırlı kalmalısınız.

En gelişmiş verimlilik sistemleri genellikle çok fazla düşünme ve bakım gerektirir. Verimlilik sisteminiz hakkında düşünmekle zaman geçiriyorsanız, ilerlemeden ziyade harekete odaklanıyorsunuz demektir. Basit indeks kartı stratejisi, odaklanma ve ivme temel prensiplerini kullanarak önemli olan işlerden daha fazlasını yapmanıza olanak tanır.

Her zaman şunu hatırlayın: Sadelik güzeldir.

Zaman Kaybını Nasıl Ortadan Kaldırabilirsiniz: Parkinson Yasası

SÜTUN: Dikkat

Parkinson yasası, işin tamamlanması için ayrılan zamanı dolduracak şekilde genişlediği fikridir. Bu yasa, İngiliz yazar Cyril Northcote Parkinson tarafından 1955 yılında *The Economist'te* yayınlanan hicivli bir makalede formüle edilmiştir. Yazısı bürokratik verimsizliğin mizahi bir eleştirisi olarak tasarlanmış olsa da, ilke kişisel zaman yönetiminden büyük ölçekli projelere kadar çeşitli durumlara uygulanabilir.

Genel geçer tespit doğru gibi görünüyor:

- E-postaları işlemek için tüm gününüz varsa, tüm günü e-posta yazarak geçirirsiniz. E-postaları işlemek için otuz dakikanız varsa, tüm gelen kutunuzu bir çırpıda bitirirsiniz.
- Bir ödevi tamamlamak için aylarınız varsa ve o kadar çok ertelerseniz, ödev aylarca sürer. Bir ödevi tamamlamak için iki gününüz varsa ve verimli çalışıp bitirirseniz ne olur?

Açık zaman dilimleri çok fazla hareketliliğe ve çok az ilerlemeye yol açar; bu da iş yüküyle boğuşma kültürünün sallanan at fenomeni olarak adlandırılır. Kısıtlamalar devreye girdiğinde daha verimli ve üretken olma eğilimindeyiz. Ayrıca, zaman baskısı altında olduğumuzda *önemli olan* şeylere odaklanma eğilimindeyiz.

Parkinson yasasını kullanarak hem profesyonel hem de kişisel hayatınızda daha verimli ve etkili olabilirsiniz:

- Önemsiz ancak gerekli görevler için, rahat edebileceğinizden daha kısa zaman dilimleri belirleyin. Bu yapay baskıyı ertelemeyi önlemek ve önemli, yüksek değerli görevler için zaman ayırmak için kullanın.
- E-postalarınızı bir ila üç kısa, zaman sınırlı pencerede toplu olarak işleyin. Gün boyunca e-postalarınızı kontrol etmenize izin verirseniz, dikkat dağınıklığıyla boğuşacak ve işinizi asla bitiremeyeceksiniz. Daha verimli olmak ve görevler arasında geçiş yapmanın olumsuz bilişsel etkisinden kaçınmak için işlemeyi kısa pencerelere yoğunlaştırın.
- Standart toplantı sürelerini yirmi beş dakikaya indirin. Daha kısa süre, katılımcıların daha verimli olmasını sağlar ("Hava nasıl?" gibi gereksiz sohbetlerden kaçınılmasını sağlar) ve toplantılar arasında kendinizi toparlamak için beş dakikalık bir mola vermenize olanak tanır.
- Büyük projeler üzerinde bir ila üç saatlik odaklanma blokları halinde çalışın. Bilgisayarınıza veya telefonunuza basit bir odaklanma uygulaması indirin ve zamanlayıcıyı ayarlayın. Altmış dakikadan başlayın ve kademeli olarak süreyi artırın. Zaman kısıtlaması sizi daha verimli hale getirecek ve aradaki molalar zihinsel enerjinizi yenileyecektir.
- Sevmediğiniz kişisel işleri (toplama, çamaşır, bulaşık vb.) kısa, özel zaman dilimlerine bölün. Bu işlere uzun süre odaklanmak yerine, kısa aralıklarla odaklanmak daha etkilidir.

Takvimimi oluştururken Parkinson yasasını kullanarak, öncelikli projelerime kısa süreli enerji patlamalarıyla yoğunlaşıyorum. Günümün ilk üç saati (sabah 5'TEN 8'E kadar) her zaman en önemli yaratıcı projem için ayrılmıştır (şu anda bu kitap!). Zaman sınırlı blokların zorunlu kısıtlaması, üretim miktarımı ve kalitemi anlamlı bir şekilde artıran bir yoğunluk yaratıyor.

Çalışmak için uzun ve sabit saatler belirlediğinizde, bu zamanı verimsiz yollarla doldurmaya başlarsınız; daha uzun süre çalışırsınız ama daha az iş yaparsınız. Girişimci Naval Ravikant'ın sözlerini yeniden yorumlarsak, daha iyi yol bir aslan gibi çalışmaktır: Koş, dinlen, tekrarla.

Parkinson yasasından yararlanarak daha verimli, odaklanmış ve sağlıklı bir profesyonel olun.

Ertelemeyi Nasıl Durdurabilirsiniz: Erteleme Karşıtı Sistem

SÜTUN: Dikkat

Erteleme, bir şeyi erteleme veya geciktirme eylemi olarak tanımlanır. Antik Yunan filozofları buna *akrasia* – daha iyi yargınıza aykırı hareket etme – adını vermişlerdir. Bir görevi gelecekteki kendinize devretmek daha kolay olduğunda ertelersiniz. Erteleme eğilimi kelimenin tam anlamıyla DNA'mıza kodlanmıştır. Uzun vadede bizim için en iyisi olmadığını bilsek bile, anlık zevke değer veririz. Ne yazık ki, erteleme bir büyüme sınırlayıcısıdır – sizi potansiyelinizden geri tutar – bu nedenle ona karşı savaşmak için bir sisteme ihtiyacınız vardır.

Erteleme karşıtı sistem üç temel adımdan oluşmaktadır:

1. Yıkım
2. Plan ve paydaş oluşturma

3. Aksiyon

Adım 1: Yapı Bozma

Erteleme, çoğu zaman gözdağının doğrudan bir sonucudur. Yetmiş milyondan fazla izlenen bir TED konuşmasında yazar Tim Urban, bu noktayı açıklamak için bir bitirme tezini örnek olarak kullandı. Eğer projeyi "yüz sayfalık tezimi yaz" olarak tanımlarsanız, zaten ertelemeye yatkın hale gelmiş olursunuz.

Ertelemeyi seven biri için büyük, uzun vadeli projeler kocaman, korkutucu bir kara kutudur. Hayal gücünüz bu kutuyu sonsuz karmaşıklık ve dehşetlerle doldurur. Her şey çok göz korkutucu olduğu için onu gelecekteki kendinize ertelersiniz.

Büyük ve korkutucu projeyi küçük ve ayrı ayrı yönetilebilir görevlere ayırın.

Lisans bitirme tezi örneğinde, görevler şunlar olabilir:

- Bir not alma sistemi oluşturun.
- Önemli araştırma materyallerini bir araya getirin.
- Araştırmanın önemli noktalarına notlar ekleyin.
- Tez taslağını hazırlayın.
- Tezi taslak haline getirin.
- Tezi düzenleyin ve tamamlayın.

Buradaki amaç, büyük ve göz korkutucu olanı küçük ve yönetilebilir olana doğru basit bir zihinsel dönüşüm gerçekleştirmektir.

Adım 2: Planlama ve Pay Oluşturma

Ardından, parçalara ayrılmış görev listesini tamamlamak için bir eylem planı geliştirmeniz gerekiyor.

Her bir mikro görev için plan şu şekilde olmalıdır:

- **Ayrıntılı:** Tam olarak ne yapacağınız

- **Zaman sınırlı:** Ne zaman yapacaksınız?

Zaman sınırları belirlerken, mikro ölçekte daha az iddialı olmaya yönelin. Ulaşılabilir zaman sınırlarıyla erken aşamada kolay kazanımlar elde edin.

Proje belgesi oluşturun:

- Projenin her bir ana bileşeninin altında yer alan belirli görevleri yazın.
- Her görev için zaman çizelgenizi yazın.

Daha iyi sonuçlar elde etmek için rekabet ortamı yaratın:

- **Kamuoyu açıklaması:** Süreç niyetlerinizi kamuoyuna açıklayın. Sosyal medyada paylaşın, LinkedIn'de yayınlayın, bir akşam yemeğinde bir grup arkadaşınıza anlatın. Kimse verdiği sözden dönmek istemez.
- **Sosyal baskı:** İlk çalışmaları yapmak için bir arkadaşınızla bir yerde buluşma planı yapın. Buluşma yeri ve zamanını belirleyin ve orada tam olarak hangi işlerle uğraşacağınıza karar verin.
- **Ödül:** Yapmanız gerekeni yaptığınızda kendinize bir ödül planlayın. Güzel bir yürüyüşe, kahve molasına veya arkadaşlarınızla akşam yemeğine izin verin.
- **Ceza:** Yapmanız gerekeni yapmazsanız bir ceza planlayın.

Büyük projeleri oyunlaştırmak için bahis sistemini kullanın. Çok etkili olabilir.

Adım 3: Eylem

Harekete geçmek genellikle en zor kısımdır. Özellikle de ilk hareket, ilk eylem. İlk hareketi yaratmak için şunları deneyebilirsiniz:

- **Senkronizasyon seansı planlayın:** Yukarıdaki sosyal baskı örneğinde olduğu gibi, ilk hareket için bir arkadaşınızla buluşun.
- **İlk hareketi ödüllendirin:** İlk hareketi tamamlamaya küçük bir ödül ekleyin (örneğin, dışarıda yürüyüş).
- **Aslan tekniğini kullanın:** Tek bir kısa (otuz dakikalık) sprintin ardından lüks bir dinlenmeye kendinizi adayın.

En zor kısım başlamaktır. Kendinize küçük bir başarı kazandırın. Büyük başarılar, tutarlı küçük başarıların sonucudur.

Hepsini Bir Araya Getirmek

Erteleme karşıtı sistemin üç adımı:

1. **Yapı bozma:** Büyük ve korkutucu projeyi küçük, yönetilebilir görevlere ayırın.
2. **Plan ve paydaş belirleme:** Belirli, zaman sınırlı görevler içeren bir proje belgesi oluşturun. Bu görevlerin tamamlanmasını oyunlaştırmak için paydaşlar belirleyin.
3. **Eylem:** Hareket halindeki bir cisim hareket halinde kalma eğilimindedir. İlk hareketi tetikleyen sistemler oluşturun. Küçük kazanımlar elde edin (zamanla büyük kazanımlara dönüşürler).

Bu, bu kitabı yazarken erteleme sorunumu aşmak için kullandığım sistemin aynısı. Projeyi bölümlere, ardından da alt bölümlere ayırdım; bu, başlangıçtaki göz korkutuculuğu azalttı ve işi daha yönetilebilir hale getirdi. Son teslim tarihleri olan bir proje belgesi oluşturdum ve küçük ödüller belirledim (genellikle her teslim tarihine ulaştığımda kendime bir şey satın alma izni verdim). Son olarak, günlük olarak harekete geçtim ve her sabah uyandıktan hemen sonra yazmaya başladım. Güne büyük proje üzerinde çalışarak başlamak, günler, haftalar ve aylar ilerledikçe ivme kazandıran küçük günlük başarılar sağladı.

Erteleme karşıtı sistemin tamamı dinamik ve yinelemeli olacak şekilde tasarlanmıştır. Büyük projeleriniz üzerinde çalışırken, planınızı ve sürecinizi sürekli olarak değerlendirip iyileştirdiğinizden emin olun. Riskleri artırmanın ve harekete geçmenin yeni yollarını bulun. Mükemmel değil, ancak bu sistem ertelemenin duvarlarını yıkmanıza yardımcı olacaktır. Şu anda okuduğunuz sayfalar bunun bir örneğidir!

Dikkati Nasıl Yoğunlaştırırsınız: Akış Durumu Başlatma Dizisi

SÜTUN: Dikkat

Çok satan kitabı *"Derin Çalışma"da Cal Newport*, modern ekonomide büyümenin ve başarılı olmanın tek yolu olarak, en önemli önceliklere odaklanmış, kesintisiz ve dikkat dağıtmayan çalışmanın önemini vurguluyor. Newport'un sözleriyle, "Derin Çalışma Hipotezi: Derin çalışma yapabilme yeteneği, ekonomimizde giderek daha değerli hale gelirken, aynı zamanda giderek daha nadir hale geliyor. Sonuç olarak, bu beceriyi geliştiren ve bunu çalışma hayatlarının merkezine koyan az sayıda kişi başarılı olacaktır."

Dikkatinizi yoğunlaştırma ve bu derin odaklanmayı –akış halini– sağlama yeteneği, girdiler ve çıktılar arasındaki sabit ilişkiyi kırmanıza olanak tanıdığı için Zaman Zenginliği için çok önemlidir. Derin odaklı çalışma bloklarını ilk başta uygulamak kolay olmayacaktır. Tüm bu uygulamaların, dijital araçların ve sosyal platformların üzerine kurulu olduğu doğal dopamin-ödül tepkisinin büyük bir kısmını zorla geçersiz kılıyorsunuz.

Odaklanma kasınızı kademeli olarak geliştireceksiniz:

- Günde bir kez, otuz dakika ile başlayın.
- İlk ayın sonuna doğru, günde iki ila üç kez birer saatlik egzersiz süresini kademeli olarak artırın.
- Odaklanma yeteneğiniz güçlendikçe, bu süreleri iki saate (kişisel maksimumum) veya dört saate (iddialı bir hedef) uzatın.

Çalışma akışı pencereleriniz planlandıktan sonra, yüksek kaliteli iş için gerekli olan derin odaklanma durumuna geçmek için bir yaklaşıma ihtiyacınız var. Bir bilgisayarı açtığınızda ve sabırsızca ekrana baktığınızda, bilgisayar çok önemli bir şey yapıyor: Bir başlatma dizisi çalıştırıyor. Başlatma dizisi, bilgisayarın açıldığında işletim sistemini başlatmak ve kullanıma hazırlamak için gerçekleştirdiği sabit bir dizi işlemden oluşur. Bu dizi, işletim sisteminin uygun şekilde devreye girmesini ve kullanıcının yaklaşan oturum boyunca gerçekleştireceği yoğun görev işleme için hazır olmasını sağlar. Siz de bu bilgisayardan farklı değilsiniz; önemli görevleri işlerken en iyi şekilde akış sağlamak için işletim sisteminizi hazırlamanız ve ön hazırlık yapmanız gerekir.

Kişisel bir başlatma sırasına ihtiyacınız var.

Kişisel başlatma dizisi, odaklanma bloğu oturumunun başlangıcını zihinsel ve fiziksel olarak işaretleyen sabit bir dizi eylem ve çevresel ipucudur. Teknik olarak herhangi bir çalışma oturumu için kullanılabilse de, odaklanma bloğuna hazırlık aşamasında özellikle değerli buluyorum. Bu dizi, girmeniz gereken akışa açılan bir kapı haline gelir. Etkili ve tekrarlanabilir bir dizi, akış durumunuza girmenizi ve en önemli projelerinizde derinlemesine, odaklanmış çalışmayı hızlı ve tutarlı bir şekilde gerçekleştirmenizi sağlayacaktır.

Bu sıralama beş temel duyu etrafında oluşturulabilir:

1. **Dokunma:** Başlamadan önce hangi hareketi/vücut eylemini gerçekleştirdiniz?
2. **Tat:** İçtiğiniz, çiğnediğiniz veya atıştırmalık olarak tükettiğiniz şeyin tadı
3. **Görme:** Çevrenizde gördüğünüz şeyler
4. **Ses:** Çevrenizde duyduklarınız.
5. **Koku:** Çevrenizde duyduğunuz koku.

Bu basit çerçeveyi kullanarak, aşağıdaki gibi kişisel bir başlatma dizisi oluşturdum:

1. **Dokunma:** Yoğun bir çalışma seansına başlamadan önce ya beş dakika dışarıda yürüyüş yapıyorum ya da üç dakika soğuk suya giriyorum. Her iki eylem de yaratıcı enerjimi açığa çıkarıyor ve sistemimi hazırlıyor.
2. **Lezzet:** Seansa başlamadan önce her zaman soğuk demlenmiş siyah bir kahve içerim ve seans boyunca yanımda tutarım. Kafein yardımcı olur, ancak çoğunlukla psikolojik bir etkidir çünkü nadiren içeceği bitiririm.
3. **Görünüm:** Yazı masam, her iki yanında koyu renk duvarlar, birkaç bitki ve nötr tonlarda sanat eserleri bulunan bir pencereye bakıyor.
4. **Ses:** Spotify'da "Classical Essentials" adlı bir çalma listesi dinliyorum.
5. **Koku:** Ahşap kokusunu çok seviyorum, bu yüzden yazı köşemde sedir ağacı/sandal ağacı kokulu mumlar veya yağlar bulunduruyorum.

Genellikle bu sırayı günde iki kez tekrarlıyorum; birincisi sabah ilk iş olarak (yaklaşık 5 civarında) ilk derin yaratıcı seansıma başlarken, ikincisi ise öğle yemeğinden sonra (yaklaşık 12:30 civarında) ikinci derin çalışma seansıma başlarken. Bu sırayı tekrarlamak, akışa girmem için uygun ruh haline girmemi sağlayan inanılmaz derecede etkili bir rutin haline geldi.

Sıralamanızı oluşturmak için oturun ve beş duyunun her birini tek tek ele alın. Her duyu için, gerçekten akış halinde olduğunuz bir zamanı düşünün. Bu duyu, o seans sırasında (veya öncesinde) nasıl devreye girdi? Bu duyuların daha önceki akış dönemlerinde nasıl devreye girdiğini yazın; bu size elinizdeki seçeneklerin çeşitliliği hakkında bir fikir verecektir. Her duyu için en uygulanabilir ve tekrarlanabilir seçeneği belirleyin. Eğer İtalya'nın Positano şehrinde Akdeniz'e bakan bir kafede oturup yirmi avroluk bir espresso yudumlarken akış halindeyseniz, bu muhtemelen tekrarlanabilir değildir (eğer öyleyse, lütfen benimle hayatlarınızı değiştirin!). Eğer yerel kahve dükkanınızda oturup en sevdiğiniz house

parçasını dinlerken akış halindeyseniz, bu muhtemelen oldukça tekrarlanabilir.

Beş duyu için uygulanabilir, tekrarlanabilir seçeneklerinizi belirledikten sonra, kişisel açılış sıranızı eksiksiz olarak yazın. Alışkanlık haline gelene kadar, derinlemesine çalışma seansına başlarken listedeki maddeleri işaretleyin.

Zamanı Verimli Kullanmanın Yolları: Etkili Yetki Devri

TEMEL UNSURLAR: Dikkat ve Kontrol

Eisenhower Matrisi, belirli görevleri, bu görevler için önemli olacak kişilere devretmenizi teşvik eder. Ancak etkili görevlendirme, standart okul müfredatında yer alan bir konu olmadığı için çoğu insan bunu nasıl yapacağını bilmiyor. Görevlendirme yolculuğunuza başlamak için bu kılavuzu kullanın.

Etkili yetki devrinin üç temel ilkesi vardır:

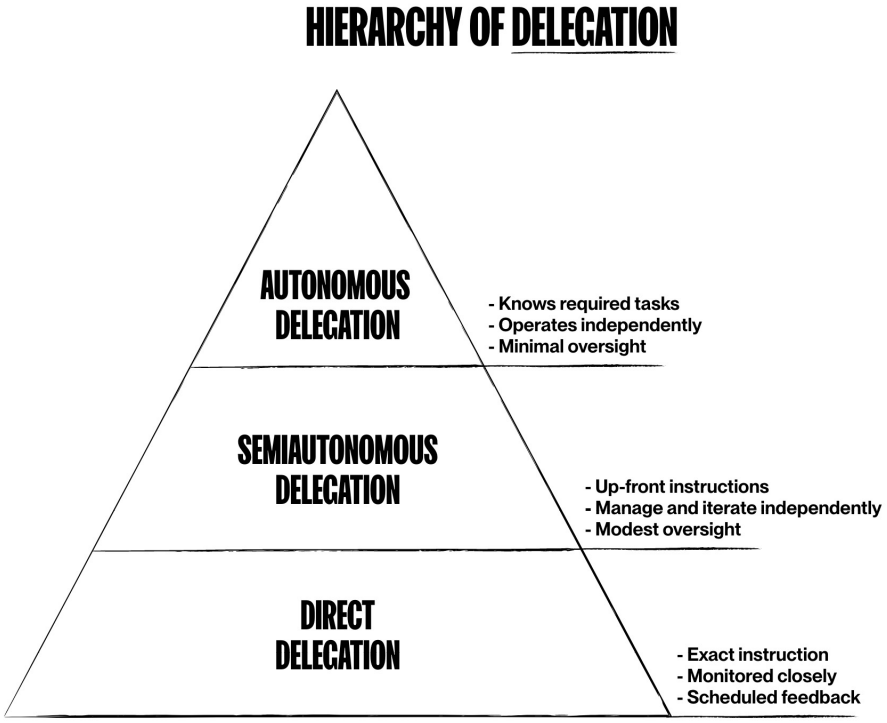
1. **Uygun görev profillemesi:** Devredilecek görevleri risk ve geri alınabilirliklerine göre profillendirin. Minimum denetim gerektiren düşük riskli, yüksek geri alınabilirlikli görevleri ve önemli denetim gerektiren yüksek riskli, düşük geri alınabilirlikli görevleri devredin. Örneğin, takvim yönetimi genellikle düşük riskli ve geri alınabilir olduğundan minimum denetimle devredilebilirken, önemli müşteri iletişimi yüksek riskli ve geri alınamaz olduğundan önemli denetimle devredilmelidir. Devretmeden önce net görev profillemesi, etkili beklenti belirleme ve geri bildirim için çok önemlidir.
2. **Net beklentiler:** Teslim edilecekler, zaman çizelgesi, beklenen geri bildirim döngüleri ve risk profili de dahil olmak üzere her görevin tamamlanması için net beklentiler belirleyin. Örneğin, birinden "müşteri raporunu yapmasını" istemek, "müşteri raporunu Salı öğleden sonra oluşturup, Çarşamba günü yönetim kurulu toplantısında özetini sunmadan önce üst düzey ekibin incelemesine sunmasını" istemekten çok daha az etkilidir. İlki belirsiz ve muğlaktır; ikincisi ise zaman çizelgesi, önem ve kullanım

açısından netlik sağlayarak kaliteli bir çıktı olasılığını çok daha yüksek hale getirir. Devam etmeden önce karşılıklı anlayışı teyit etmek için görevi devrettiğiniz kişiden beklentileri kendi kelimeleriyle tekrar etmesini her zaman isteyin.

3. **Sonsuz geri bildirim döngüleri:** En etkili görevlendirme, katılımcıların bilgi toplandıkça daha akıllı ve daha iyi hale gelmelerini sağlayan sürekli, yinelemeli geri bildirim döngülerini içerir. Katılımcılar, nelerin iyi gittiği, nelerin eksik olduğu ve tüm sürecin nasıl iyileştirilebileceği konusunda işbirliği yaparlar. Göreve bağlı olarak günlük, haftalık veya aylık bir kontrol gibi, denetim, geri bildirim ve ayarlamalar için net bir ritim belirleyin.

Üç temel prensipten yararlanarak, yetki devrinde en temel seviyeden en üst seviyeye kadar ilerleyebilirsiniz. Üç seviye şu şekilde olabilir:

- **Temel seviye:** Katılımcılara görevin tamamlanması için kesin talimatlar verilen, yakından izlenen, belirlenen zaman çizelgeleri hakkında geri bildirim verilen ve buna göre yinelemeler yapılan doğrudan yetki devri sistemi.
- **Orta seviye:** Katılımcılara görevin tamamlanması için önceden talimatlar verilen, ancak daha sonra süreci bağımsız olarak yönetip yineleyebildikleri ve yalnızca mütevazı bir gözetim veya müdahale gerektiren yarı özerk yetkilendirme sistemi.
- **En üst düzey:** Katılımcıların gerekli görevlerin tamamen farkında olduğu ve minimum gözetim veya müdahale gerektirerek bağımsız olarak çalıştığı özerk yetki devri sistemi.



Buradaki fikir, zaman içinde temel, doğrudan sistemden en üstteki, özerk sisteme doğru ilerlemektir. Hayatınızda yeni zaman kazandıracak bir sistem oluşturmak için etkili bir yetki devri modelinin üç temel ilkesinden yararlanın.

Taahhütleri Nasıl Basitleştirirsiniz: Hayır Demenin Sanatı

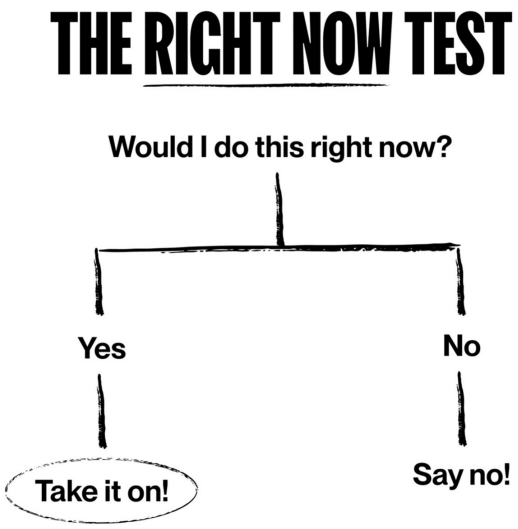
SÜTUN: Kontrol

Happier Hour adlı kitabında yazar Cassie Holmes, psikologların "Evet-Lanet Olsun Etkisi" olarak adlandırdığı bir olguya değiniyor. İlk olarak Kuzey Carolina Üniversitesi'nden Gal Zauberman ve Duke Üniversitesi'nden John Lynch tarafından ortaya atılan bu fikir, insanların gelecekte sahip olacakları boş zaman miktarını sistematik olarak abarttıkları, bu nedenle gelecekteki şeylere "evet" dedikleri ve bunlara zaman ayırabileceklerini varsaydıkları, ancak o gelecekteki tarih geldiğinde yanıldıklarını fark ettikleri yönündedir. Başka bir deyişle, "Evet" diyorsunuz, sonra gelecekteki tarih geliyor ve "Lanet olsun!" diyorsunuz.

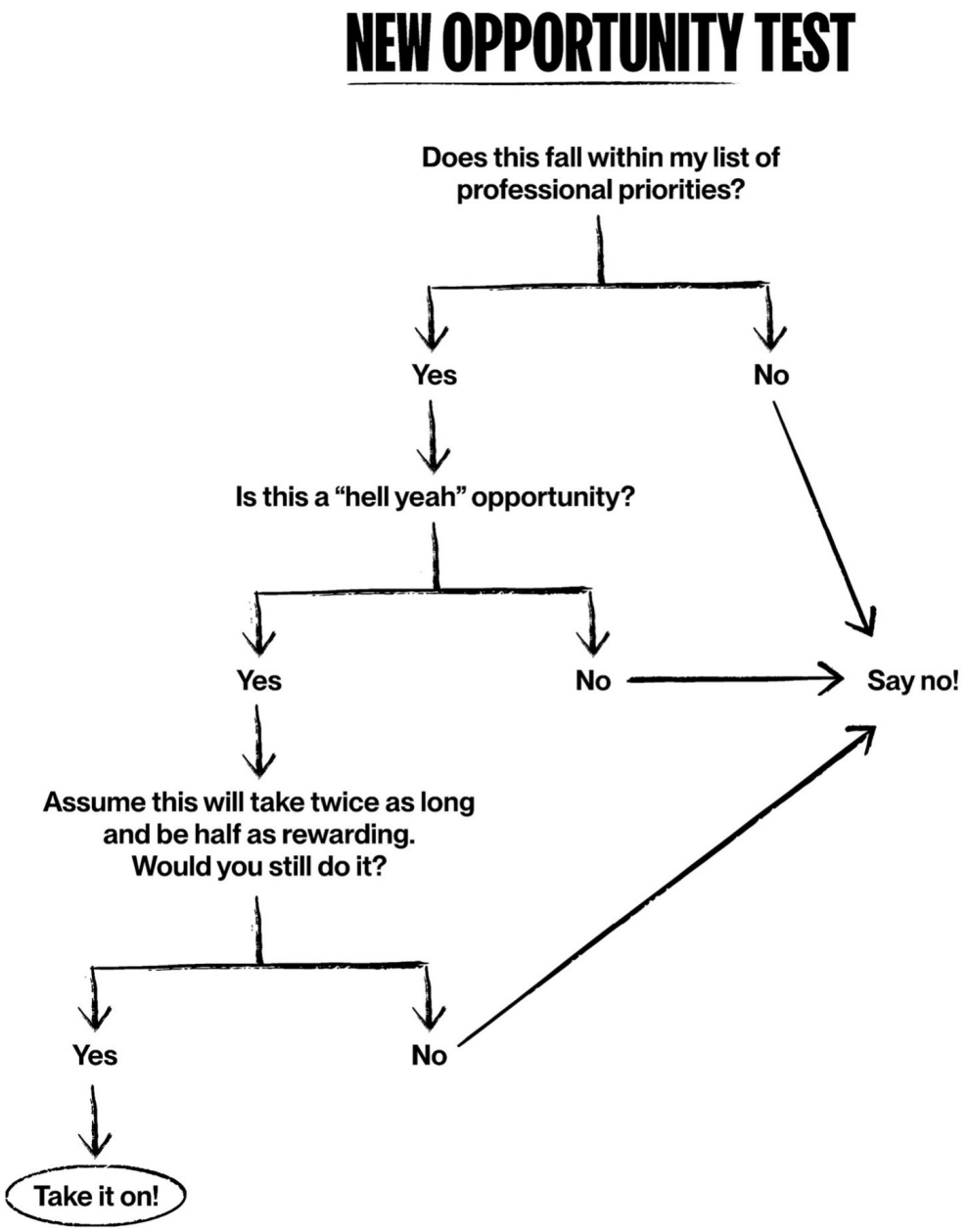
Zamanınızın kontrolünü elinize almak istiyorsanız, "Hayır" deme sanatını öğrenmeniz gerekiyor.

Kullanabileceğiniz iki kısayol: Kişisel taahhütleriniz için "Şu Anki Durum" testini kullanın:

- Bir şeye girişip girişmemeye karar verirken kendinize şu soruyu sorun: *Bunu şu anda yapar mıydım?* İşlevsel olarak, *"şu an"* ı bugün veya yarın olarak düşünebilirsiniz. Amaç, psikologların gözlemlediği geleceğe yönelik zaman çarpıklıklarını ortadan kaldırmaktır; olayı şimdiki zamana taşıyarak daha net ve rasyonel bir karar verirsiniz.
- *"Bunu şu anda yapar mıydım?"* sorusunun cevabı hayırsa, hayır deyin.
- Cevabınız evet ise, üstlenin.



Profesyonel taahhütler için Yeni Fırsat testini kullanın:



Adım 1: Önceki alıştırmadaki iki listenize bakın. Bu fırsat, öncelikli mesleki maddeleriniz arasında yer alıyor mu? Değilse, hayır deyin. Yer alıyorsa, 2. adıma geçin.

Adı

2. **m :** Bu bir “Kesinlikle evet!” fırsatı mı? Yazar Derek Sivers şu basit kuralı önerdi: Eğer bir şey “Kesinlikle evet!” değilse, hayır demektir. Eğer bir “Kesinlikle evet!” fırsatıysa, 3. adıma geçin.

Adı

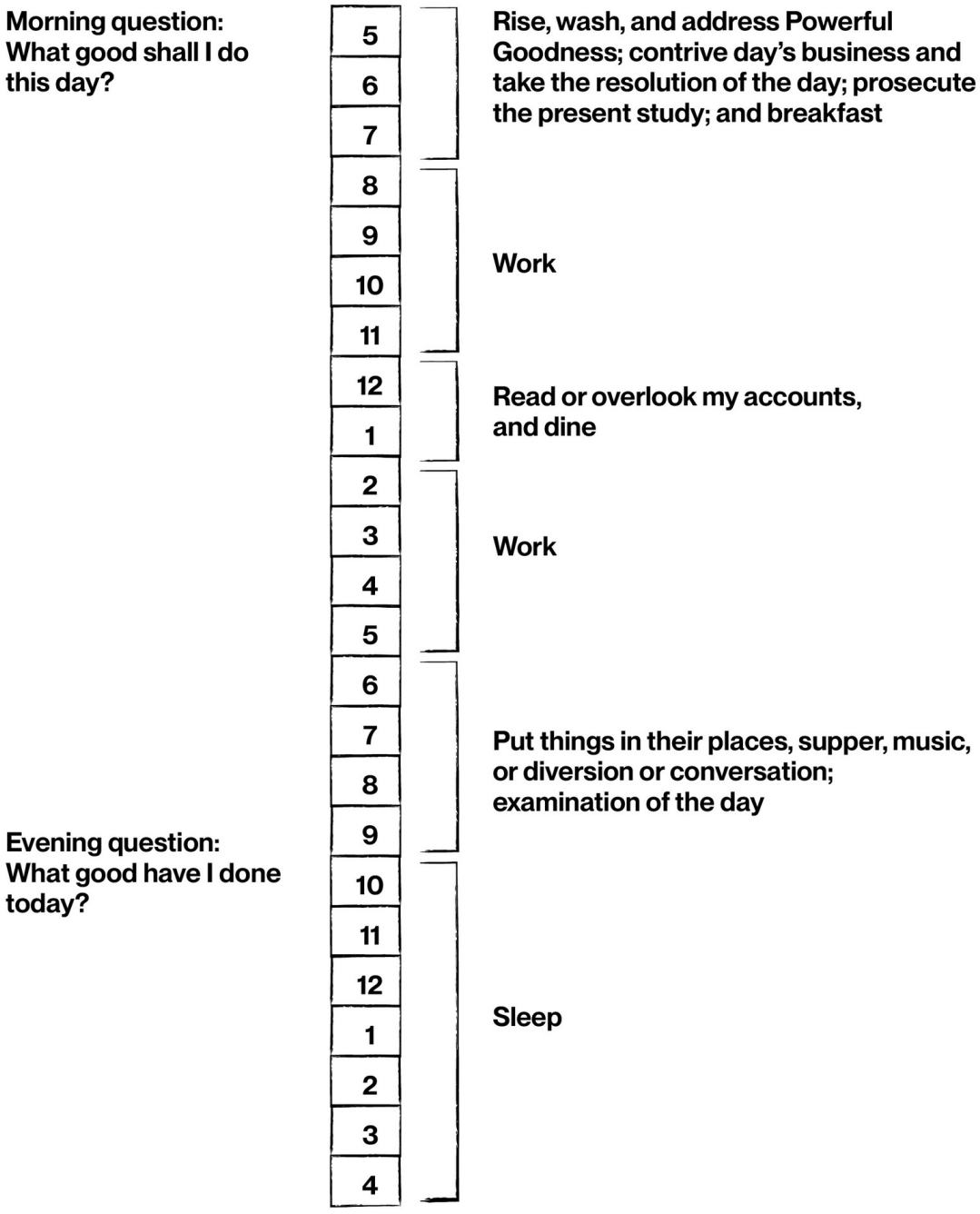
m 3: Diyelim ki bu fırsat beklediğinizden iki kat daha uzun sürüyor ve yarı yarıya daha az ödüllendirici oluyor—yine de bunu yapmak ister miydiniz? İnsanlar yeni bir şeye girişirken aşırı iyimser olma eğilimindedir. Beklentilerinizi düşürerek karara bir nebze rasyonellik katın. Eğer cevabınız hayırsa, hayır deyin. Eğer cevabınız evetse, kabul edin.

Bu iki kısayolu kullanarak—Şu An Testi ve Yeni Fırsat Testi—Hayır Deme Sanatında ustalaşabilir ve zamanınızın kontrolünü ele almaya başlayabilirsiniz.

Zamanınızı Nasıl Yönetirsiniz: Zaman Bloklama ve Dört Tür Profesyonel Zaman

SÜTUN: Kontrol

There is a lot we can apply to the future by studying the past. In his autobiography, Benjamin Franklin shared a breakdown of his daily calendar and routine. Franklin’s routine, reproduced below, uses time-blocking, a simple time-management and calendar strategy that blocks out discrete windows of time for specific activities.



His entire day is batched into six blocks of time:

SABAH 8:00 - ÖĞLEN 12:00: Çalışma

14:0012:00 - : Read or overlook my accounts, and dine 18:0014:00 - :
Work
22:00 - 05:00 : Uyku

While Franklin’s routine was clearly missing some of the life realities that many of us encounter (childcare, home responsibilities, and so on), we can adopt its overarching structure to improve the way we manage our days.

The concept of time-blocking is simple: Windows of time are blocked to work on distinct, specific tasks. Rather than manage your life through a to-do list, you manage your life through your calendar. Time-blocking leverages the well-established psychological principle that setting an intention for your time is critical for driving progress. Planning your day in this manner will allow you to focus deeply on the specific task at hand, limit the negative impact of distractions, and give you a degree of control over what you do and when you do it.

In my version, I use time-blocking for my professional responsibilities but leave my personal time open (I prefer not to feel like I’m scheduling time for things like family, workouts, and relaxation). For time-blocking professional time, I use a model I developed that splits professional time across four areas.

The Four Types of Professional Time

There are four types of professional time:

1. Management

2. Creation

3. Consumption

4. Ideation

Let’s walk through each type to understand it more clearly.

Type 1: Management

Management Time is what most of us spend the majority of our professional lives in. It is a staple of large organizations.

Typical activities of Management Time include:

- Meetings

- Calls

- Presentations

- Email processing

- Team and people management

It can be highly productive and efficient, but it can also create a focus on movement rather than progress.

Type 2: Creation

Creation Time is the second most common type of professional time. It's what most of us scramble to get done in the gaps between Management Time blocks.

Typical activities of Creation Time include:

- Writing

- Coding

- Building

- Preparing

Creation is where new progress is found. Thriving organizations have a focus on Creation Time and ensure that Management Time doesn't infringe on it.

Type 3: Consumption

Consumption Time is one of the two forgotten types of professional time. It is where new ideas for creation and growth are planted.

Typical activities of Consumption Time include:

- Reading

- Listening

- Studying

Atomic Habits yazarı James Clear'ı özetleyecek olursak, yarattığınız her şey tükettiğiniz bir şeyin sonucudur. [12] Consumption Time, aşağı akışta kaliteyi sağlamak için yukarı akışta kaliteye odaklanır.

Type 4: Ideation

Ideation Time is the second of the two forgotten types of professional time. It is where new ideas for creation and growth are cultivated and grown.

Typical activities of Ideation Time include:

- Brainstorming

- Journaling

- Walking
- Self-reflecting

Most of us have zero time for stillness and thought in our day-to-day professional lives, so we make linear progress and miss out on the asymmetric opportunities that require creative, nonlinear thinking. Ideation Time is focused on this stillness and thought.

Before you can make improvements to your balance of time, you need to understand your starting point. I began with a simple calendar exercise to identify my own current balance across the four types of time.

Starting on a Monday, at the end of each weekday, color-code the events from that day according to this key:

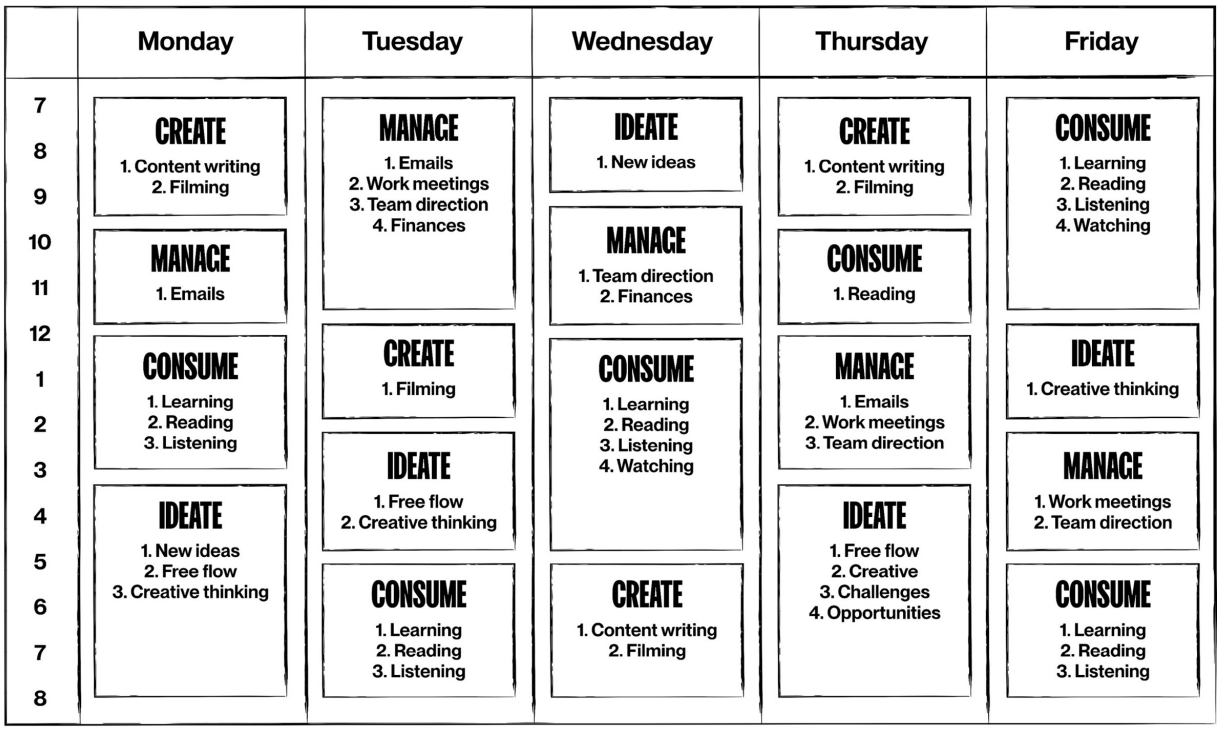
- Red: Management
- Green: Creation
- Blue: Consumption
- Yellow: Ideation

At the end of the week, look at the overall mix of colors on the calendar. Focus on identifying the trends.

- What color dominates the calendar?
- Are there distinct windows for Creation Time?
- Are the colors organized or randomly scattered?

This simple exercise should give you a clear picture of what your current mix of professional time looks like. From that baseline, you can work toward a more optimal balance.

Three Tips for an Optimal Balance



Tip 1: Batch Management Time

Zaman yönetimi çoğumuz için gereklidir, ancak izin verirsek zamanımız azalabilir ve günlerimizi domine edebilir. Telefon görüşmeleri, toplantılar, sunumlar ve e-postalar günün her anını doldurarak sürekli meşgul olduğumuzu, daha hızlı koştuğumuzu ama hiçbir yere varamadığımızı hissetmemize neden olur.

Leverage Parkinson’s law and work toward a batched schedule:

- Create discrete blocks of time each day when you will handle major Management Time activities.
- Have one to three email-processing blocks per day.
- Have one to three call and meeting blocks per day.

The goal here is to avoid a schedule where the red bleeds out across every single day. We are trying to keep the Management Time windows as discrete as possible to create space for the other types of time.

Note: Your ability to do this will rise with your career progress. If you're just starting out, then tiny, incremental batching improvements will be a win. If you're further along in your career, you may be able to make more aggressive batching improvements.

Tip 2: Increase Creation Time

Creation is what propels us forward with more interesting projects and opportunities. We all need more Creation Time in our days.

As you batch Management Time, carve out distinct windows for Creation Time. Block them on your calendar. Don't check your email or messages during them. Focus on creation during your Creation Time.

Tip 3: Create Space for Consumption and Ideation

Başlangıç olarak, haftada bir kısa zaman dilimini Tüketim'e ve bir kısa zaman dilimini de Fikir Üretme'ye ayırın. Zaman diliminin amacına sadık kalın. Bu zaman dilimlerinin programınızda daha fazla yer almasını sağlamadan önce, amacınızı belirleyin.

Bu üç ipucunu aklınızda tutarak, dört farklı profesyonel zaman türü arasında daha optimal bir denge bulma yolunda önemli bir adım atmış olacaksınız. Deneyin ve faydalarını hemen görün.

Yeni Yarattığınız Zamanı Nasıl Doldurabilirsiniz: Enerji Yaratıcıları

SÜTUN: Kontrol

Daha iyi farkındalık ve daha yoğun dikkat sayesinde, bu Zaman Zenginliği Rehberi'ndeki basit ve uygulanabilir sistemler size *yeni zaman yaratma olanağı sağladı.*

O halde asıl soru şu oluyor: Bu yeni yaratılan zamanla ne yapmalısınız?

- Hangi aktivitelere katılmalısınız?
- Sizi hangi uğraşlar cezbediyor?
- Kiminle daha çok vakit geçirmelisiniz?

Zamanınızı kontrol altına almanın gücü işte burada yatıyor: Zamanınızı tam olarak nasıl geçireceğinizi seçme özgürlüğüne sahipsiniz.

Önümüzdeki bölümlere başlarken düşüncelerinizi sağlam temellere oturtmak için basit bir alıştırma olarak, Enerji Takvimi'nin daha uzun vadeli, daha geniş bir perspektifini göz önünde bulundurun: Geçen yılın takvimini gözden geçirin. Kişisel ve profesyonel hayatınızda Enerji Yaratıcıları nelerdi?

- İş dışındaki hangi aktiviteler size hayat verici ve keyifli geldi?
- Sana enerji veren kimdi?
- Hangi yeni öğrenme alanları veya zihinsel uğraşlar daha derinlemesine araştırmanıza ilgi uyandırdı?
- Hangi ritüeller daha fazla huzur, sakinlik ve zihinsel berraklık sağladı?
- Hangi fiziksel aktivitelere ilgi duyuyordunuz?

- Hangi mesleki veya finansal uğraşlar size zahmetsiz (hatta eğlenceli) geldi?

Bu soruları cevaplamak, sizi neyin mutlu ettiğini belirlemekle ilgilidir. Hayatınıza neyin neşe kattığını belirlemekle ilgilidir; böylece yeni oluşturduğunuz zamanı daha çok bu tür aktivitelere, insanlara ve uğraşlara ayırabilirsiniz.

Aşağıda yer alan dört bölüm (Sosyal Zenginlik, Zihinsel Zenginlik, Fiziksel Zenginlik ve Finansal Zenginlik) yeni oluşturduğunuz bu alana ayırmak isteyebileceğiniz zamanın bir kısmını daha detaylı bir şekilde incelemenizi sağlayacaktır.

Yolculuk daha yeni başlıyor ve en güzel günler henüz gelmedi.

10.

Özet: Zaman Zenginliği

ZAMAN VE VARLIK GENEL BAKIŞI

En büyük soru: Sevdiklerinizle geçireceğiniz kaç anınız kaldı?

Zaman Zenginliğinin üç temel direği:

- **Farkındalık:** Zamanın sonlu, geçici doğasına dair bir anlayış.
- **Dikkat:** Dikkatinizi yönlendirebilme ve önemli olan şeylere odaklanabilme (ve geri kalanını görmezden gelebilme) yeteneği.
- **Kontrol:** Zamanınızın sahibi olma ve onu tam olarak nasıl geçireceğinizi seçme özgürlüğü.

Zaman Zenginliği Puanı: Aşağıdaki her ifade için 0 (kesinlikle katılmıyorum), 1 (katılmıyorum), 2 (nötr), 3 (katılıyorum) veya 4 (kesinlikle katılıyorum) seçeneklerinden birini işaretleyin.

1. Zamanımın sınırlı, geçici doğasının ve en kıymetli varlığım olarak öneminin derin bir farkındalığına sahibim.
2. Hem kişisel hem de profesyonel hayatımda en önemli iki ya da üç önceliği net bir şekilde biliyorum.
3. Belirlediğim önemli önceliklere sürekli olarak dikkatimi ve dikkatimi yönlendirebiliyorum.

4. En önemli önceliklere zaman ayıramayacak kadar meşgul veya dağınık hissetmem nadirdir.
5. Takvimimi ve önceliklerimi ben kontrol ediyorum.

Başlangıç puanınız (0 ile 20 arası):

Hedefler, Karşı Hedefler ve Sistemler

Zaman ve Zenginlik pusulanızı ayarlamak için hedef belirleme çerçevesini kullanın:

- **Hedefler:** Bir yıl içinde hangi Zenginlik Puanına ulaşmak istiyorsunuz? Bu puana ulaşmak için geçmeniz gereken iki veya üç kontrol noktası nedir?
- **Hedef dışı durumlar:** Yolculuğunuzda kaçınmak istediğiniz iki veya üç sonuç nedir?
- **Yüksek kaldıraçlı sistemler:** Hedef puanınıza doğru somut ve bileşik getiri sağlayan ilerleme kaydetmek için Zaman ve Zenginlik Rehberi'nden hangi iki veya üç sistemi uygulayacaksınız?

Bir Haftalık Hızlı Başlangıç Programınız

Enerji Takvimi tekniğini bir hafta boyunca kullanarak, mevcut zaman kullanımınızın farkına varın ve enerjinizi üreten veya tüketen faaliyetlerdeki eğilimleri belirleyin.

Bir kağıda, sol tarafa enerji üreten aktivitelerinizi, sağ tarafa ise enerji tüketen aktivitelerinizi yazın. Enerji üreten aktiviteler listenizin altına, gelecekte bu aktivitelere daha fazla zaman ayırabileceğiniz yolları yazın. Enerji tüketen aktiviteler listenizin altına ise, gelecekte bu aktivitelere daha az zaman ayırabileceğiniz yolları yazın.

Enerji üreten faaliyetlere daha fazla, enerji tüketen faaliyetlere ise daha az önem vermek, daha zengin bir yaşam inşa etmenizi sağlayacaktır.

Sosyal Zenginlik

11.

Büyük Soru

Cenaze töreninizde ön sırada kimler oturacak?

Ocak 2023'te Erik Newton, kırklı yaşlarındaki bir adam için oldukça tipik bir hayat yaşıyordu. Eşi Aubrie ile iki yıl önce ilk çocukları, Romy adını verdikleri kızları dünyaya gelmişti. Kızları, daha önce hiç yaşamadıkları bir sevinçle dünyalarını doldurmuş, hayatlarını tamamladığı hissini vermişti. Kızının hayatının ilk yıllarında Erik, Silikon Vadisi'ndeki bir start-up şirketinde operasyon direktörü olarak çılgın saatler boyunca çalışıyordu. Şubat 2023'te kendi işini kurmanın zamanının geldiğine karar verdi ve ne yapması gerektiğine karar vermek için şirketten ayrıldı.

Ancak ne yazık ki, kaderin başka planları vardı.

Aylar süren yorgunluk ve doktorların yeni anne olmanın bir parçası olduğunu söyleyerek belirtilerini hafife almalarının ardından Aubrie nihayet kapsamlı kan testleri yaptırmıştı. Bir akşam, ikisi Romy'yi yatırdıktan sonra film izlemek için oturduklarında Aubrie'nin telefonu çaldı.

Erik, arayanın numarayı ekranda görmesi üzerine verdikleri tepkiyi şöyle anlattı: "Doktorlar sizi öylece akşam dokuzda aramazlar; bir şeylerin ters gittiğini anladık."

"Hemen acil servise gitmeniz gerekiyor," dediler ona.

Sonraki yirmi dört saat, testler ve floresan ışıklı hastane odalarıyla dolu bir karmaşa halindeydi. Sonunda, solgun yüzlü bir grup doktor içeri girdi ve

perdeyi çekti. Erik, haberi aldıklarında adeta hayatının çekildiğini hissetti: Aubrie'nin çok nadir görülen bir kan kanseri vardı ve prognoz iyi değildi. Erik ve Aubrie, birlikte taramalara inanamayarak baktılar. Erik, "Tüm vücudu tümörlerle kaplıydı; akciğerleri, dalağı, midesi, boynu... Yani her yeri tümörle kaplıydı," diye hatırladı.

Gözleri yaşlarla dolu bir şekilde bana sonraki sekiz ayın inişli çıkışlı geçtiğini söyledi. “Yeni bir tedaviyle umutlanırken, bir yandan da yaşayacak günleri kaldığını düşünüyorduk, sonra tekrar umutlanıyorduk. Ameliyata girmeden önce birbirimize veda etme konusunda çok ustalaşmıştık.”

Sonbaharın ortalarına doğru, Aubrie'nin uzun süre yaşayamayacağı anlaşılmıştı. 2 Kasım 2023'te Aubrie Newton, sevgiyle çevrili bir şekilde huzur içinde hayata veda etti. Bu dünyadan ayrılmasının ardından geçen günlerde ve haftalarda Erik, kederinin ağırlığı ve iki buçuk yaşındaki kızı için güçlü kalma sorumluluğu altında büyük bir mücadele verdi. Kızı, kaybı kendi yöntemleriyle atlatmaya çalışırken sık sık "Anne nerede?" diye soruyordu.

Erik'le Aralık 2023'te konuştuğumuzda, hâlâ derin bir yas içindeydi, ancak aralarındaki aşkın tarifsiz güzelliği ve onun son günlerinin ona öğrettikleri üzerine düşünmeye başlamıştı.

“Aubrie ile çok erken ve hızlı bir şekilde birbirimize aşık olduk, ama iyileşme sürecinde birbirimize duyduğumuz aşk, tahmin edebileceğimden çok daha derindi. Her gün ölümle yüzleşmek, önemsiz şeyleri bir kenara bırakıp önemli olana odaklanmamızı sağladı. Bu yeni derinlik, onun ölümünü daha da acı verici hale getirdi, ama elbette bunu dünyada hiçbir şeye değişmem. Onu bu kadar derinden tanıma ve sevme ayrıcalığı, yaşadığım diğer tüm deneyimlerin ötesinde. Önemli olan tek şey bu.”

Erik, Aubrie'nin son yaklaştıkça yeni bir seviyeye geçtiğini söyledi. “Tek pişmanlığı, değer verdiği insanlarla ilişkilerini daha da derinleştirmek için daha fazla zaman ayırmamış olmasıydı. Diğer taraftan bakıldığında, bu pişmanlık bir içgörüye dönüşüyor. Önemli olan tek şey, sevdiğimiz insanlarla olan ilişkilerimizin kalitesidir.”

Yeni babalar olarak ortak bağımız ve Aubrie'nin teşhisinden önce işine ne kadar dalmış olduğu hakkında konuşurken, Erik iş ve babalık arasındaki gerilime değindi. “Hepimizin hayatta dikkatimizi gerektiren yükümlülükleri var ve bu şeyler bizi sevgiye yüzde yüz dikkatimizi vermekten uzaklaştırıyor. Ama öncelikle bu şeyleri yapma isteğimizin ardındaki şeyi hatırlamalıyız; *merkezimizi hatırlamalıyız.* Ve bu para değil.”

Gözlerinizi kapatın ve üç derin nefes alın. Öldüğünüzü hayal edin. Cenazenizdesiniz. İnsanlar içeri giriyor, ağlıyor, birbirlerine sarılıyor. Herkes oturuyor. Ön sırada kimler oturuyor? Yüzlerini hayal edin. Bu insanlar—ön sıradaki insanlar—gerçekten önemli olanlardır.

Gözlerinizi açın ve onları düşünün.

- Dünyanızda o özel yeri işgal eden insanlara değer vermek için neler yapıyorsunuz?
- Bu insanlara onların sizin için ne kadar önemli olduğunu nasıl gösteriyorsunuz?
- Onlarla geçirdiğiniz zamana öncelik veriyor musunuz yoksa zamanın akıp gitmesine ve kaybolmasına izin mi veriyorsunuz?

Bu soruların cevapları, sosyal zenginliğinizin temelini oluşturur; yani dünyanızdaki o birkaç önemli, yeri doldurulamaz insanla olan derin bağınızın göstergesidir. Seçkin birkaç kişiyle kurulan bu derin, anlamlı ve sağlıklı ilişkiler, her zaman istikrarlı bir destek ve sevgi temeli sağlayacaktır; hayatın tatlılığını kutlayabileceğiniz ve acısını paylaşabileceğiniz kişiler onlardır. İster dışa dönük, ister içe dönük, ister sosyal bir kelebek, ister münzevi bir yengeç olun, bu temeli kurabilir ve kurmalısınız, çünkü zor zamanlarda insanlardan destek isteme yeteneği yaş ilerledikçe giderek daha önemli hale gelir.

Sosyal zenginlik, bu **derinlik** temeli üzerine, yani az sayıdaki değerli ilişkinizle olan bağlarınızın gücü üzerine kuruludur. **Genişlik** yoluyla, yani geniş arkadaş çevreleri, topluluklar ve kültürlerle bağlantı kurarak genişler.

Son olarak, **kazanılmış statü yoluyla,** yani satın alınamayan kalıcı bir sosyal konumlanma biçimiyle güvence altına alınır.

Elbette, bu tür bir serveti inşa etmenize karşı komplo kuran karanlık güçler var. Son otuz yılda, bizi bir araya getirmek için tasarlanan teknolojiler bizi her zamankinden daha yalnız hale getirdi:

- Kalabalık bir sokakta telefonunuza o kadar dalmışsınızdır ki, başka hiçbir insanın gözüne bakmayı ihmal etmişsinizdir, kaç kez?
- Kaç kez fiziksel olarak aileniz veya arkadaşlarınızla çevrili olduğunuz halde, bir şekilde uzak kalmış, en yeni uygulamada tamamen yabancı kişiler hakkında düşüncelere dalmış oldunuz?
- Kaç kez acil bir mesaj, e-posta veya iş bildirimi zihninizi tam önünüzde oturan insanlardan uzaklaştırdı?

Teknolojik yenilikler, çevrenizdeki dünyayla olan bağlantınızı artırdı. *Daha fazla bağlantınız var,* ancak kendinizi *daha az bağlı hissediyorsunuz.*

Karşı koymanız gerekiyor. İnsan bağlantısı, nihayetinde hayata kalıcı doku ve anlam kazandıran şeydir. Sosyal zenginlik olmadan, diğer herhangi bir alandaki başarı tatmin edici olmayacak, hatta tatsız gelecektir. Kendinizi o uçakta veya yatta yalnız mı hayal ediyorsunuz? İçinde sevgi yoksa büyük evin ne anlamı var?

Sosyal refah dolu bir yaşam kurma arzusu, karım ve beni ülkenin öbür ucuna, üç bin mil öteye taşınmaya iten şeydi; ebeveynlerimize daha yakın olmak istiyorduk. Bu, okuyucularımdan biri olan, altmışlı yaşlarının ortalarındaki Vicki Landis adlı bir kadının hayatını kökten değiştirip üç oğlunun yanında olmak için Kuzey Carolina'ya taşınmasına yol açan şeydi. Kararını açıklarken şöyle yazdı: "Yazdıklarınızdan hayatımı tamamen değiştiren tek şey, ebeveynlerinizi ne sıklıkla gördüğünüz, kaç ziyaretiniz kaldığı örneğiydi. Çok büyük bir etki yarattı ve sonuç olarak oğullarımın yanına taşınıyorum." Ve bu, kaderin yıkıcı bir darbesiyle sarsılan Erik ve Aubrie Newton'ı hayatlarını sevgi üzerine kurmaya iten şeydi.

Genel kanı, varış noktasına değil, yolculuğa odaklanılması gerektiği yönündedir.

Katılmıyorum.

İnsanlara odaklanın. Etrafınızı ilham verici insanlarla çevrelediğinizde, yolculuklar daha güzel, varış noktaları daha muhteşem hale gelir. Bulunduğunuz yerde oturup mükemmel bir yolculuk planlamak imkansızdır. Birlikte seyahat etmek istediğiniz insanlara odaklanın ve yolculuk zamanla kendini gösterecektir. Etrafınızı ilham verici, samimi, nazik, pozitif bireylerle çevrelemekten hiçbir zaman kötü bir şey çıkmamıştır.

Ön planda yer alan sevdiklerinizi bulun. Onlara değer verin. Başkaları için de öyle olun.

12.

Eşsiz Sosyal Türler

Amerikalı antropolog Margaret Mead'e bir keresinde, medenileşmiş insan toplumunun ilk işareti olarak neyi gördüğü sorulmuştu. Soruyu soran öğrenci, aletler, mağara resimleri veya diğer antik eserler hakkında bir yanıt bekliyordu, ancak Mead soruyu ilginç bir yöne çevirdi. İnsan medeniyetinin ilk işaretinin iyileşmiş kırık bir uyluk kemiği olduğunu söyledi.

Antropolog bu eski iskelet buluntusunu neden bu kadar değerli buldu?

Uyluk kemiği (femur), insan vücudundaki en uzun kemiktir ve tüm temel hareketlerde yer alması nedeniyle atalarımızın vahşi doğada hayatta kalması için özellikle önemliydi. Kırık bir femurun iyileşmesi, bazen on haftaya kadar uzayabilen, oldukça uzun bir süre gerektirir. Mead, medeniyet öncesi toplumlarda kırık bir femurun ölüm cezası anlamına geldiğini; klanın acil hayatta kalmasının bireyin ihtiyaçlarından daha öncelikli olacağını ve talihsiz kurbanın geride bırakılacağını savundu. Ancak *iyileşmiş* bir femur, bireye bakıldığını gösterirdi ki bu da alışılmış acil hayatta kalma düşüncesinden bir değişimi ima ederdi. Ona göre bu, medeni bir toplumun ilk işaretiydi: ihtiyaç anında birbirine bakma isteği.

Bu anekdotun doğruluğu yıllar içinde sorgulanmış olsa da, verdiği ders açıktır: İnsanoğlunun bağlantı kurma, sevgi, işbirliği ve destek ihtiyacı, türümüzün hayatta kalmasını ve gelişmesini sağlayan şeydir.

İnsanlık tarihi, sosyal bağlantının ilerleme, kültür ve mutlulukla nasıl iç içe geçtiğine dair örneklerle doludur. Benzer büyüklükte beyinlere sahip en eski insan atalarımız yaklaşık yedi yüz bin yıl önce yeryüzünde dolaşıyordu. [1] İş bölümü geliştirdiler, ortak toplanma alanlarına sahiptiler

ve hatta ölülerini gömmüş olabilirler. Avcı-toplayıcılar, büyük avları avlamak için iletişim ve kolektif çabaya güveniyorlardı; on bin kiloluk bir yünlü mamutu alt etmek için gereken hareket ve kuvvetin özel koordinasyonunu anlamak oldukça zordur.

Antik insan şehirleri genellikle insanların siyasi, sosyal ve kültürel faaliyetler için bir araya geldiği ayrıntılı toplanma alanları içeriyordu. Antik Yunanistan'daki agoradan antik Roma'daki foruma, Mohenjo Daro'daki açık kamusal alanlardan antik İnkaların tören meydanlarına ve mistik Stonehenge'den Pueblo halkının Pueblo Bonito tören alanına kadar, sosyal bağlantının uzun zamandır insan yaşamlarının tasarımının arkasındaki itici güç olduğunu söylemek yerinde olur. Sözlü ve yazılı dil, bilgiyi ve bilgiyi zaman ve mekân boyunca diğer insanlara yaymanın bir aracı olarak gelişti.

Sosyal bağ, basit bir hayatta kalma aracı olarak başladı; kaynakların ve desteğin paylaşılmasıydı. Ancak dil, daha geniş insan ağlarının ve koordinasyonun (iyi ve kötü anlamda) ortaya çıkmasını sağlayarak, bu bağın ötesine geçerek yavaş yavaş stratejik bir kaynağa dönüştü. Sayısız savaş yapıldı ve milyonlarca insan, bir sosyal ağa (bölgesel, ulusal, dini vb.) ait olma temelinde hayatını kaybetti. İnsanlar karmaşık bir türdür; hayatta kalmayı ve sevgiyi mümkün kılan aynı sosyal bağ, savaşı, cinayeti, üzüntüyü ve kaybı da mümkün kılmıştır.

Antropolog Robin Dunbar, bir kişinin sürdürebileceği istikrarlı sosyal ilişki sayısını (yerinde bir isimle anılan Dunbar sayısı 150) araştırma temelli olarak belirlemesiyle ünlüdür. Ayrıca, türler arası beyin büyüklüğünün en güçlü belirleyicisinin tipik sosyal grubun büyüklüğü olduğunu da bulmuştur. İnsan beyni, vücut büyüklüğüne göre benzersiz derecede büyüktür ve Dunbar bunu türümüzün son derece sosyal olmasından kaynaklandığını düşünmektedir.

Basitçe söylemek gerekirse: İnsan olduğunuz için sosyal bir varlıksınız ve sosyal bir varlık olduğunuz için insansınız.

"İLIŞKILER, İLIŞKILER, İLIŞKILER"

1938'de, Massachusetts, Boston'da birbirinden bağımsız iki araştırma ekibi, birbirinden çok farklı iki genç erkek grubunun yaşamlarını izlemeye başladı. Ekipler o zamanlar bunun farkında değildi, ancak 1938'de başlattıkları şey, insan gelişimi üzerine yapılmış en önemli çalışma haline gelecek ve bilim insanlarının insan ilişkileri hakkındaki düşünme biçimini sonsuza dek değiştirecekti.

Araştırma ekibine, tıpta hasta odaklı yaklaşımdan sıyrılıp normal ve başarılı bireylerin özelliklerini incelemek isteyen Harvardlı doktor Arlie Bock liderlik ediyordu. Dr. Bock, bu tür bir çalışmanın genel mutluluk, sağlık ve başarı için bir formül ortaya çıkarabileceğini umuyordu; bunun, daha geleneksel bir araştırma yoluyla elde edebileceğinden daha güçlü bir sonuç olacağına inanıyordu. Boston merkezli büyük mağaza zinciri sahibi WT Grant'in mali desteğiyle çalışmaya başladı. Grant Çalışması'nın ilk katılımcı havuzunda 268 Harvard Koleji lisans öğrencisi erkek yer alıyordu.

Diğer araştırma ekibine, her ikisi de Harvard Hukuk Fakültesi öğretim üyesi olan ve çocuk suçluluğu ve suç davranışları üzerine çalışan Sheldon Glueck ve eşi Eleanor liderlik etti. Glueck çifti, suçlu davranışlara katkıda bulunan faktörleri belirlemek amacıyla Boston'ın en sorunlu ailelerinden ve mahallelerinden 456 erkek çocuğu üzerinde araştırma yaptı.

Otuz yılı aşkın bir süre boyunca, iki uzunlamasına çalışma paralel olarak ancak bir nevi ayna görüntüsü gibi yürütüldü; biri toplumun en ayrıcalıklı kesiminin yaşamlarını, diğeri ise en az ayrıcalıklı kesiminin yaşamlarını inceledi. 1972'de Harvard'lı psikiyatrist ve araştırmacı George Vaillant, Grant Çalışması'nın direktörlüğünü devraldı ve Glueck'lerin çalışmasını araştırmaya entegre ederek tarihsel olarak önemli bir katkı sağladı. Bu entegrasyon, katılımcı tabanının sosyoekonomik profilinin kapsamını önemli ölçüde genişletti ve bir dizi potansiyel çalışma bulgusunun önünü açtı.

Boylamsal araştırmalar, ilgi azaldığında veya ilk bağışçılar ayrıldığında (ya da öldüğünde!) genellikle fonlama sorunlarıyla karşılaşır, ancak Dr.

Vaillant'ın liderliği ve hikaye anlatımı, çalışmanın başarılı olmasını sağladı. Dikkat çekici bir şekilde, bu yazının yazıldığı sırada, Grant Çalışması (şimdi resmi olarak Harvard Yetişkin Gelişimi Çalışması olarak biliniyor) seksen beş yıldan fazla bir süre sonra hala devam ediyor. Araştırmacılar, katılımcılardan her iki yılda bir, yaşam memnuniyeti, sağlık, ruh hali ve daha fazlası hakkında binlerce sorudan oluşan bir anket aracılığıyla veri topluyor; ayrıca her beş yılda bir kapsamlı bir dizi fizyolojik test yapıyorlar. Çalışma, toplamda 724 orijinal erkek katılımcının ve 1300'den fazla erkek ve kadın torununun yaşamlarını takip etti ve ölçtü. Bireylerin sağlık ve mutluluğu üzerine yapılan en uzun boylamsal çalışma olarak kabul ediliyor.

Çalışmanın bulguları geniş kapsamlı ve kapsamlı olsa da, en önemli çıkarımı oldukça basit: İlişkiler, kelimenin tam anlamıyla her şeydir.

Dr. Vaillant bunu açıkça ifade etti: “Sağlıklı yaşlanmanın anahtarı ilişkiler, ilişkiler, ilişkilerdir.” [2]

Araştırma, güçlü ve sağlıklı ilişkilerin, sosyal sınıf, zenginlik, şöhret, zekâ seviyesi ve genetik gibi diğer varsayımsal tahmincilerden çok daha üstün bir şekilde, yaşam memnuniyetinin en iyi göstergesi olduğunu ortaya koydu. Belki de daha da önemlisi, araştırma, ilişki memnuniyetinin fiziksel sağlık üzerinde doğrudan olumlu bir etkisi olduğunu buldu. Araştırmanın mevcut direktörü Robert Waldinger, elli milyondan fazla izlenen bir TED konuşmasında bulguları vurguladı. "Yaşlanma şekillerini belirleyen şey kolesterol seviyeleri değildi," dedi. "İlişkilerindeki memnuniyet düzeyiydi. Elli yaşında ilişkilerinden en çok memnun olan kişiler, seksen yaşında en sağlıklı olanlardı."

Bu kritik noktayı tekrar vurgulamak gerekirse: *Seksen yaşında fiziksel sağlığın en büyük belirleyicisi, elli yaşındaki ilişki memnuniyetiydi.*

Öte yandan, yalnızlığın düzenli tütün veya alkol kullanımından daha zararlı olduğu tespit edildi. Dr. Waldinger şu şekilde özetledi: “Vücudunuza iyi bakmak önemli, ancak ilişkilerinize özen göstermek de bir tür öz bakımdır. Bence asıl önemli olan bu.”

Harvard Yetişkin Gelişimi Çalışması'ndaki araştırmacılar, katılımcılara her zaman şu soruyu soruyor: Gece yarısı hasta veya korkmuş olsanız kimi

arardınız? Yanıtlar uzun bir isim listesinden "kimse"ye kadar değişiyordu ve önemli bir ölçüt olan yalnızlığın basit bir göstergesi olarak hizmet ediyordu. Dr. Waldinger, "kimse" diye yanıt verenler hakkında şunları söyledi: "İşte gerçek yalnızlık bu; dünyada kimsenin arkamda olmadığı hissi. Bunun bedeli çok büyük. Kendimizi sevilmemiş ve güvensiz hissetmemize neden oluyor ve sonunda sağlığımızı bozuyor."

YALNIZLIK PANDEMISI

Anneannem Vimala Pawar Reddy, Hindistan'da doğup büyümüş, güçlü ve gururlu bir kadındı. Manyetik bir insandı, özünde bir hikaye anlatıcısıydı, erken çocukluktan yetişkinliğe kadar kalabalık içinde gelişen, son derece sosyal bir varlıktı. Onun bana ve diğer torunlarına gençliğinden kalma yaramazlıklarını, maceralarını ve ölümden dönme deneyimlerini anlattığı sayısız gün ve geceyi, yerde oturarak geçirdiğimizi canlı bir şekilde hatırlıyorum. O, hiçbir zaman bir arkadaşından veya sevdiklerinden uzak olmayan bir kadındı. Aslında, büyükbabam yetişkinliklerinin son yıllarında onlar için bir ev inşa ettiğinde, bunu en yakın üç arkadaş çiftinin yakınındaki küçük bir çıkmaz sokağa yapmaya karar verdi; bunun nedeni, dışa dönük karısının, kendisi öldükten sonra bile her zaman bir arkadaşlığa sahip olmasını sağlamaktı. Büyükbabam 2006'da vefat ettiğinde, hem mecazi hem de gerçek anlamda sevgiyle çevrili kaldı. O küçük sokaktaki dört evin erkekleri birer birer vefat etti, ancak eşleri yaşamaya devam etti; Dostluğa ve sevgiye yakınlık, iyi ve kötü zamanlarda hayat verici oldu.

Büyükannem hayatta kalmaya devam etti; 2019'daki doksanıncı doğum günü kutlamasında mikrofonu aldı, tatlı, çocuksu bir gülümsemeyle herkese katıldıkları için teşekkür etti. Ancak dünyanın çoğu gibi, kısa süre sonra yaşanan kaosa tamamen hazırlıksızdı. Mart 2020'den 2022'nin ortalarına kadar Hindistan'ı saran aralıklı karantina dönemlerinde iki yılda yirmi yıl yaşlanmış gibiydi. Daha önce haftalık Scrabble kulübü, günlük öğle yemekleri ve aile ve arkadaşlarından düzenli ziyaretler içeren yoğun sosyal

hayatı durma noktasına geldi. COVID-19'a hiç yakalanmadı, ancak araştırmaların da vurguladığı gibi, sağlığındaki ve bilişsel yeteneklerindeki bozulma tamamen insan bağlantısının eksikliğinden kaynaklanmış olabilir. Nihayet Ocak 2023'te onu tekrar ziyaret edebildiğimde, gelişimizin akşamında neredeyse katatonik bir halde görünüyordu. Ziyaretimizin ikinci gününde, ayağa kalkmış, aktif bir şekilde sohbet ediyor ve hatta Harvard profesörü olan babamı ve beni Scrabble oyununda şakayla karışık alt etmeyi başarıyordu (bize "çok iyi harfler alıyorum" diyerek teselli ediyordu). Sosyal bağ, sıcaklık ve sevgi, çeşitli rahatsızlıkları için en iyi ilaç görevi görüyordu.

2023 yılında ABD Genel Cerrahı Vivek Murthy, benim anekdot niteliğindeki gözlemlerime bilimsel bir titizlik katan kapsamlı bir rapor olan “Yalnızlık ve İzolasyon Salgınımız”ı [3] yayınladı. Raporda, internete bağlılığın tüm zamanların en yüksek seviyesinde olduğu, altmış beş yaşın altındaki gençlerin ve yetişkinlerin %96 ila %99'unun internet kullandığı ve ortalama bir Amerikalının günde altı saat internet kullandığı belirtildi. ABD'li yetişkinlerin yaklaşık üçte biri "neredeyse sürekli" internete bağlı olduklarını söyledi. Sosyal medya kullanımı 2005'te %5'ten 2019'da %80'e yükseldi ve 2022'de gençlerin %95'i sosyal medya kullandığını bildirdi.

Bu çok önemli, çünkü sürekli teknolojik bağlantı bizi yüz yüze insan etkileşimlerinden uzaklaştırıyor; dikkatimiz için verilen tehlikeli bir sıfır toplamlı savaş. Sosyal medya ve teknoloji bu savaşı sürekli kazandığında, yalnızlık ve sosyal izolasyon duyguları artıyor. Amerikalıların yalnız geçirdiği süre, sosyal medya çağında sürekli olarak arttı; 2003'te günde 285 dakika iken 2019'da günde 309 dakikaya (ve 2020 anketine göre COVID pandemisi sırasında günde 333 dakikaya) yükseldi. [4]

Sonuç, birçok kişinin “arkadaşlık durgunluğu” olarak adlandırdığı şeydir. Genel cerrahın raporunda alıntılanan bir araştırmaya [5] göre, genç yetişkinler arasında yalnızlık 1976'dan 2019'a kadar her yıl arttı. Gençler ve genç yetişkinler, yirmi yıl öncesine göre arkadaşlarıyla yüz yüze %70 daha az zaman geçiriyorlar. [6] Bu eğilim özellikle erkekler için vahim görünüyor; erkeklerin %15'i hiç yakın arkadaşlığı olmadığını bildiriyor

(1990'dan bu yana beş kat artış); aynı dönemde en az altı yakın arkadaşlığı olduğunu söyleyen erkeklerin sayısı yarıya indi. [7] 2022 tarihli bir Gallup araştırması, ABD'li yetişkinlerin yalnızca %39'unun başkalarıyla çok bağlantılı hissettiğini ortaya koydu. [8] COVID-19 pandemisi yalnızlık algılarını artırmış olsa da, bunların uzun zamandır yüzeyin altında hızla arttığı açıktır.

Ne yazık ki, büyükannem Ekim 2023'te vefat etti. Bence o, bu yeni ve yaygın küresel zorluğun, yani yalnızlık salgınının bir başka kurbanıydı. Yarattığımız ve benimsediğimiz teknolojiler bize karşı komplo kuruyor. Belki de en sevdiğimiz bilim kurgu gerilim filmlerindeki distopik, robot saldırısı tarzında değil, ama korkutucu derecede etkili, sessiz bir Truva Atı tarzında. Dahası, finansal optimizasyonun kutlanan bir norm haline geldiği bir kültürde, çoğumuz yalnızlık sorununu daha da kötüleştiren eylemlerde bulunuyoruz.

OPTIMIZASYON TUZAĞI

2021 yılında yakın zamanda taşınan Amerikalılar arasında yapılan bir ankette, yaklaşık üçte biri bu karardan pişmanlık duyduğunu ifade etti ve en yaygın pişmanlık, arkadaş ve aileden ayrılmak oldu. [9] Amerika Birleşik Devletleri'nin benzeri görülmemiş bir işgücü piyasası hareketliliği yaşadığı 2021'in Büyük İstifası, şimdi alaycı bir şekilde Büyük Pişmanlık olarak anılıyor; yakın zamanda yapılan bir anket, bir işten diğerine atlayanların yaklaşık yüzde 80'inin bu hamleden pişmanlık duyduğunu gösterdi. Ankete atıfta bulunan *Fortune'daki* bir makaleye göre, "İş değiştirenlerin eski işverenlerine geri dönmek istemelerinin en yaygın nedeni, eski meslektaşlarını özlemeleriydi; katılımcıların neredeyse üçte biri eski ekiplerini özlediklerini söyledi." [10] Tanıdık, istikrarlı ilişkilerin kaybı, ücret, coğrafya veya esneklikteki faydaların önüne geçti.

Sosyal zenginliğinizi ölçmeyi ve değerlendirmeyi başaramadığınızda, onu kararlarınızda dikkate almayı da başaramazsınız.

Bu durum, özellikle coğrafi arbitraj, dijital göçebe kültürü, vergi optimizasyonu ve benzeri konular etrafındaki popüler anlatılar bağlamında önemli bir noktayı gündeme getiriyor:

- Yalnız başınıza yaşıyorsanız, tüm bu finansal optimizasyonun ne anlamı var?
- Kaç kişi para tasarrufu yapmak için evlerini satıp daha düşük vergi oranlarına sahip bölgelere taşındı, ancak aileleri ve arkadaşları olmadan kendilerini evlerinde hissetmediklerini fark etti?
- Kaç kişi dünyayı dolaşıp inanılmaz manzaralar gördükten sonra, bunları tek başına görmenin o kadar da anlamlı olmadığını fark etti?
- Kaç kişi yeni yerlerde yüksek maaşlı işlere başladıktan sonra destek ağlarından, arkadaşlarından ve ailesinden yoksun kalarak derin bir mutsuzluk içinde buldu kendini?

Otuzlu yaşlarının başlarında olan sevgili bir arkadaşım, New York'ta hareketli bir sosyal hayata sahipti, ancak işvereni satın alındığında veya halka arz edildiğinde kazançlarını etkileyecek önemli şehir vergisinden kaçınmak için bir saat uzaklıktaki bir yere taşınmaya karar verdi. Sadece altı ay sonra, yanlış hesaplamasının farkına vardı: "Kağıt üzerinde yüz binlerce dolar tasarruf ediyordum, ancak kişiliğimin merkezinde yer alan ilişkilere ve sosyal hayata hiç değer vermemiştim." On iki ay sonra, New York'a geri döndü ve vergi yükünün tamamını ödedi - bana sorarsanız, akıllıca bir seçim.

Maddi nedenlerle yurt dışına taşınmanın ardından sıklıkla yaşanan yalnızlık ve sosyal izolasyon, Reddit'teki popüler r/expats sayfasında sıkça dile getirilen bir tema. Son bir gönderide bir kullanıcı şunları belirtti: “İşimi ve meslektaşlarımı seviyorum, [ama] depresyon ve anksiyeteden muzdaribim ve yalnız yaşamanın gerçekten zor olduğunu fark ettim. Son iki haftadır her gece ailemi arıyorum… Bu durum beni o kadar yıprattı ki, birkaç hafta işten izin alıp eve, ailemin yanına gidiyorum.”

Araştırmalar, hikayeler ve içgörüler tek bir temel gerçek etrafında birleşiyor: Sosyal zenginliğin önemini görmezden gelebilirsiniz, ancak bunu yaparsanız kendi uzun vadeli mutluluğunuzu ve tatmininizi riske atarsınız.

Kendi deneyimimden yola çıkarak şunu söyleyebilirim: Ailemize ve en yakın arkadaşlarımıza arabayla ulaşabileceğimiz mesafede yaşamak, yaşam kalitemizi en çok artıran şey oldu. Sevdiğiniz insanlara yakın olmak, herhangi bir işin size kazandıracağından çok daha değerlidir.

Hayatta kalmak için yiyeceğe, suya ve barınağa ihtiyacınız olabilir, ancak gelişmenizi sağlayan şey insan bağlantısıdır.

13.

Günler uzun, yıllar kısa.

Ebeveynler, Çocuklar ve Kayıp Zaman

GREG SLOAN HIZLA YÜKSELIYORDU .

Henüz otuzlu yaşlarının başındayken, dünyanın en prestijli finans kuruluşlarından biri olan Goldman Sachs'ta başkan yardımcılığına yükselmiş ve çok sayıda tanınmış şirket yöneticisine güvenilir bir finansal danışmanlık yapmıştı. Uzmanlığı ve rehberliği çok değerliydi; bu durum, şirketteki sürekli artan maaş ve prim ödemelerine de yansıyordu.

Sloan, ulaşmayı hedeflediği her şeye ulaşıyordu: para, güven, müşteri listesi, saygı: Hepsi yerindeydi. Önündeki yol açık ve aydınlıktı, ta ki bir gün beş yaşındaki oğluyla yaşadığı basit bir etkileşim her şeyi değiştirene kadar.

Oğlunun anaokulunda babaların öğrencilerle birlikte donut yiyip eğlenceli aktiviteler yapacağı bir etkinlik düzenlenecekti. Ne yazık ki, Greg o sırada önemli bir iş seyahatinde olacaktı ve etkinliğe katılamayacaktı. Karısı oğluna haberi verdiğinde, omuz silkerek, "Sorun değil, babam zaten hiç etrafta olmuyor," dedi.

Karısının o akşam bu sözleri Greg'e tekrarlaması, Greg'e adeta asit gibi gelmişti. Greg, bunun bardağı taşıran son damla olduğuna karar verdi.

“O yılın ilerleyen aylarında Goldman Sachs'taki işimden ayrıldım. Oğlum şimdi yirmi dört yaşında. Hiç pişman değilim.”

BÜYÜLÜ YILLAR

On yıl boyunca, çocuğunuzun tüm dünyadaki en sevdiği kişi siz olacaksınız.

Bundan sonra çocukların başka favori insanları olur: en iyi arkadaşlar, kız arkadaşlar, erkek arkadaşlar, partnerler ve nihayetinde kendi çocukları. Ama o on yıl boyunca siz onlar için her şeysiniz. Onların dünyasında eşsiz bir yere sahipsiniz. Bu dönemde, birçok insanın Sosyal Zenginliği için çok önemli olan ebeveyn-çocuk ilişkisinin temeli atılır. Bu, on yıllarca sürecek güçlü bir temel veya yıllar içinde yıkılacak zayıf bir temel olabilir, ancak korkunç bir gerçek var: Çocuklarınız on sekiz yaşına geldiğinde, onlarla geçireceğiniz zamanın büyük çoğunluğunu zaten tüketmiş olursunuz. Ne yazık ki, çocukların ilk yılları ebeveynlerinin en yoğun çalışma saatleri, seyahatleri ve diğer mesleki sorumluluklarıyla çakıştığı bir toplumda yaşıyoruz. Birçoğumuz için bu özel yıllar göz açıp kapayıncaya kadar geçer; ofiste geç saatlere kadar çalışma, toplantılar hakkında toplantılar, akşam yemeği masasında e-postalar ve hafta sonu telefon görüşmeleriyle dolu bir karmaşa.

Mayıs 2023'te Reddit'te viral olan bir gönderide, bir kullanıcı şöyle yazmıştı: "20 yıl sonra, geç saatlere kadar çalıştığınızı hatırlayacak tek kişiler çocuklarınız olacak." Yorumcular, "Mezarlık 'yeri doldurulamaz' ve 'önemli' insanlarla dolu" ve "İş için o kadar çok doğum gününü, oyunu ve etkinliği kaçırdım ki, nedenini bile söyleyemem. Ne üzerinde çalıştığımı hatırlamıyorum, neden önemli olduğunu da söyleyemem. Ama orada olmamamın çocuklarımın nasıl hissetmesine neden olduğunu söyleyebilirim." gibi duygu dolu gönderilerle karşılık verdi.

Bu konuda iki farklı düşüncem var:

1. En önemlisi, anı yaşamak ve sevdiklerinizle vakit geçirmektir.
2. Sevdiğiniz insanların, önemsediğiniz şeyler için çok çalıştığınızı görmeleri, hayatlarının geri kalanında hatırlayacakları bir prensiptir.

İkinci noktanın önemi ve değeri, iş-yaşam dengesi hakkındaki anlatıda sıklıkla gözden kaçıyor. Bu iki inancın gerilimini anlamak, yönetmek ve dengelemek, oyunu gerçekten "kazanmanın" yoludur. Başka bir deyişle, amaç kariyer gelişiminizi feda etmek, profesyonel potansiyelinizi gerçekleştirememek veya çocuklarınızla sürekli birlikte olmak uğruna öğrenmeyi veya gelişmeyi bırakmak değildir.

Amaç, seçim yapabilme netliğine sahip olmak; dengenizi tanımlamak ve varsayılan şekilde değil, tasarımla yaşamak.

Amaç, soruyu sormak ve kendi cevabınızı oluşturmaktır; başkasının size satmak istediği "doğru" cevabı körü körüne kabul etmek değil. Amaç, bu kısa on yılın farklı olduğunu, iş yerinde terfi veya yeni bir rol için doğru zaman olmayabileceğini anlamaktır. En azından, bunu yaparsanız yapacağınız ödünleri fark etmeli ve içselleştirmelisiniz.

Greg Sloan seçimini yaptı. Meslektaşları "finansal başarının iş-yaşam dengesi sorunlarımızı çözeceğine" inanırken, o farklı bir yol seçti. Yıllar sonra kararını düşünürken Greg gülümsedi ve şöyle dedi: "[Goldman Sachs'tan] ayrılmak, [oğlumun] beyzbol takımlarına koçluk yapmama ve onun spor tutkusuna yoğun bir şekilde dahil olmama olanak sağladı. Şimdi yirmi dört yaşında ve aramızda özel bir bağ var." Hatta bu cesur seçimin evliliğini kurtardığını da söylüyor: "Eğer kalsaydım, Katherine ile boşanma ihtimalimizin çok yüksek olduğuna inanıyorum. Seyahat dolu yaşam tarzı ve yüksek stres, evliliğimiz için sağlıklı değildi. Haziran ayında otuz bir yıllık evliliğimizi kutlayacağız."

Seçme yeteneği, belirli bir temel rahatlık düzeyini gerektirdiği için başlı başına bir ayrıcalıktır. Seçme yeteneğine sahip olanlar için, varsayılan yola düşerek bu yeteneği heba etmemek önemlidir. Soru sormak, net düşünmek ve bu kitabın dikkate almanızı istediği ödünleşmelerle boğuşmak önemlidir.

Kendi yaklaşımım, babamla olan deneyimlerimden şekilleniyor. İki dünya görüşünü dengeleme yeteneği, her zaman hatırlayacağım bir şey. Akşam yemeği için eve gelir, benimle dışarıda top oynar, ben yattıktan sonra da geç saatlere kadar çalışırdı. Kendi disiplinimin ve çalışma ahlakımın büyük bir kısmı, onu entelektüel olarak heyecanlandıran şeylere çok çalışırken, asla

en önemli şey olan ailesinin önüne geçmesine izin vermemesini görmekten kaynaklanıyor. On yaşındayken onunla birlikte uluslararası bir iş seyahatine gittiğimi çok net hatırlıyorum. Uzun uçuşta film izleyip atıştırmalıkların tadını çıkarırken, o on iki saat boyunca sunumu üzerinde çalıştı. Neredeyse inanılmaz bir şekilde, tüm uçuş boyunca tek bir film bile izlememesini nasıl başardığını sorduğumda, gülümsedi ve şöyle cevap verdi: "Bu gerekli olan şey; kendim için beklentilerimi karşılamak ve seni de bu seyahate götürebilmek."

Onun çalışmalarına her zaman bir bağ hissettim çünkü *neden* bu kadar çok çalıştığını ve bunlarla neyi başarmayı umduğunu açıklamak için zaman ayırıyordu. Sevdiklerinizi bu şekilde yolculuğunuza dahil etmek çok güzel bir şey. Neden çok çalıştığınızı, bunun onlar ve sizin için yarattığı değeri anlayacaklar ve büyümenize ve başarınıza ortak olacaklar. İş nedeniyle yaşanan bir yokluk, bağlamın da yardımıyla daha iyi anlaşılır ve daha çok takdir edilir.

Sihirli yıllar bir mücadele çağrısı olmalı: Bu gerilimle boğuşun, orada olun ve çocuklarınızla geçirdiğiniz o acımasızca kısa zaman diliminin kıymetini bilin. "Şimdi çok çalışacağım ki altmış yaşıma geldiğimde mutlu olup çocuklarımla vakit geçirebileyim" diyerek ertelenmiş mutluluk planından vazgeçin.

Çünkü altmış yaşına geldiğinizde, onlar artık üç yaşında olmayacaklar.

Sihirli yıllar, izin verirseniz solup gidecek ve kaybolacak. Varsayılanları reddedin, sorular sorun, gerilimi kucaklayın ve dünyanıza uygun dengeyi tasarlayın.

Şunu her zaman hatırlayın: Günler uzun, ama yıllar kısa.

14.

Sosyal Zenginliğin Üç Temel Direği

2022 YILININ BAŞLARINDA, BÜLTENIME ABONE OLAN YIRMI SEKIZ YAŞINDAKI BIR OKUYUCUDAN GELEN BIR mesaj dikkatimi çekti.

Rohan Venkatesh, bir anlamda, benim biraz daha genç bir versiyonumdu. İki Hintli göçmenin en büyük oğlu olarak, Massachusetts, Boston'ın dışında küçük bir kasabada büyüdü ve devlet lisesinde akademik olarak üstün başarı gösterdi. Boston'daki Northeastern Üniversitesi'ne gitti, yüksek onur derecesiyle mezun oldu ve bir yatırım bankasında analist olarak prestijli ve zorlu bir görevi kabul ederek finans sektöründe kariyerine başladı. Birkaç yıl süren güçlü performansının ardından bir yatırım fonuna katıldı ve sorumluluklarının arttığını gördü. Tıpkı benim gibi, o da başını öne eğip, en iyisinin henüz gelmediğine dair derin bir inançla işini yaptı.

Her şey 2021 yılının Ağustos ayında bir sabah değişene kadar öyle görünüyordu.

O sabah Rohan, dünyaya meydan okumaya hazır bir şekilde uyandı. Onu New York şehrinin kalbindeki bir ofise taşıyacak yeni bir işi kabul etmişti. Sabah her zamanki gibi başladı: biraz çalışmanın ardından annesiyle koşuya çıkmak, bir nevi ritüel haline gelmişti. Koşu sırasında Rohan bacaklarından birinde garip bir his duydu. Egzersizlerden veya uykusuzluktan yorgun olduğunu varsayarak, eve yürüdü ve bir sonraki iş görüşmesine katıldı. Görüşmenin ortasında sol kolunu hareket ettiremediğini fark etti. Yardım çağırdı. Birkaç dakika sonra durumu o kadar kötüleşti ki hastaneye tekerlekli sandalyeyle girmesi gerekti. Yirmi dört saat içinde bir doktor

ekibi odasına girdi ve şok edici haberi verdi: Rohan Venkatesh'in ameliyat edilemez bir beyin tümörü vardı.

Bir gün içinde geleceği "olağanüstü sonsuzdan korkunç derecede sonluya" dönüştü.

Takvimine heyecanla yeni işinin başlangıcı olarak işaretlediği hafta, radyoterapiye başladığı hafta oldu. Sonraki aylar hastane odaları, testler ve tedavilerle dolu bir karmaşa halinde geçti. Hayatını tüketmekle tehdit eden altı haftalık radyoterapiye katlandı. Tedavinin tümörün büyümesini durdurup durdurmadığına dair haberleri beklediği dönemi atlattı. Zihinsel ve fiziksel gücünü yeniden kazanmak için çalıştığı aylarca süren rehabilitasyon sürecini atlattı; bu süreç bugün de devam ediyor.

Rohan bana ulaştığında ve hikayesini paylaştığında, tümörle ilgili olarak en iyi şekilde “bekleme aşaması” olarak tanımlanabilecek bir duruma yeni girmişti; tümör kaybolmamıştı ama büyümesi durmuştu. Onun bulaşıcı, neredeyse açıklanamaz iyimserliğiyle hayata yeniden başlama umuduna kapıldım. Takip eden yıl boyunca onunla vakit geçirme fırsatım oldu ve bir dostluk geliştirdik. Ölümün karanlığında bulunan yaşam ışığı, algılanan kalıcılığın insana aşıladığı sahte iddialardan arınmış bir yaşamın güzelliği hakkında konuştuk. Apple'ın kurucusu Steve Jobs bunu çok güzel ifade etmişti: “Neredeyse her şey – tüm dış beklentiler, tüm gurur, utanç veya başarısızlık korkusu – bunlar ölüm karşısında yok olur ve geriye sadece gerçekten önemli olan kalır. Öleceğinizi hatırlamak, kaybedecek bir şeyiniz olduğunu düşünme tuzağından kaçınmanın bildiğim en iyi yoludur. Zaten çıplaksınız.” [11]

Rohan Venkatesh zaten çıplaktı ve karanlığın karşısında kendi ışığını buldu:

“Seçme gücüne sahiptim.”

Eski bir Budist kıssası bu düşünceyi yankılıyor. Buda öğrencisine sorar: “Bir kişiye ok isabet ederse, acı verir mi?” Öğrenci evet diye başını sallar. Buda sorar: “Bir kişiye ikinci bir ok isabet ederse, bu daha mı acı verici olur?” Öğrenci yine evet diye başını sallar. Buda daha sonra açıklar: “Hayatta, ilk oku – yani başımıza gelen kötü şeyi – her zaman kontrol edemeyiz. Ancak ikinci ok, kötü şeye verdiğimiz tepkidir ve bu ikinci ok

isteğe bağlıdır. ” İlk ok, sizi vuran olumsuz olaydır – sizi raydan çıkarmakla, oyundan atmakla tehdit eden kaos, acı, zorluklar ve karmaşıklık. Vurur ve acıtır. Ama ikinci ok, ilkine verdiğiniz tepkidir ve kıssanın bize öğrettiği gibi, ikinci oktan vurulmaktan kaçınabilirsiniz; bu tamamen sizin kontrolünüzdedir.

Rohan Venkatesh, vahim koşullar karşısında bile o ikinci oktan vurulmaktan kaçınmaya kararlıydı. “Çok şey kaybetmiştim. Başımın üzerinde (hem gerçek hem de mecazi anlamda) bir Damokles Kılıcı [*] asılıydı. Ama her sabah neye odaklanacağımı seçebiliyordum. Kontrolüm dışındaki şeylere odaklanmayı seçebilirdim. Acılarım içinde yalnız oturmayı seçebilirdim. Sosyal medyada gezinip artık yapamadığım şeyleri yapan insanları görmeyi seçebilirdim. Ya da kontrolüm altındaki şeylere odaklanmayı seçebilirdim. Beni destekleyen, büyümem için bana ilham veren insanlarla vakit geçirmeyi seçebilirdim. Onların etrafında olmak isteyeceği türden bir insan olmayı seçebilirdim.”

Hayat çok kırılgan, ama ne kadar kırılgan olursa olsun, her gün onu nasıl yaşayacağımız konusunda bir seçim yapma şansımız var. Her gün yeni bir başlangıç, yapılacak yeni bir seçim. Rohan'ın kendi insanlarını seçme konusundaki sözleri özellikle dokunaklı. Hayatınız boyunca birçok seçim yaparsınız, ancak en önemli seçim olarak öne çıkan bir seçim vardır: Bu çılgın, delice yolculukta size kimin eşlik etmesini seçeceksiniz? Enerjinizi, sevginizi ve saygınızı kime vereceksiniz? *Korkutucu derecede sınırlı* zamanınızı kiminle geçirmeyi seçeceksiniz?

Hayatta kalmak ve gelişmek, sağlığınız, mutluluğunuz ve tatmininiz için bağlantıya ihtiyacınız var. Sosyal zenginlik üzerine kurulu bir yaşam inşa etmelisiniz.

Sosyal zenginliğiniz üç temel sütun üzerine kuruludur:

- **Derinlik:** Küçük bir insan çevresiyle kurulan derin ve anlamlı bağlar.
- **Kapsam:** Bireysel ilişkiler veya topluluk, dini, manevi veya kültürel altyapı aracılığıyla, benliğin ötesinde destek ve aidiyet için daha geniş bir insan çevresiyle bağlantı kurma.

- **KAZANILMIŞ STATÜ:** Edinilmiş değil, kazanılmış statü sembolleri temelinde akranlarınızdan aldığınız kalıcı saygı, hayranlık ve güven.

Bu, özel bir başlangıç noktası, aile durumu veya mali imkan gerektirmez. Ancak, aciliyet duygusu gerektirir: Sosyal Zenginliğe yaptığımız yatırımın zaman ufku önemlidir. Marc Schulz ve Harvard Yetişkin Gelişimi Çalışmaları direktörü Robert Waldinger'in *New York Times'ın* en çok satanlar listesine giren kitabı *"İyi Yaşam* "da yazarlar, "Kaslar gibi, ihmal edilen ilişkiler de körelir" diye belirtiyorlar. İlişkilerimiz için sonsuz bir zaman ufku varsayarsak -yani geleceğe yapılan bir yatırımın aslında şimdiye yapılan bir yatırımla aynı olduğunu düşünürsek- bu ilişkilerin birçoğunun o tarihe kadar geri dönüşü olmayan bir noktaya kadar köreldiğini görebiliriz.

Yirmili ve otuzlu yaşlarınızda aile gezilerini atlarsanız, kırklı ve ellili yaşlarınızda bu fırsatı yakalayamayabilirsiniz. Otuzlu ve kırklı yaşlarınızda arkadaşlarınızla iletişim kurmazsanız, ellili ve altmışlı yaşlarınızda yanınızda olmayabilirler. Kırklı ve ellili yaşlarınızda yerel bir topluluk grubuna katılmazsanız, altmışlı ve yetmişli yaşlarınızda bu bağlantılara sahip olamazsınız. Sevdiklerinizin ihtiyaç duyduğu zamanlarda yanlarında olmazsanız, onlar da sizin ihtiyaç duyduğunuz zamanlarda yanınızda olmazlar.

Sosyal zenginliğinize yatırım yapmak ve sosyal becerilerinizi geliştirmek için günlük, bilinçli adımlar atmak, derinlikten genişliğe ve daha da ötesine uzanan, bağlantılar açısından zengin bir yaşam geliştirmenin en açık yoludur.

Yeni puan tablonuzun bir parçası olarak Sosyal Zenginliği ölçerken, derinlik, genişlik ve kazanılmış statü olmak üzere üç temel unsur, onu inşa etmek için doğru eyleme yönelik bir yol haritası sunar. Bu unsurları ve onları etkileyen yüksek kaldıraçlı sistemleri anlayarak, doğru sonuçları yaratmaya başlayabilirsiniz.

DERINLIK: ÖN SIRADAKI İNSANLAR

Derinlik, derin, anlamlı ve kalıcı bağlara sahip küçük bir iç çevreyle kurulan bağlantıdır. Sosyal Zenginliğinizin temelini oluşturur; en yüksek zirvelerinizde ve en derin çukurlarınızda sevgi, bağlantı ve destek için güvenebileceğiniz küçük gruptur. Derinliği hissettiğinizde anlarsınız. Her şey ters gittiğinde GECE 3'te arayabileceğiniz insanlardır. En yakın arkadaşlarınızdır.

Derinlik, üç temel eylem, davranış ve tutum aracılığıyla oluşturulur:

- **DÜRÜSTLÜK:** İçsel gerçeklerinizi ve zayıflıklarınızı paylaşmak, onlarınkini dinlemek.
- **DESTEK:** Mücadeleleri sırasında karanlıkta oturmak
- **ORTAK DENEYIM:** Olumlu ve olumsuz deneyimleri birlikte yaşamak.

Derinlik uzun zaman dilimlerinde gelişir; hayatın iniş çıkışları sırasında ve boyunca şekillenir. Tıpkı bir kas gibi, ilişkiler mücadeleye, acıya ve gerginliğe dayanmak zorunda kaldığında derinlik oluşur. Kas nasıl test edildikten sonra güçlenirse, en kalıcı ilişkileriniz de öyle olur.

Bu çevre aile üyelerini içerebilirken, derinliğin aile ilişkileri aracılığıyla bulunması zorunlu değildir. Bağlantının derinliği kişiseldir; onu hayatınızın *neresinde* bulduğunuz önemli değildir; önemli olan *onu* bulmanızdır.
Bir örnek, dünyanın en yüksek yüz yaşını aşmış nüfus yoğunluğuna sahip Japon adası Okinawa'dan geliyor. Okinawa sakinlerinin oldukça canlı ve düzenli bir sosyal hayatı var. Kabaca "ortak bir amaç için buluşma" [12] anlamına gelen moai terimi, sakinlerin gençliklerinde (bazen beş yaşında bile) kurdukları ve hayatları boyunca sürdürdükleri arkadaş gruplarını ifade eder. Bu arkadaş grupları, hayatın kaçınılmaz zorlukları ortaya çıktıkça hem eğlence hem de sosyal destek içindir. Arkadaşlar düzenli olarak buluşur, sohbet eder, dedikodu yapar, güler ve sever; bu sistem zamanın sınavından

geçmiştir ve uzun, sağlıklı yaşamlarına katkıda bulunuyor gibi görünmektedir.

Dahası, derinlik çemberiniz sabit değildir; yaşayan, dalgalanan bir doğaya sahiptir. İlişkilerin de, hayatınız gibi, mevsimleri vardır. Yeni yerlerde yeni ilişkiler kurarak derinlik oluşturabilir veya nihayet gelişmeye hazır olan eski ilişkilerinizde derinliği büyütebilirsiniz.

Bir ilişkinin tam anlamıyla derinliğine ulaşması yıllar alabilir. Ablam benden yaklaşık üç yaş büyük. Çocukluğumuzun büyük bir bölümünde onu altın çocuk, hatasız olan kişi olarak gördüm. Daha iyi notlar alırdı, en iyi okullara girerdi ve ailemin değer verdiği alanlarda her zaman başarılı olurdu. Olgunlaşmamışlığım, ablamla aramızda neşeli bir destek ve sevgi ortamı yerine rekabet ortamı yarattı. Bazen onun başarısını kıskanır, onun başardığı her şeyi ben başarmayı dilerdim. Ne yazık ki, bu olgunlaşmamış, rekabetçi zihniyet, genç yetişkinliğimiz boyunca ilişkimizin derinliğine zarar verdi. Ancak son birkaç yılda her şeyi değiştiren inanılmaz bir şey oldu: İkimizin de çocukları oldu. Birdenbire, ilişkimizi gölgeleyen o ince rekabet perdesi yırtıldı ve geriye kalan, ilk kez hayatın aynı evresinde olduğumuzun, aynı yolculukta, aynı çamurda olduğumuzun bir anlayışı, bir farkındalığı oldu.

İlişkimizin otuzuncu yılında ilk kez karşılaştık. Birbirimizi muhteşem bir netlikle görebiliyorduk; birbirimizi tanıyorduk. Kız kardeşimle olan ilişkimin gerçek bir derinliğe doğru geliştiğini gördüm; önümüzde yıllarca sürecek, saf sevgi ve destek dolu bir ilişki olduğunu biliyorum.

Buradan çıkarılacak ders: Henüz tanışmadığınız biriyle derin, sevgi dolu ve destekleyici bir ilişki kuracaksınız.

Derinlik, Sosyal Zenginliğin temel direğidir. Dürüstlük, destek ve paylaşılan deneyim gibi günlük eylemler ve davranışlar yoluyla uzun süreler boyunca tutarlı bir şekilde benimsenerek inşa edilir. Derinlik olmadan mutlu ve tatmin edici bir yaşam süremezsiniz. Derinlikle her şey mümkündür.

GENIŞLIK: DAHA BÜYÜK BIR ŞEYE AIT OLMAK

Küçük bir daireyle derinliği temel alarak, daha büyük bir daireyle genişliğe doğru ilerleyebilirsiniz.

Genişlik, destek ve aidiyet için daha büyük bir çevreyle bağlantı kurmaktır. Robin Dunbar , *"Arkadaşlar: En Önemli İlişkilerimizin Gücünü Anlamak" adlı kitabında,* bireyin ilişkilerini görselleştirmek için *arkadaşlık çemberleri* kavramını öne sürüyor. En içteki çember—yaklaşık on beş en yakın ilişkiniz—tartıştığımız derinliğin temelini oluşturur. Çemberler iyi arkadaşlara, arkadaşlara, tanıdıklara ve daha fazlasına doğru genişledikçe, genişlik alanına gireriz. Bu ilişkiler önemlidir, çünkü kariyer fırsatları için ağlar, keyif, yeni romantik partnerlerle sıcak bağlantılar ve daha fazlası gibi çeşitli destekler sağlayabilirler.

Bu genişlik, artan bireysel bağlantılar ve topluluk aracılığıyla inşa edilebilir. Topluluk birçok biçim alabilir—kültürel, manevi, yerel, bölgesel, ulusal ve daha fazlası—ancak en geniş anlamıyla, benlikten daha büyük bir şeye olan bağlantı etrafında inşa edilir. Bir topluluğa katılım, Sosyal Zenginlik ekosisteminizde kaldıraç etkisi yaratır—sizi fiziksel olarak tanışmadığınız bireylere bağlar. Bu bağlantı, hayatta kalıcı bir tatmin kaynağı olan bir aidiyet duygusu aşılar. Yakın tarihli bir WSJ-NORC anketi [13], topluluk katılımının, dinin ve vatanseverliğin kendileri için çok önemli olduğunu belirten ABD'li katılımcıların yüzdesinin 1998'den beri keskin bir şekilde düştüğünü ortaya koydu. Önem kazanan tek temel değer: para. Aynı ankette, "çok mutlu olmadığını" bildiren kişilerin yüzdesi keskin bir şekilde arttı—bana sorarsanız, bu gerçeği tesadüf olarak görmezden gelmek zor.

Geniş bir bakış açısı, sizi yeni insanlarla ve ortamlarla tanıştıran davranışlar yoluyla oluşturulur:

- İlgi duyduğunuz bir alanda yerel bir kulübe veya topluluğa katılın. Okumayı seviyorsanız bir kitap kulübü, yaratmayı seviyorsanız bir sanat kulübü veya sporu seviyorsanız bir spor salonu olabilir. Yeni aktivitelere katılarak ve yeni arkadaşlar edinerek yeniden çocuk olun.

- İnançlı bir bireyseniz, haftalık manevi toplantılara katılın.
- Önemsediğiniz konular için düzenlenen dijital buluşmalara katılın.
- Bölgenizdeki diğer kişilerle düzenli yürüyüşler veya doğa yürüyüşleri organize edin.
- Daha önce gitmekten çekindiğiniz iş ağı kurma etkinliğine gidin.

Bütün bunlar, tek bir eylemle birçok yeni bağlantı noktasının oluşma potansiyelini yaratır.

Genişlik, yeni şeyler denemenizi, kendinizi çevrenizdeki dünyaya açmanızı gerektirir. Karşılık beklemeden cömertçe verirseniz, kalıcı Sosyal Zenginlik yaratacak yeni bir bağlantı ağı kuracaksınız.

KAZANILMIŞ STATÜ: KALICI SOSYAL DEĞER

Sen statü peşinde koşan bir varlıksın ve bunda hiçbir sakınca yok.

Statü, bir kişinin başka bir kişi veya grupla ilişkili olarak konumu veya pozisyonu olarak tanımlanabilir. Diğer insanlar tarafından saygı ve hayranlık duyulma arzusu doğaldır (ve evrimsel olarak faydalıdır). Amerikalı sosyolog ve Stanford Üniversitesi Sosyal Bilimler Profesörü Lucie Stern olan Cecilia Ridgeway, statüyü “diğer insanların bize duyduğu saygı, başkaları tarafından nasıl görüldüğümüz, nasıl değerlendirildiğimiz, durum içinde bize atfettikleri değer” olarak tanımlar. [14] Statü, temel bir sosyal para birimidir; çevremizdekilerle etkileşimlerimizi belirler.

Her ne kadar olumsuz bir çağrışım taşısa da, statü çok doğal (ve önemli!) bir insan olgusudur. Yazar Will Storr , *"The Status Game"* adlı kitabında, "Taş Devri'nde, artan statü daha fazla etki, daha geniş bir eş seçeneğine erişim ve kendimiz ve çocuklarımız için daha fazla güvenlik ve kaynak anlamına geliyordu. Bugün de hala öyle." demiştir. Yazar Geoffrey Miller ise " *Spent: Sex, Evolution, and Consumer Behavior"* adlı kitabında, "İnsanlar, imaj ve statünün sadece hayatta kalmak için değil, eş çekmek, arkadaşları etkilemek ve çocuk yetiştirmek için de son derece önemli olduğu küçük sosyal gruplar içinde evrimleşti." diye belirtmiştir. Ridgeway,

statüyü "parlak bir sosyal teknoloji" olarak nitelendirmiş, çünkü insanların koordinasyon ve örgütlenmesini sağladığını ifade etmiştir.

Meğerse statü oyununu kazanmak sağlığınız için iyiymiş. 2014 yılında *Evolution, Medicine, and Public Health* dergisinde yayınlanan bir çalışmada, bir grup araştırmacı, Amazon Bolivya'sında küçük, sanayi öncesi, politik olarak eşitlikçi bir toplum olan Tsimane'ler arasında, daha yüksek statüye sahip bireylerin daha düşük stres seviyelerine ve daha iyi sağlığa sahip olduğunu buldu. [15] Diğer çalışmalar da benzer şekilde, finansal zenginlik gibi değişkenler kontrol edildiğinde bile, sosyal statü hiyerarşisinin tepesine daha yakın oturmanın sağlık yararlarını göstermiştir. [16]

Eski atalarımız için statü, genellikle fiziksel güç, büyüklük veya en çekici eşlerle ilişki kurma yoluyla gösterilirdi. Günümüzde, fiziksel gücün açıkça gösterilmesi (genellikle) hoş karşılanmadığı bir dünyada, insanların toplumdaki göreceli konumlarını büyük ölçüde maddi varlık edinimi ve sergilenmesi yoluyla göstermeyi seçmeleri hiç de şaşırtıcı değil. Günümüz dünyasının statü sembolleri olan Rolex, Range Rover ve Gucci çantası, atalarımızın göğüslerini kabartmasının modern zamanlardaki karşılığıdır.

Sorun şu: Aradığınız kalıcı, istikrarlı statü—akranlarınızın gerçek saygı ve hayranlığı—satın alınamaz. Dahası, bunun sürekli peşinde koşmak birçok erkek ve kadını karanlık, dolambaçlı ve çıkmaz bir yola sürüklemiştir.

Bu yolda yürüyen başkalarını mutlaka görmüşsünüzdür (ya da kendiniz yürümüşsünüzdür):

- Yeni kıyafetlere büyük paralar harcıyorsunuz ama iş arkadaşınızın yeni saati ve ayakkabıları gölgede kalınca, kıyafetleriniz fark edilmeyince hayal kırıklığına uğruyorsunuz.
- Yeni ve gösterişli bir araba alırsınız ama komşunuzun garajında daha yeni bir model görür görmez onu unutursunuz.
- Yeni kulübe katılıyorsunuz, ancak en tanınmış üyelerin şehrin öbür ucundaki daha yeni kulübe katılmak için ayrılmasıyla kısa sürede hayal kırıklığına uğruyorsunuz.

- Yeni evi satın alıyorsunuz ama şehrin "doğru" bölgesinde olmadığına dair söylentiler duyunca hayal kırıklığına uğruyorsunuz.

Bu sembollerin cazibesi, onlara sahip olan insanlara saygı duymanız ve hayranlık beslemeniz değil; onlara sahip olduğunuzda *alacağınız* saygı ve hayranlığı hayal etmenizdir. Yazar Morgan Housel'ın çok satan kitabı *Paranın Psikolojisi'nde belirttiği gibi*, "Güzel bir araba kullanan birini gördüğünüzde, nadiren 'Vay, o arabayı kullanan adam çok havalı' diye düşünürsünüz. Bunun yerine, 'Vay, o arabaya sahip olsaydım insanlar benim de havalı olduğumu düşünürdü' diye düşünürsünüz."

Bu tuzağa düşmemek için, gerçekten saygı duyduğunuz ve hayranlık beslediğiniz insanları belirlemeli ve ardından bu saygı ve hayranlığı uyandıran belirli nitelikleri veya özellikleri tespit etmelisiniz. Bahse girerim ki, peşinden koştuğunuz cazip semboller bunlar arasında yer almaz. Bunlar geçicidir; yüzeysel olarak etkileyici olabilirler, ancak saygı ve hayranlık derinlikten gelir.

Girişimci ve yatırımcı Naval Ravikant bir keresinde şöyle demişti: “Sağlıklı bir beden, sakin bir zihin ve sevgi dolu bir ev. Bunlar satın alınamaz, kazanılmalıdır.” Hayattaki en çok değer verilen, kıymetli ve kalıcı şeyler parayla elde edilemez. Akranlarınızın derin saygı ve hayranlığını kazandıran şeyler satılık değildir.

Bu da önemli bir ayrıma yol açar. İki tür statü vardır: satın alınmış ve kazanılmış.

Satın alınmış statü, edinilen statü sembolleri aracılığıyla kazanılan gelişmiş sosyal konumdur:

- Kulüp üyeliği sizi bu ortamın bir parçası yapar.
- Sadece maddi zenginliğinizi başkalarına göstermek amacıyla edinilen pahalı araba, saat, çanta veya mücevher.
- Özel uçakla veya tekneyle yapılan yolculuklar, faydadan çok Instagram fotoğrafı için yapılıyor.

Ancak *kazanılmış statü*, zorlu mücadelelerle elde edilen gerçek saygı, hayranlık ve güvendir:

- Zamanınızı nasıl geçireceğinizi (ve kiminle geçireceğinizi) seçme özgürlüğü.
- Yıllar boyunca gösterilen enerji sayesinde mümkün kılınan sağlıklı, sevgi dolu aile ilişkileri.
- Amaç odaklı çalışma ve bir alanda yıllarca süren çaba sonucunda elde edilen ustalık.
- On yıllarca süren yaşam deneyimiyle biriktirilmiş, aranan bilgelik
- Sürekli farkındalık pratiği ve düşünceli iç gözlem yoluyla şekillenen, stresli durumlarla başa çıkabilen uyum yeteneğine sahip zihin.
- Saatlerce süren egzersiz ve disiplinli beslenme sayesinde elde edilen güçlü, fit vücut.
- Uzun bir süre boyunca karanlıkta yapılan yoğun çalışmanın ardından elde edilen profesyonel terfi veya şirket satışı.

Gördüğünüz gibi, kazanılmış statü, *5 Çeşit Zenginlik kavramına dayalı bir yaşam sürmenin doğal bir yan ürünüdür.* Bu statü sembolleri gösterişli olmayabilir, ancak çevrenizdekilere finansal yollarla elde edilmesi imkansız bir derinlik aktarırlar.

Statü oyunları hayatın bir parçasıdır ve kişisel ve profesyonel dünyalarınızı yöneten göreceli hiyerarşilerdeki konumunuzu belirlemek için kritik öneme sahiptir. Onlardan asla kaçamazsınız; sadece doğru olanları oynamanız gerekir.

Satın alınmış statü geçicidir. Göreceli konumunuzu iyileştirebilir, ancak yalnızca bir sonraki seviyenin kilidi açılana ve tekrar en alta dönene kadar. Bu durum sizi, yazar CS Lewis'in ünlü sözüyle "iç halka" olarak adlandırdığı şeye girmeye çalışmaya devam ettirecektir: "Bu arzu tarafından yönetildiğiniz sürece asla istediğinizi elde edemezsiniz. Bir soğanı soymaya çalışıyorsunuz; eğer başarırsanız geriye hiçbir şey kalmayacak."

Kazanılmış statü kalıcıdır. Sizin için önemli olan, fikirlerine değer verdiğiniz ve önemsediğiniz insanlardan aradığınız kalıcı saygı, hayranlık ve güveni sağlayacaktır.

Bol sosyal refah içinde bir yaşam sürmek için, satın alınabilecek şeylere değil, kazanılması gereken şeylere odaklanın.

Önemli olan, Sosyal Zenginliğin temelleri aynı kalırken, uygulamalarının herkes için farklı olmasıdır; çünkü insanların mutlu, sağlıklı ve tatmin olmuş hissetmek için ihtiyaç duydukları sosyal bağlantı düzeyi kişiden kişiye değişir. Doğal olarak dışa dönük bir kişi, yalnızlığı uzak tutmak için geniş ve derin bir bağlantıya ihtiyaç duyabilirken, doğal olarak içe dönük bir kişi aynı şeyi yapmak için sadece birkaç yakın ilişkiye ihtiyaç duyabilir. Buna göre, aşağıda yer alan Sosyal Zenginlik Rehberi'ndeki sistemler ve egzersizler dinamik olacak ve kişisel ihtiyaçlarınız bağlamında uygulanacak şekilde tasarlanmıştır. Temelleri evrenseldir, ancak uygulamaları evrensel değildir.

—

Üç temel ilkeyi iyice anladıktan sonra, bu ilkeler üzerine inşa edilecek ve sosyal refah dolu bir yaşam geliştirecek özel araçlar ve sistemler sunan Sosyal Refah Rehberi'ne geçebiliriz.

NOTLARI ATLA

* Damokles'in Kılıcı, Kral Dionysius tarafından bir günlüğüne tahta oturmasına izin verilen Damokles adlı bir saray mensubunun hikayesine bir göndermedir; ancak tüm bu süre boyunca, başının üzerinde tek bir at kılı ipliğiyle asılı duran bir kılıç bulunur. Damokles'in Kılıcı, yaklaşan felaketi beklemenin sürekli kaygısını temsil eder.

15.

Sosyal Zenginlik Rehberi

Başarı Sistemleri

Aşağıda yer alan Sosyal Zenginlik Rehberi, Sosyal Zenginlik dolu bir yaşamın her bir sütununu inşa etmek için özel, yüksek etkili sistemler sunmaktadır. Bu herkese uyan tek bir çözüm değildir ve her birini okumak zorunda değilsiniz; göz atın ve size en alakalı ve faydalı gelenleri seçin.

Sosyal Zenginlik Rehberi'nde sunulan başarı sistemlerini değerlendirirken ve uygularken, Zenginlik Puanı testindeki her bir Sosyal Zenginlik ifadesine verdiğiniz yanıtları kullanarak, en çok ilerleme kaydetmeniz gereken alanlara (*kesinlikle katılmıyorum*, *katılmıyorum* veya *nötr* yanıt verdiğiniz alanlar) odaklanın.

1. Benim için derin, sevgi dolu ve destekleyici ilişkilerden oluşan bir temel çevre var.
2. Her zaman, sahip olmak istediğim eş, ebeveyn, aile üyesi ve arkadaş olmayı başarabiliyorum.
3. Öğrenebileceğim ve üzerine inşa edebileceğim, geniş bir ilişki ağına sahibim.
4. Bir topluluğa (yerel, bölgesel, ulusal, manevi vb.) veya kendimden daha büyük bir şeye karşı derin bir bağ hissediyorum.
5. Maddi satın alımlar yoluyla statü, saygı veya hayranlık kazanmaya çalışmıyorum.

Sosyal refah yolculuğunuzda kaçınmanız gereken birkaç yaygın anti-hedef:

- Maddi başarı peşinde koşmamın en derin ilişkilerime zarar vermesine izin verdim.
- Yerel ağlarımla ve topluluğumla olan bağlantımı kaybetmek
- Sosyal konumumu yükseltmek için statü sembollerinin peşinden koşuyorum.

İşte sosyal refah oluşturmak için kanıtlanmış on sistem.

1. Yirmi İki Yaşımda Keşke Bilseydim Dediğim Sosyal Zenginlik Taktikleri
2. İlişki Haritası | *Derinlik ve Genişlik*
3. Aşkta Büyümenin İki Kuralı | *Derinlik*
4. Yaşam Yemeği | *Derinlik*
5. Yardım Edildi, Dinlendi veya Sarıldı | *Derinlik*
6. İyi Bir Sohbetçi Olmanın Dört İlkesi | *Kapsam*
7. Ağ Oluşturma Karşıtı Rehber | *Genişlik*
8. Beyin Takımı | *Geniş Kapsam*
9. Topluluk Önünde Konuşma Rehberi | *Kapsam ve Kazanılmış Statü*
10. Statü Testleri | *Kazanılan Statü*

Yirmi İki Yaşımda Keşke Bilseydim Dediğim Sosyal Zenginlik Taktikleri

Sosyal bilimci, Harvard İşletme Okulu profesörü ve *New York Times'ın* en çok satanlar listesinde bir numarada yer alan *"From Strength to Strength"* ve *"Build the Life You Want" kitaplarının yazarı Arthur C. Brooks ile yapılan bir iş birliği.*

1. Mutluluk bir hedef değil, bir yöndür; hayatta nasıl yolculuk ettiğiniz ve kimlerle yolculuk ettiğiniz önemlidir.
2. İnsanlar sevgi için yaratılmıştır; hepimiz ona özlem duyarız ve karşılaştığımız hemen hemen herkeste sevilecek bir şey bulabiliriz. Her zaman sevgi vermeyiz veya kabul etmeyiz çünkü çok hata yaparız, ama kalplerimizin arzuladığı şey sevgidir.
3. Siyasi görüşleri farklı olan insanlar yine de yakın ilişkiler sürdürebilirler.
4. Mutlu insanlar insanları sever, eşyaları kullanır ve ilahi olana taparlar; mutsuz insanlar insanları kullanır, eşyaları sever ve kendilerine taparlar.
5. Mutlu olmaktansa özel olmaya çalışmak kötü bir tercihtir. İnsanlar çocuklarıyla geçirecekleri ilk saatten önce on dördüncü saate kadar çalışmayı seçtiklerinde tam olarak bunu yapıyorlar.
6. Partnerinizle yaşadığınız anlaşmazlıklara "ben" değil, "biz" yaklaşımıyla yaklaşın. En uyumlu çiftler, aynı takımda oynamayı öğrenenlerdir. Onların baskın etkileşim biçimi rekabetçi değil, işbirlikçidir.
7. Mutluluk belirli bir servete, aile yapısına veya ideolojik görüşlere bağlı değildir. Cömert bir sevgiye sahip olmayı ve sevilmeye izin vermeyi gerektirir.

8. Sizden farklı insanlarla konuşun. En kolay sosyal yol, etkileşimlerin tanıdık ve kolay olduğu geleneksel arkadaş grubunuzda kalmaktır. En büyük faydayı sağlayan sosyal yol ise bu geleneksel gruptan uzaklaşmak ve kendinizi yeni inançlara, düşünce biçimlerine ve görüşlere açmaktır.
9. Dövüşmeyi egzersiz gibi düşünün. Acı verici olacak, elbette, ama düzenli olarak yapmaktan mutsuz olmamalısınız, çünkü bu sizi daha güçlü kılar; özellikle de bunu küçümseme değil, gelişim amacıyla yaparsanız.
10. İlişkilerinize odaklanın; kalitelerini ve yoğunluklarını şansa bırakmayın. Onlara, insanların genellikle paralarına veya kariyerlerine gösterdikleri ciddiyetle yaklaşın.
11. Aşk söz konusu olduğunda, zaman ufkunuzu genişletin. Kısa vadeli düşünmek kötü ilişkilere yol açar.
12. Gerçek girişimciler, riskli olsa bile, aşık olarak kalplerini riske atarlar.
13. Tam olarak ne demek istediğinizi söyleyin. Hiç kimse, hatta aileniz bile, aklınızdan geçenleri okuyamaz.
14. Ailenizi duygusal birer ATM gibi görmeyin. İnsanlar ailelerini tek yönlü bir yardım ve tavsiye kaynağı olarak gördüklerinde (genellikle ebeveynler verir, çocuklar alır), ilişkiler zarar görür.
15. Dostluğu bir amaç haline getirin, başka bir şeye ulaşmak için bir basamak olarak değil.
16. Duygular bulaşıcıdır; mutsuzluk virüsünü yaymayın.
17. Önce kendi oksijen maskenizi takın. Başkalarına yardım etmeye çalışmadan önce kendi mutluluğunuz üzerinde çalışın. Başka birinin mutluluğu için kendi mutluluğunuzdan vazgeçmek daha erdemli bir yol gibi görünebilir, ancak bu kaybeden-kaybeden bir stratejidir.
18. Başkalarının görünüşüne ve statüsüne odaklanmayın. İyi dişler ve yüksek maaşlı bir iş, sadakat ve nezaketin göstergesi değildir. Son iki özelliğin kanıtlarını arayın.
19. Birisi hakkında güzel bir şey düşündüğünüzde, ona bunu bildirin.

20. Partnerinize her gün onunla ilgili takdir ettiğiniz bir şeyi söyleyin.
21. Sizi korkutan insanlarla sohbet etmeye çalışıyorsanız, şu anda üzerinde çalıştıkları ve en çok heyecan duydukları şeyin ne olduğunu sorun. Ardından ek sorular sorun ve dikkatlice dinleyin.
22. Birisi cehennem gibi bir dönemden geçerken, "Seninleyim" demek yapabileceğiniz en güçlü şeydir. Sevdiklerinizin "en karanlık anlarındaki dostu" olun.
23. Anne ve babanızla bir video röportajı kaydedin. Onlara sorular sorun ve çocuklukları, maceraları, umutları, hayalleri ve korkuları hakkında hikayeler anlatmalarını sağlayın. Onlarla geçirdiğimiz zaman sınırlıdır, ancak bunu çoğu zaman çok geç olana kadar fark edemeyiz. Bu kayıtlar sonsuza dek kalacak.
24. Birine ne hediye göndereceğiniz konusunda kararsızsanız, sevdiğiniz bir kitabı gönderin.
25. Yanınızda her yere küçük bir not defteri ve kalem taşıyın. Biri ilginç bir şey söylerse, çıkarıp not alın.
26. Hayatta asla hesap tutma. Arkadaşlarınla birlikteyken arada bir hesabı sen öde; gerçek arkadaşlarsa her şey dengelenir. Karşılıklı çıkar ilişkisine dayalı yaşam tarzı berbat bir şeydir.
27. Çok fazla *iş arkadaşınız olursa*, yeterince *gerçek arkadaşınız olmaz.*
28. Eğer duygusal bir tepkiyle hareket edecekseniz, yirmi dört saat bekleyin. Birçok ilişki, anlık öfkeyle yapılan eylemler yüzünden bozulmuştur. Bu tuzağa düşmeyin.
29. Her gün tanımadığınız birine iltifat edin. Birinin gömleğini veya ayakkabısını beğendiğinizi söyleyin, saç kesimini övün, ne olursa olsun. Bunu bir sohbet başlatmak için kullanmayın; söyleyin ve devam edin.
30. İlginç olmaya çalışmayı bırakın ve ilgi duymaya odaklanın. İlgi duyan insanlar, bir şey hakkında daha fazla şey öğrenmek için ona derinlemesine dikkat ederler. Dünyaya açılırlar; harika sorular sorarlar ve gözlem yaparlar. İlgi duymak, ilginç olmanın yoludur.

31. Yirmili ve otuzlu yaşlarınızda, bir gün çocuklarınıza heyecanla anlatacağınız birkaç şey yapın. Bir maceraya atılın, çılgın bir etkinlik için antrenman yapın, sıra dışı bir projede ellerinizi kirletin, ne olursa olsun. Anlatmaya değer birkaç hikaye yaratın.

Temel Durumunuzu Nasıl Değerlendirebilirsiniz: İlişki Haritası

TEMEL İLKELER: Derinlik ve Genişlik

İlişki haritası, mevcut sosyal durumunuzu ve odaklanmanız ve geliştirmeniz gereken alanları değerlendirmek için basit bir egzersizdir. Bu, Robert Waldinger ve Marc Schulz'un birlikte yazdığı *"İyi Yaşam"* adlı kitapta önerilen bir egzersizin uyarlamasıdır.

İlişki haritası oluşturma çalışması üç adımdan oluşmaktadır:

Adım 1: Temel İlişkileri Listeleyin

İlk adım, hayatınızı meşgul eden temel sosyal ilişkilerin bir listesini oluşturmaktır. Bunlar aile, arkadaşlar, eş veya iş arkadaşı ilişkilerini içerebilir. Çoğu insan için bu listede yaklaşık on ila on beş ilişki olacaktır, ancak bazılarında yirmi beşe kadar çıkabilir.

Adım 2: Temel İlişkileri Değerlendirin

Her bir temel ilişki için şu iki değerlendirme sorusunu sorun:

1. İlişki destekleyici mi, kararsız mı yoksa aşağılayıcı mı?
2. İlişkideki etkileşim sık mı yoksa seyrek mi?

İlk değerlendirmeyle ilgili temel terimleri tanımlamak gerekirse:

- *Destekleyici bir ilişki,* karşılıklı olarak ilgi, sevgi, saygı ve teselli anlayışının olduğu bir ilişkidir.

- *Aşağılayıcı bir ilişki,* destekleyici bir ilişkinin niteliklerinden yoksun olmasıyla karakterize edilir ve genellikle kişinin öz saygısını zedeleyen belirli davranışları içerir.
- *Çelişkili bir ilişki,* farklı zamanlarda hem destekleyici hem de aşağılayıcı ilişki unsurlarını barındırır; yani tutarsızdır.

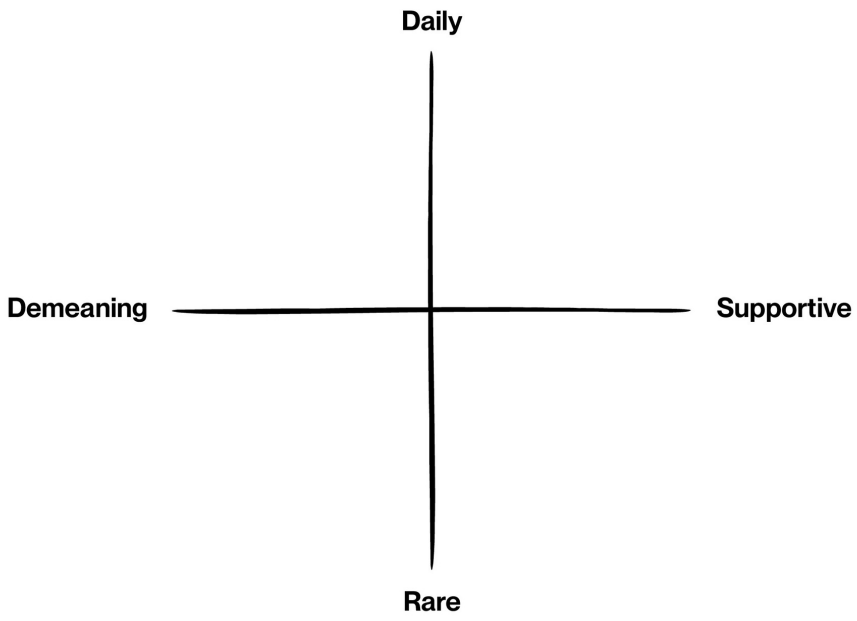
Şaşırtıcı bir şekilde, aşağılayıcı ilişkilerin hayatınıza en çok zarar verecek ilişkiler olmasını bekleyebilirsiniz, ancak araştırmalar, kararsız ilişkilerin fiziksel ve zihinsel sağlığınız için en büyük sorunları yarattığını göstermiştir. Örneğin, bir çalışma [17], katılımcıların, yalnızca olumsuz duygular uyandıran biriyle etkileşimden sonra değil, karışık duygular uyandıran biriyle etkileşimden sonra daha yüksek kan basıncına sahip olduklarını bulmuştur. Etkileşimlerin tutarsızlığı zararlıdır.

Muhtemelen kendi hayatınızda da buna benzer bir ilişki yaşamışsınızdır; bazen sevgi ve destek sunan, bazen de eleştiri ve aşağılamada bulunan bir kişi. Sevgi ve destek, kendinizi açmanıza, o kişiyi içeri almanıza neden olur; bu da gelecekteki eleştiri ve aşağılamayı daha da acı verici hale getirir. Çok satan yazar Adam Grant'in bu konu hakkında *New York Times'da* yazdığı bir görüş yazısında belirttiği gibi, "En zehirli ilişkiler tamamen olumsuz olanlar değildir. Olumlu ve olumsuzun bir karışımı olanlardır." [18]

3. Adım: Temel İlişkileri Haritalandırın

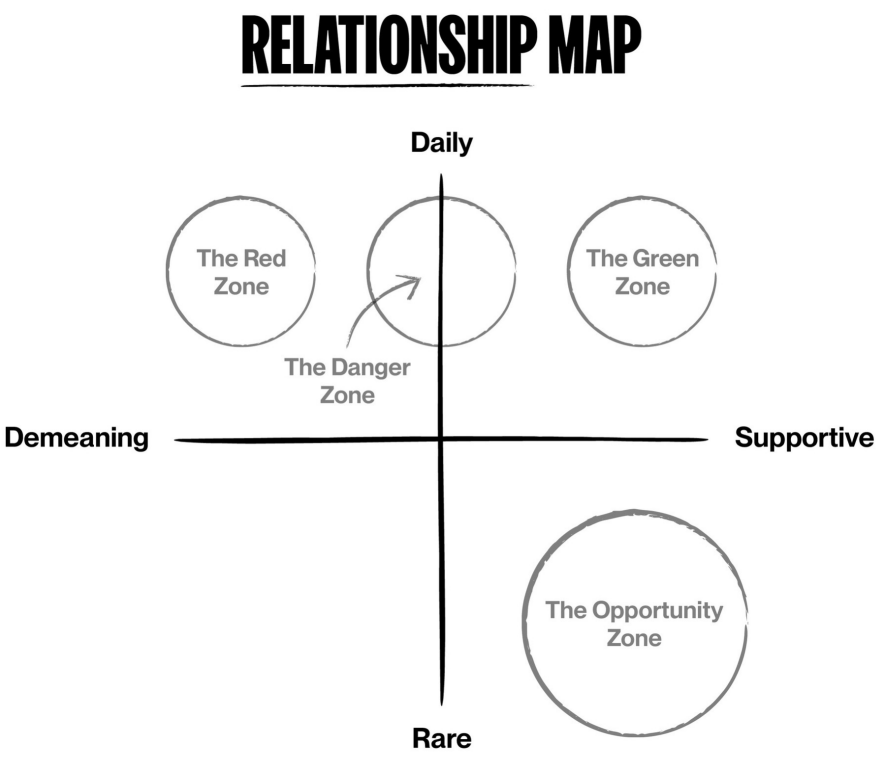
Temel ilişkilerinizi değerlendirdikten sonra, bunları bir ilişki haritasına yerleştirin; bu, x ekseninde *İlişki Sağlığı* (aşağılayıcıdan destekleyiciye) ve y ekseninde *İlişki Sıklığı* (nadirden günlük olana) bulunan basit bir ikiye iki tablodur.

RELATIONSHIP MAP



Temel ilişkiler ilişki haritasına yerleştirildikten sonra, ilgili bölgeleri ve her birinin sonuçlarını göz önünde bulundurun:

- **Yeşil Bölge:** Son derece destekleyici ve sık iletişim kurulan ilişkiler. Bu ilişkilerin konumunu ve gücünü korumak için önceliklendirilmeli ve bunlara odaklanılmalıdır.
- **Fırsat Bölgesi:** Son derece destekleyici ve seyrek etkileşimler. Etkileşim sıklığını artırmak için bu ilişkilere odaklanılmalıdır.
- **Tehlike Bölgesi:** Kararsız ve sık görülen ilişkiler. Bu ilişkiler, olumsuz etkilerin sıklığını azaltmak veya etkileşimlerin destekleyici niteliğini artırmak için yönetilmelidir.
- **Kırmızı Bölge:** Aşağılayıcı ve sık tekrarlanan ilişkiler. Bu tür ilişkilerin olumsuz etkilerini azaltmak için yönetilmesi veya sonlandırılması gerekir.



Bunu somutlaştırmak için, egzersizle ilgili ilk deneyimimden elde ettiğim bulguları aşağıda sunuyorum:

- **Yeşil Bölge:** Neyse ki, hem sık sık görüştüğüm hem de destekleyici olduğunu belirlediğim birkaç ilişki vardı. Bu ilişkileri önceliklendirmeye devam edeceğim ve bu insanlara ne kadar değerli olduklarını mutlaka bildireceğim.
- **Fırsat Alanı:** Nadir de olsa çok destekleyici olan ondan fazla ilişki belirledim; bunların bazıları eski arkadaşlarım ve meslektaşlarımla, birkaçı da aile üyelerimleydi. Grup gezileri ve daha rahat iletişim (mesajlar, aramalar) dahil olmak üzere çeşitli yollarla bu grupla etkileşim sıklığını kasıtlı olarak artırdım.
- **Tehlike Bölgesi:** Sık sık yaşanan ve çelişkili (tutarsız, hem destekleyici hem de aşağılayıcı) olarak işaretlediğim üç ilişki vardı. Bir durumda, belirli davranışların aşağılayıcı hissettirdiğini açıklamak için bireyle (bir aile üyesi) doğrudan iletişim kurdum. Açık iletişim, etkileşimlerin iyileşmesine yol açtı ve bu ilişki artık

Yeşil Bölge'ye doğru ilerliyor. Diğer iki durumda ise, bireylerle etkileşim sıklığımı azalttım ve bu da onları Tehlike Bölgesi'nden çıkardı.

- **Kırmızı Bölge:** Profesyonel ilişkilerimden birinde, işlerimden birindeki ortağımla olan ilişkimde, hem sık sık yaşanan hem de aşağılayıcı bir durum tespit ettim. İlişkinin niteliğini belirledikten sonra, işletmeyle olan ilişkimden kademeli olarak ayrılma kararı aldım. Bu süreç altı ay sürdü, ancak tamamlandıktan sonra, aşağılayıcı etkileşimlerin sıklığı önemli ölçüde azaldı.

Tamamlanmış bir ilişki haritasına sahip olduğunuzda, hayatınızda en fazla enerji, değer ve duygusal refah yaratan ilişkilere odaklanmak için iyi bir donanıma sahip olursunuz.

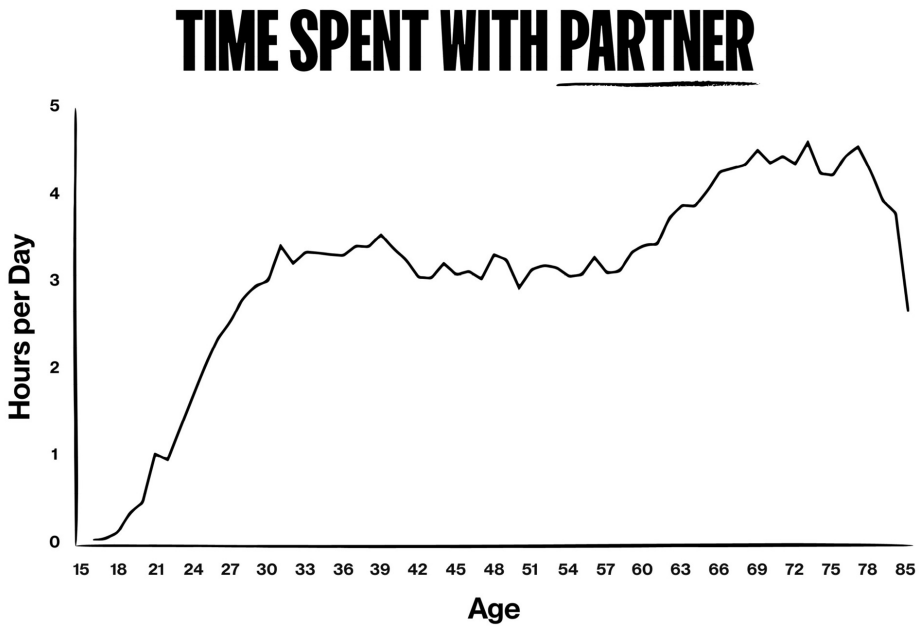
İlişki haritası statik değil; oldukça dinamik. İlişkiler haritada değişecek ve hayatınızın çeşitli dönemlerinde şüphesiz ki insanları ekleyip çıkaracaksınız, bu nedenle bu çalışmayı düzenli olarak tekrar gözden geçirmek faydalı olacaktır.

Romantik İlişkilerde Yol Almak: Aşkta Büyümenin İki Kuralı

SÜTUN: Derinlik

Hayatınızda kiminle birlikte yaşayacağınız, vereceğiniz en önemli karardır.

Zaman Zenginliği bölümündeki, zamanınızı kimlerle geçirdiğinize dair grafikleri hatırlayın. Partneriniz, sona doğru yaklaştıkça zamanınızın giderek daha büyük bir bölümünü birlikte geçirdiğiniz tek kişidir.



Aşk konusundaki kendi deneyimim ve gözlemlerim açısından son derece şanslı oldum. Bu yazıyı yazdığım sırada, eşimle yedi yıldır evliyiz ve lisede tanışıp çıkmaya başladığımızdan beri on yedi yıldan fazla bir süredir birlikteyiz. Annem ve babam kırk iki yıldır, eşimin anne ve babası otuz

yıldan fazla süredir evliler ve tüm büyükannelerimiz ve büyükbabalarımız da son nefeslerine kadar evli kaldılar.

Bu ilişkilerin içinde bulunmaktan çok şey öğrendim. En önemlisi, sevgiyle *büyümenin* ne anlama geldiğini öğrendim.

Aşık olmak kolaydır. Aşkın *büyümesi* zordur. Aşık olmak sosyal medyada gördüğünüz şeydir. Büyümek ise görmediğiniz şeydir. Aşkın büyümesi, rahatsızlık, acı dolu dönemler, karanlık, zorlu konuşmalar ve zorluklar yoluyla bir bağ geliştirmek ve derinleştirmekle ilgilidir. Aşkın büyümesi uzun zaman dilimlerinde, hayatın mevsimlerinde, gelip geçen dalgalar halinde gerçekleşir. Aşkın büyümesi, ömür boyu sürecek bir bağın derinliğini yaratır.

İlişkilerini başarıyla büyüten çiftlerin izlediğini gözlemlediğim iki kural var ve bunların ikisi de eşimle olan ilişkimizde özellikle değerli oldu.

Kural 1: Sevgi Dillerini Anlamak

1992'de Gary Chapman adlı bir Baptist papazı , *"Beş Aşk Dili: Eşinize İçten Bağlılığınızı Nasıl İfade Edebilirsiniz" adlı bir kitap yayınladı.* Chapman, romantik partnerlerin sevgiyi verme, alma ve deneyimleme biçimlerini yöneten beş aşk dili olduğunu öne sürdü:

1. **Onaylayici sözler:** Sevgi ve şefkatin sözlü ifadeleri. Bu sevgi dilini kullanan insanlar, iltifatlar, cesaretlendirici sözler ve takdir ifadeleri duyduklarında kendilerini en çok sevilmiş hissederler.
2. **Kaliteli zaman:** Zaman ve şimdiki zaman, adanmış enerji. Bu sevgi dilini kullanan insanlar, partnerleri onlara bölünmemiş bir dikkat gösterdiğinde ve onlarla kaliteli zaman geçirdiğinde sevildiklerini hissederler. Anı yaşarlar, anlamlı sohbetlere katılırlar ve birlikte ortak deneyimler yaratırlar.
3. **Hediyeler:** Bu sevgi dilini kullanan kişiler, hediyelerin ardındaki düşünce ve emeğe değer verirler. Düşünceli ve anlamlı hediyeler aldıklarında kendilerini sevilmiş hissederler.

4. **Hizmet eylemleri:** Bu sevgi dilini kullanan insanlar sözlerden çok eylemlere değer verirler. Partnerleri hayatlarını kolaylaştırmak veya daha rahat hale getirmek için hizmet eylemlerinde bulunduğunda (ev işleri yapmak, ayak işlerini halletmek veya yüklerini hafifletmek için görevler üstlenmek gibi) kendilerini sevilmiş hissederler.
5. **Fiziksel temas:** Bu sevgi dilini kullanan insanlar, kendilerini en çok sevilmiş hissetmelerini sağlayan şeyin fiziksel, insani bağlantı olduğunu düşünürler; sarılmalar, öpüşmeler, el ele tutuşmalar, kucaklaşmalar ve diğer fiziksel temas biçimleri. Cinsel olmayan temas, onlar için cinsel yakınlık kadar önemlidir.

Kendinizin ve partnerinizin sevgi dilinin farkında olmak ve bunu tanımak, gelişen bir ilişki için çok önemlidir çünkü bu, her birinizin diğer kişi için en etkili olacak şekilde davranmanıza olanak tanır.

Örneğin, eşimin sevgi dilinin fiziksel temas olduğunu biliyorum. Üzgün veya stresli olduğunda, sarılmak veya sırtını ovmak, yapabileceğim diğer tüm eylemlerden daha etkili oluyor. Kendini iyi hissettiğinde ise, elini tutmak ve yanağından öpmek güçlü ve kalıcı bir bağ hissi yaratıyor. Yıllarca, onun ihtiyaç duyduğu yerde ona ulaşmakta zorlandım, çünkü zor anlarda benden sadece bu fiziksel bağlantının yeterli olduğunu bilmiyordum.

Beş sevgi dilini uygulamaya geçirmek için, bunu partnerinizle bir oyun haline getirin. Birlikte oturun ve 5lovelanguages.com/quizzes/love-language adresinden ücretsiz bir test çözün. Başlamadan önce birbirinizin sevgi dilini tahmin edin ve doğru olup olmadığınızı görün. Doğru cevapları belirledikten sonra, birbirinizin sevgi dillerini anlamanın günlük etkileşimlerinize ve sevgi ifadelerinize nasıl dahil edebileceğinizi düşünün. İlişkiniz bu düşünceden fayda görecektir.

Kural 2: Tuzaklardan Kaçının

Kitabın başlarında, rahmetli Charlie Munger'ın şu sözünden bahsetmiştim: "Tek bilmek istediğim, nerede öleceğim, böylece asla oraya gitmeyeyim."

Bu sözün romantik ilişkileriniz bağlamındaki önemini düşünün: İlişkinizin nerede biteceğini bilin, böylece asla o noktaya gelmezsiniz.

Neyse ki, psikolog John Gottman bu yerin nerede olduğunu bulmak için zorlu çalışmayı yaptı. Araştırması, kimin sonunda boşanacağını tahmin ediyor ve bu tür bir deneyde %94 gibi şaşırtıcı bir oranda doğru olduğu gösterildi.

1992 yılında yapılan çığır açıcı bir çalışmada, Dr. Gottman ve ekibi elli iki evli çiftle görüşme yaptı. Onlara nasıl tanıştıkları, neden evlenmeye karar verdikleri ve ilişkilerinde ne gibi değişiklikler yaşandığı hakkında çeşitli sorular sordular ve ilişkilerindeki mevcut bir çatışma alanı hakkında on beş dakikalık bir tartışmaya katılırken onları gözlemlediler. Kısa görüşmeler ve gözlemlere dayanarak, Dr. Gottman ve ekibi, çalışmanın üç yılı içinde hangi çiftlerin birlikte kalacağını ve hangilerinin ayrılacağını %94 doğrulukla tahmin edebildi.

Dr. Gottman, başarısızlıkla sonuçlanan ilişkilerde sürekli olarak ortaya çıkan dört iletişim tarzını tanımladı (bunlara Kıyametin Dört Atlısı'na atıfta bulunarak "Dört Atlı" adını verdi).

Bence ilişkinizin son bulacağı yerler bunlar:

1. **Eleştiri:** Şikayette bulunmak sağlıklı bir ilişki için gerekli ve haklı bir durum olsa da, Dr. Gottman *eleştiriyi* karşıdaki kişiye yönelik kişisel saldırı olarak tanımlamıştır.
2. **Savunmacılık:** Eleştirilere karşı çoğu insan, mazeretler üreterek kendilerini savunma stratejileriyle korumaya çalışır. Savunmacı olduğumuzda, başarısızlıklarımızdan ve eylemlerimizden sorumlu olmayı ihmal ederiz.
3. **Aşağılama:** Eşine saygısızca davranmak, kişinin karakterine ve özüne saldırmak. Dr. Gottman'ın araştırması, aşağılamanın boşanmanın en büyük belirleyicisi olduğunu ortaya koymuştur.
4. **İletişimi kesme:** Aşağılayıcı bir davranışa karşılık olarak, eşlerden biri veya her ikisi de konuyu tamamen görmezden gelmeyi tercih ederek iletişimi kesebilir.

İlişkinizin nereye doğru gittiğini ve nasıl öleceğini bilerek, oraya asla gitmemeye odaklanabilirsiniz. İlişkinizde bu iletişim tarzlarının ortaya çıktığını fark ederseniz, Dr. Gottman ve ekibi bunlarla mücadelede etkili olan bir dizi "panzehir" geliştirdi:

1. **Eleştiriye karşı panzehir (nazik başlangıç): "** *Sen"* kelimesinden kaçınarak ve *"ben"* kelimesine odaklanarak, suçlamadan şikayete odaklanın. Bu yeniden çerçeveleme, suçlamayı önler ve bunun yerine eşinizden ne hissettiğinize veya neye ihtiyacınız olduğuna odaklanır.
2. **Savunmacılığa karşı panzehir (sorumluluk almak):** Partnerinizin bakış açısını kabul edin ve bu bakış açısını yaratan eylemler veya davranışlar için özür dileyin.
3. **Küçümseme panzehiri (takdir kültürü oluşturmak):** Partnerinizin olumlu özelliklerini, eylemlerini veya davranışlarını düzenli olarak hatırlatın ve bu özellikler için minnettarlıkla kendinizi güçlendirin.
4. **Duvar örme panzehiri (fizyolojik kendi kendini yatıştırma):** Duraklayın ve mola verin. Bu süreyi yürüyüş yapmak, bilinçli nefes almak veya gözlerinizi kapatarak oturmak gibi sakinleştirici, dikkat dağıtıcı veya rahatlatıcı bir aktiviteyle geçirin.

Yolculukta karşılaşılan yaygın tuzakları anlamak ve bunlardan nasıl kaçınılacağını öğrenmek, eşimle olan ilişkimiz için büyük bir olumlu etki yarattı. Eminim sizin ilişkiniz için de öyle olacaktır.

Beş Yüz Yıllık İlişki Tavsiyeleri

Eşimle yedinci evlilik yıldönümümüz olan 17 Aralık 2023 için, kırk, elli hatta altmış yıldır evli olan çiftlere basit bir soru sordum: Gençlik yıllarınızdaki halinize hangi ilişki tavsiyelerini verirdiniz?

Katılımcılar arasında, kırkıncı evlilik yıldönümlerini yeni kutlamış altmışlı yaşlarının ortalarındaki bir çiftten, eşiyle altmış altı yıllık mutluluğu yeni kutlamış doksan dokuz yaşındaki bir adama kadar geniş bir yelpaze vardı. Toplamda, verilen tavsiyeler bu güzel ilişkilerden edinilen beş yüz yılı aşkın bir sürelik bilgeliği yansıtıyordu.

İşte herkesin duyması gereken on ilişki tavsiyesi:

1. Aşkta skor tutma. Skor tabloları spor müsabakaları içindir, evlilikler için değil.
2. Eşinizin ilgi alanlarından ve tutkularından ayrı ilgi alanlarınızı ve tutkularınızı koruyun. Evlilik, bireyselliğin sonu olmamalıdır.
3. Her zaman elli elli olamaz. Bazen 90-10 olur; bazen 1090. Önemli olan, toplamın yüz olmasıdır.
4. Bir adam, "Flört etmeyi asla bırakmayın. Ben 99 yaşındayım ve hala karımla flört ediyorum!" dedi. Evlilikler sıkıcı olmaz; sadece çabalamayı bırakmanız gerekir.
5. Hiç kimse tartışarak mutlu bir evliliğe ulaşamamıştır. Bir zorlukla karşılaştığınızda, birlikte üstesinden gelin.
6. Kendinize bakmazsanız eşinize de bakamazsınız. Kendinizi iyi hissetmek için günlük ihtiyaçlarınızın bir listesini yapın ve eşinizin de aynısını yapmasını sağlayın. Hem sizin hem de eşinizin bu listedeki şeyleri yapabilecek durumda olduğunuzdan emin olun.
7. Profesyonel olmayan üçüncü şahısları (ebeveynler, arkadaşlar, kardeşler, iş arkadaşları) asla anlaşmazlıklara dahil etmeyin. Siz unutursunuz, ama onlar unutmaz.
8. Eşiniz her zaman öz ailenizden öncelikli olmalıdır. İkiniz arasında bir çatışma olduğunda bunu unutmayın.
9. Tamamlayıcılık, uyumluluk kadar önemlidir. İlişkinizin farklı alanlarında birbirinize liderlik etme alanı tanıyın.
10. Aşkınız size ait. Başkalarının onayını unutun. Herkesi mutlu edemezsiniz. Bunu kabul edin ve birbirinize sarılın.

Kitabın başında bahsettiğim doğum günü etkinliğine katılan doksan dört yaşındaki kadının şu güzel sözünü tekrarlayarak sözlerimi bitireceğim: “Şüpheye düştüğünüzde, sevin. Dünya her zaman daha fazla sevgiye ihtiyaç duyar.”

Hayat Yemeği: Aylık Bir İlişki Ritüeli Oluşturmak

SÜTUN: Derinlik

Yaşam Yemeği, girişimci Brad Feld tarafından başlatılan güçlü bir aylık ilişki ritüelidir.

Sorun şu: Zamanla hayatınız giderek daha yoğun hale geliyor. Günlük hayatın daha acil sorunlarıyla uğraşırken partnerinizle olan ilişkinizi ikinci plana atmak kolaydır. Bu kısa vadede sorun değil gibi görünse de, uzun vadede sorunlara yol açabilir.

Çözüm: Partnerinizle kişisel, profesyonel ve ilişki gelişiminizi, zorluklarınızı ve hedeflerinizi değerlendirmek için her ay belirli bir tarihte bir araya gelip yemek yemek. Hayat Yemeği, günlük hayatın zaman kısıtlamalarına ve stresine rağmen ilişkinizi canlı tutmanın incelikli bir yoludur.

Yaşam Yemeği ritüelinizi gerçekleştirirken dikkat etmeniz gereken birkaç önemli nokta:

- Aylık tekrarlayan bir tarih belirleyin.
- En sevdiğiniz yeri seçin, yeni bir yer keşfedin veya evde yemek pişirin.
- Tam bir öğün için vaktiniz yoksa, kahve veya bir içecek eşliğinde bunu yapabilirsiniz.

Amaç, bunu kutsal bir aylık ritüel haline getirmektir.
Tartışmada ele alınacak üç konu:

- Kişisel

- Profesyonel
- İlişki

Her alanda, her bir kişi önceki ayın ilerlemesini ve zorluklarını değerlendirmek ve ileriye dönük hedefleri tartışmak için söz hakkına sahip olmalıdır. Her ikiniz de söz hakkınızı kullandıktan sonra, önemli noktaları ekip olarak tartışabilirsiniz. Amaç, ortak tartışmadan önce her birinize özgürce konuşma fırsatı vermektir.

Eşim ve ben Yaşam Yemeği'ni çok seviyoruz çünkü bu, birlikte gelişebileceğimiz bir yapı oluşturuyor. Mayıs 2022'de oğlumuz doğduğundan beri, evde yeni doğmuş bir bebek olmasına rağmen birlikte büyümeye devam etmemizi sağlayan sistemimizin kritik bir parçası oldu.

Eğer bir ilişkiniz varsa ama hayatın karmaşası karşısında yavaşlamakta zorlanıyorsanız, Hayat Yemeği'ni denemenizi tavsiye ederim. En kötü ihtimalle birlikte güzel bir yemek yersiniz, ama eminim ki bundan çok daha fazlasını elde edeceksiniz!

İlişki İletişimini Geliştirmenin Yolları: Yardım Edilmek, Dinlenmek veya Sarılmak

SÜTUN: Derinlik

Ben bir sorun çözücüyüm: İnsanlar bana sorunlarla geldiğinde, öncelikle onları çözmeye çalışırım. Bu (çoğunlukla) profesyonel bir bağlamda iyidir, ancak bu önyargıyı ilişkilerime taşıdığımda sonuçlar oldukça karışık olabilir. Yıllar içinde, sorun çözme zihniyetim eşim, ailem ve arkadaşlarımla birçok gergin ana yol açtı. Bana bir sorunla gelirlerdi ve ben hemen durumu analiz etmeye ve olası çözümler sunmaya başlardım. Karşıdaki kişinin çözümlerimi sıklıkla reddetmesi ve geri çekilmesi (hatta çözüm önerilerimden dolayı bana kızması) beni şaşırtıyordu.

Çok uzun bir süre sonra şunu fark ettim: Bazen insanlar sizin sorunu çözmenizi istemezler. Sadece yanlarında olmanızı isterler.

“Yardım etme, dinleme veya kucaklama” yöntemi terapistler, öğretmenler ve danışmanlar tarafından kullanılır, ancak bu yöntem aynı zamanda bu günlük ilişki durumlarıyla başa çıkmanızı geliştirmede de son derece faydalıdır; diğer insanlara ihtiyaç duydukları şeyi vermenizi sağlar. [19]

Sevdiğiniz biri size bir sorunla geldiğinde, "Yardım mı istiyorsun, dinlenmek mi yoksa sarılmak mı?" diye sorun.

- **Yardımcı oldu:** Sorunu parçalara ayırıp potansiyel çözümleri belirlemeye yardımcı oldu. Sorun çözme zihniyeti devreye girebilir.
- **Dinleme:** Dikkatlice dinleyin ve karşınızdaki kişinin gerektiği gibi kendini ifade etmesine (ve içini dökmesine) izin verin.

- **Sarılmak:** Rahatlatıcı fiziksel temas sağlayın. Dokunma, birçok insan için (eşim de dahil) güçlü bir sevgi dilidir. Bazen insanlar sadece sizin varlığınızı hissetmek isterler.

Buradaki fikir, durumun gerektirdiği şey konusunda iki yönlü bir farkındalık yaratmak için soru sormaktır. Bu farkındalık beni, her şeyi düzelten kişi olma varsayılan ayarından çıkardı. Sevdiklerime *benim için uygun ve doğal olan şekilde destek olmak yerine, başkalarına en* uygun şekilde destek olmak zorunda kaldım.

Not: Özellikle "Yardım mı istiyorsunuz, dinlenmek mi yoksa kucaklanmak mı?" diye sormak ilk başta faydalı olabilir, ancak bir süre sonra belirgin bir örüntü ortaya çıkacaktır.

Eğer siz de benim gibiyseniz ve eşinizin, arkadaşınızın veya aile üyenizin bir durumda neye ihtiyacı olduğunu doğru bir şekilde belirlemekte zorlanıyorsanız, "yardım etmek, dinlemek veya sarılmak" yöntemini deneyin.

Sohbet Etmenin Yolları: Usta Bir Sohbetçi Olmanın Dört İlkesi

SÜTUN: Genişlik

Becerikli bir konuşmacı birçok farklı biçimde olabilir:

- Dışa dönük veya içe dönük
- Tiyatrovari hikaye anlatıcısı mı yoksa ihtiyatlı gerçek aktarıcısı mı?

- Veren ya da alan

Önemli olan nokta şu ki, doğal yatkınlığınız yetenekli bir konuşmacı olma becerinizi belirlemez. Sürekli olarak konuşmaları kendi lehine çeviren ve karşıdakinin söz hakkı bulmasına izin vermeyen dışa dönük kişi, aktif dinleme veya ilerlemelerle ileriye doğru ivme yaratmayı reddeden içe dönük kişi kadar zorlanır. Amaç, doğal yeteneklerimizi en iyi şekilde kullanmak ve olabileceğimiz en iyi konuşmacılar olmaktır.

İşte, doğuştan gelen yatkınlığı ne olursa olsun herkesin kullanabileceği, usta bir konuşmacının dört temel ilkesi:

İlke 1: Kapı Kolları Oluşturun

Bir doğaçlama sanatçısı, konuşmalardaki "kapı kolları" kavramından bahsetmişti. Çoğu soru, dur işaretleri gibidir: Doğal olarak konuşmayı sonlandıran bir cevaba davet ederler. Kapı kolları, karşıdaki kişiyi onları açmaya ve içeri girmeye davet eden sorular veya ifadelerdir. Karşıdaki kişiyi bir hikaye anlatmaya başlamaya davet ederler.

Örnek olarak:

- Trafik levhasında sorulması gereken soru: Nerede evlendiniz?
- Son dakika sorusu: Düğün mekanınızı nasıl seçtiniz?

Dur işareti örneği, kişinin bir konum belirtmesiyle muhtemelen konuşmanın durmasına yol açar. Kapı kolu örneği ise muhtemelen bir hikayeye dönüşür.

Her hikaye, dinleyici olarak sizin için bağlantıyı ve diyaloğu daha da geliştirmeniz için yeni fırsatlar sunar. Kapı kolları hikayeler yaratır; kapı kollarını siz yaratmalısınız.

İşte konuşmalarda kullanmayı sevdiğim harika birkaç taktik. Bunlardan birkaçını araç setinize ekleyin ve bir sonraki sefer alışılmadık bir sosyal veya profesyonel ortamda bulunduğunuzda kullanın. Bu konulara kendi tepkinizi düşünmenizi tavsiye ederim, çünkü muhtemelen karşınızdaki kişi konuşmayı başlatmak için bu taktikleri size karşı kullanacaktır.

Sohbet başlaticilar:

- Şu anda kişisel veya profesyonel olarak en çok neyden heyecan duyuyorsunuz?
- Doğduğunuz şehirle ilgili en sevdiğiniz (veya en sevmediğiniz) şey neydi?
- İsminizin kökeni nedir? Aileniz size neden bu ismi verdi?
- Son zamanlarda okuduğunuz veya öğrendiğiniz en ilginç şey nedir?
- Son zamanlarda izlediğiniz en iyi film veya dizi hangisiydi? Sizi bu kadar etkileyen neydi?
- Son zamanlarda sizi gülümseten şey ne oldu?
- Eğer tüm bir gününüz boş ve hiçbir sorumluluğunuz olmasaydı, nasıl geçirirdiniz?

Konuşma geliştiricileri:

- Hayatınızın en belirleyici anlarından bazılarını nasıl hatırlıyorsunuz? Bu anları bu kadar belirleyici kılan neydi?
- Son zamanlarda hangi konularda fikrinizi değiştirdiniz?
- Tarihin herhangi bir döneminden üç ila beş kişiyle akşam yemeği yeme şansınız olsaydı, kimi seçerdiniz ve neden?
- Az parayla satın aldığınız ve hayatınızda büyük bir fark yaratan bir şey nedir?
- Nasıl rahatlıyorsunuz veya gevşiyorsunuz?
- Bugüne kadar birinin size yaptığı en iyi şey neydi?

Bunlar belirli bir sıraya göre değil, ancak hepsi etkili oldu ve hayatımdaki yeni ve eski arkadaşlarımla derin bağlar kurmama yol açtı.

2. İlke: Dikkatlice Dinleyin

David Brooks, *New York Times'ın* çok satanlar listesine giren kitabı *"Bir İnsanı Nasıl Tanırsınız"da,* yüksek sesle dinleme fikrine değinmiştir. Yüksek sesle dinleme birçok biçimde olabilir, ancak genel olarak

dinleyiciler, konuşmacılara duyulduklarını ve hissedildiklerini bildirmek için harekete geçerler.

Yüksek sesle dinlemeye birkaç örnek:

- **Sesler:** Dinlediğini belirtmek ve konuşmacının enerjisini sürdürmesini teşvik etmek için "Evet", "Hı hı" veya "Hımm" demek.
- **Yüz ifadeleri:** Anlatılan hikayeye tepki olarak yüz ifadelerinin değiştirilmesi.
- **Vücut dili:** Konuşmacıya doğru öne eğilmek, katılımı ve olumlu enerjiyi gösterir. Asla arkanızı dönmeyin veya yana dönmeyin, çünkü bu konuşmadan ayrılmaya çalıştığınızı gösterir ve anın enerjisini anında bozar.

Hepimiz, karşımızdaki kişinin kim olduğumuzla veya ne söyleyeceğimizle ilgilenmediğinin çok açık bir şekilde belli olduğu konuşmalar yaşadık. Bu duyguyu biliyoruz. Başkaları için bu duyguyu yaratmayın.

3. İlke: Tekrarla ve Uygula

Aktif dinleme, doğrudan "tekrarla ve takip et" yöntemine götürür: Konuşmacının belirttiği önemli noktaları kendi kelimelerinizle tekrarlayın ve ardından ek bir görüş, hikaye veya kısa bir soru sorun. Bu, katıldığınız veya katılmadığınız şeyleri iletme fırsatı sunar ve ilgili dinlemeyi gösterir. Konuşma ivmesi yaratır ve bağlantıyı güçlendirir.

4. İlke: Duruma Göre Göz Teması Kurun

Göz teması incelik gerektirir; çok az göz teması şüpheli görünmenize, çok fazla göz teması ise psikopat görünmenize neden olur.

Duruma göre göz teması kurmaktan hoşlanıyorum:

- Karşıdaki kişi konuşurken derin ve bağlantılı bir bağ kuruluyor.

- Konuşurken doğal olun. Düşünürken gözlerinizi başka yerlere çevirmeniz sorun değil, ancak hikayenizdeki önemli noktaları ve anları vurgulamak için göz teması kullanın.

Bu dört temel prensibe odaklanırsanız, konuşma yeteneğiniz anında gelişecektir. İster içe dönük ister dışa dönük olun, ister hikaye anlatıcısı ister bilgi aktarıcısı olun, harika bir konuşmacı olma potansiyeline sahipsiniz. Konuşma sanatını ve bilimini öğrenmek, profesyonel hayatta olduğu kadar, daha da önemlisi, kişisel hayatta da karşılığını verecektir; çünkü bu, hayata yeni bir doku ve zenginlik katan anlamlı bağlantılara yol açar.

Konuşma konusunda ustalaşma yolculuğunuza başlamak için dört temel ilkeyi kullanın.

Yeni İlişkiler Kurmanın Yolları: Ağ Oluşturmaya Karşı Kılavuz

SÜTUN: Genişlik

Acı gerçek: Ağ oluşturma öldü… en azından *kelimenin* geleneksel anlamıyla.

Binlerce ticari kişisel ve profesyonel bağlantı kurarak hiçbir yere varamazsınız. Gerçek ilişkiler kurarak bir yere varabilirsiniz:

- Karşılık beklemeden vermek
- Başkalarına hizmet etmek amacıyla hareket etmek
- Çevrenizdekiler için değer yaratmak

Ağ kurmak yerine ilişki geliştirmeye yatırım yapanlar, uzun vadede en değerli kazanımları elde edeceklerdir: sağlık, zenginlik ve mutluluk.

İşte bir itiraf: Doğuştan ilişki kurma yeteneğim yok. Aslında biraz içe dönük ve sosyal kaygılıyım, özellikle konferanslar, kokteyl partileri ve kalabalık etkinlikler gibi büyük grup ortamlarında. Yine de yıllar içinde bana büyük mutluluk ve değer getiren derin ve geniş bir bağlantı ağı kurdum.

İster yeni bir bölgeye taşınıyor olun, ister yeni bir işe başlıyor olun, mevcut kariyerinizde ilerliyor olun, profesyonel bir etkinliğe katılıyor olun veya sadece yeni arkadaşlar edinmek istiyor olun, bu rehber size yardımcı olacaktır.

İşte herkesin kullanabileceği dört temel ağ kurma karşıtı ilke:

İlke 1: Değerinize Uygun Odalar Bulun

Yeni ilişkiler kurma konusunda aldığım en iyi tavsiye şuydu: Değerlerinizle örtüşen, yoğun olarak bir arada bulunduğunuz ortamlara girin.

Bunun anlamı şudur: Temel değerlerinizi, hobilerinizi, profesyonel ve kişisel ilgi alanlarınızı düşünün, ardından benzer değerlere ve ilgi alanlarına sahip kişilerin bir araya gelme olasılığının yüksek olduğu "ortamları" göz önünde bulundurun. Bir örnek: Eğer bir köpek sahibiyseniz ve dışarıda olmayı seviyorsanız, yerel köpek parkları, açık hava bira bahçeleri veya yürüyüş parkurları, benzer ilgi alanlarına sahip kişilerin yoğun olarak bulunduğu yerler olacaktır.

Buradaki asıl nokta şu ki, daha siz gelmeden önce birkaç aşamalı filtreleme sürecinin zaten gerçekleştiği ortamlarda bulunarak, bağlantı kurabileceğiniz insanlarla tanışma olasılığınızı artırabilirsiniz.

- Eğer fitness ve sağlığa tutkunsanız, yerel çiftçi pazarına sık sık gidin, sabah erken saatlerde spor salonuna gidin ve yerel yürüyüş parkurlarında yürüyüş yapın.
- Eğer kariyerinizi pazarlama alanında hedefliyorsanız, yerel pazarlama etkinliklerine veya buluşmalarına katılın ve sosyal medya veya içerik üretici konferanslarına iştirak edin.
- Kitaplara ve sanata meraklıysanız, yerel bir kitap kulübü bulun, sanat galerisi açılışlarına gidin ve yerel müze topluluğuna katılın.

Profesyonel ortamlarda, işiniz veya şirketinizin katılmanız için teşvik edileceği özel konferanslar, etkinlikler, partiler ve yemekler olacağından, oda bulmak genellikle daha kolaydır. Kişisel hayatınızda ise bu tür odaları bulmak için biraz daha fazla çaba sarf etmeniz gerekecektir.

Doğru ortamlarda bulunursanız, yeni ilişkiler kurmak için zaten iyi bir konumda olacaksınız.

2. İlke: İlgi Çekici Sorular Sorun

Odalara girdikten sonra yeni insanlarla sohbet başlatın. Sıcak bir merhaba ve gülümseme genellikle harika bir başlangıçtır, çünkü bu durum gerginliği azaltır ve karşınızdakini etkisiz hale getirir.

Buradan hareketle, ilgi çekici tartışmalar yaratmada etkili olduğunu düşündüğüm birkaç hazır sorum var:

- [Bulunduğunuz yer veya etkinlik] ile bağlantınız nedir?
- Şu anda en çok neye heyecanlanıyorsunuz?
- İş *dışında* sizi heyecanlandıran şeyler neler?
- Son zamanlarda okuduğunuz en sevdiğiniz kitap hangisi?

Not: "Ne iş yapıyorsunuz?" sorusunu her zaman sormaktan kaçının. Bu soru geneldir ve genellikle kalıplaşmış, otomatik bir yanıt almanıza veya insanların işlerinden gurur duymadıkları durumlarda rahatsız edici bir yanıt almanıza neden olur. "Şu anda en çok neyden heyecan duyuyorsunuz?" sorusu daha kişisel, ilgi çekici yanıtlar almanıza ve sohbetin ivme kazanmasına yol açar.

Eğer sosyal kaygı yaşıyorsanız, bu durumlardaki gerginliğinizin büyük bir kısmı, diğer insanlar için "ilginç" olma konusunda kendinize yüklediğiniz baskıdan kaynaklanır. Bunu tersine çevirin— *ilgilenmeye odaklanın.* İlgi çekici sorular sorun. Bu çok daha kolay (ve daha etkili).

3. İlke: 2. ve 3. Seviye Bir Dinleyici Olun

Dinleme konusunda üç seviye olduğu yönünde bir kavram vardır:

Seviye 1. "Ben" odaklı dinleme: Bir konuşma yapıyorsunuz, ancak iç sesiniz duyduğunuz her şeyi kendi hayatınızdaki bir şeyle ilişkilendiriyor. İç sesiniz konudan sapıyor; karşınızdaki kişi konuşurken kendi hayatınızı düşünüyorsunuz. Öğrenmek için dinlemek yerine konuşmak için bekliyorsunuz. Bu, herkes için varsayılan dinleme biçimidir.

Seviye 2. "Siz" dinliyorsunuz: Bir konuşma yapıyorsunuz ve karşınızdaki kişinin söylediklerine derinlemesine odaklanmışsınız. Konuşmak için beklemiyorsunuz; öğrenmek için dinliyorsunuz.

Seviye 3. "Biz" odaklı dinleme: Karşıdaki kişinin haritasını çıkarıyorsunuz, paylaşılan tüm yeni bilgilerin kişinin hayatı ve dünyasının daha geniş haritasına nasıl uyduğunu anlıyorsunuz. Anlamak için dinliyorsunuz, karşıdaki kişinin söylediklerinin altında yatan katmanları dikkate alıyorsunuz.

Çoğu insan varsayılan olarak 1. seviye dinlemeyi tercih eder, ancak karizmatik kişiler 2. ve 3. seviye dinleme konusunda bilinçli bir yaklaşım sergilerler. Yeni ve gerçek ilişkiler kurmak istiyorsanız, 2. ve 3. seviyede dinlemeyi benimsemelisiniz.

Dikkatlice dinleyin. Soruları sorduktan sonra, beden diliniz, yüz ifadeleriniz ve ses tonlarınızla odaklandığınızı ve varlığınızı gösterin.

Dinlerken, kişinin ilgi alanları veya dikkatinizi çeken diğer önemli noktalar hakkında zihninize notlar alın. Bunlar, 4. İlke ile birlikte önem kazanacaktır.

4. İlke: Yaratici Takip Soruları Kullanin

Bir konuşma sona erdiğinde, onu devam ettirmek için kendinizi baskı altında hissetmeyin. Zarifçe ayrılın. Ben her zaman " Sizinle tanışmak harika oldu, yakında tekrar görüşmeyi dört gözle bekliyorum!" cümlesinin kişisel veya profesyonel her ortamda işe yaradığını düşünüyorum. Uygunsa, gelecekte iletişim bilgilerini paylaşmayı teklif edebilirsiniz.

Görüşmenin ardından, telefonunuza veya bir deftere aldığınız notları kaydedin ve önümüzdeki günlerde takip etmek için bir plan oluşturun.

Örneğin, yeni tanıştığım insanlarla en sevdiğim kitaplardan bahsederdim. Yeni bir profesyonel kişiyle konuşuyorsam ve bu ilişkiyi derinleştirmeyi umuyorsam, kitabın bir kopyasını el yazısıyla yazılmış bir notla birlikte kişinin ofisine gönderirdim. Bu şekilde birçok harika mentorluk ilişkisi kurdum.

İşte düşünceli ve yaratıcı takip önerileri:

- Kişinin belirli bir nedenden dolayı hoşuna gideceğini düşündüğünüz bir makaleyi veya podcast'i paylaşın.
- Görüşme sırasında ortaya çıkan mesleki gerilim noktalarından biriyle ilgili yeni bir fikir sunarak değer katın.
- Kişiyi, ortak ilgi alanına sahip bir arkadaşıyla tanıştırmayı teklif edin.

Amaç, dikkatle dinlediğinizi ve takip etmek için inisiyatif aldığınızı göstermektir. Ulaşılmaz gibi davranmak çocukça bir davranıştır. Yeni ve gerçek ilişkiler kurmaya enerji harcayın, karşılığını alacaksınız.

Not: Eğer siz ve diğer kişi iletişim bilgilerini paylaşmadıysanız, fiziksel bir ofis adresi veya e-posta adresi bulmak için biraz araştırma ve incelik kullanmanız gerekebilir. Örneğin, etkinlikte e-posta adresi almadıysanız, tahmin edin:

- *[isim]@[şirket].com*
- *[ilk harf] [soyadı] @ [şirket] . com*
- *[ad] . [soyad] @ [şirket] . com*
- *[soyadı]@[şirket].com*

E-posta adresi verileri, bu sözdizimi yapılarının e-postaların %80'inden fazlasını kapsadığını gösteriyor. Azıcık çaba çok işe yarar!

Unutmayın: İlişki memnuniyeti sağlığı etkiler! İlişkiler, kelimenin tam anlamıyla her şeydir. Bu yüzden ağ kurmayı bırakın. Ağ kurma karşıtı bu dört ilkeyi kullanın ve gerçek ilişkiler kurmaya başlayın; bu ilişkiler, hayatınızın her alanında uzun yıllar boyunca size fayda sağlayacaktır.

Kişisel Danışmanlar Kurulu Nasıl Oluşturulur: Beyin Takımı

SÜTUN: Genişlik

Pixar Animasyon Stüdyosu, tüm zamanların en yaratıcı stüdyolarından biri olarak kabul edilir; filmleri yirmiyi aşkın Akademi Ödülü ve sayısız başka ödül kazanmıştır. Otuz yılı aşkın tarihi boyunca stüdyo , *Oyuncak Hikayesi, Kayıp Balık Nemo, Bir Böceğin Hayatı, Canavarlar Şirketi, İnanılmazlar, Wall-E, Coco, İçten Dışa* ve daha birçok sevilen filmi yaratmış ve geliştirmiştir. Eğer bir ebeveynseniz veya 1990'lar veya 2000'lerde büyüdüyseniz, büyük olasılıkla bir Pixar hikayesine ve karakterine aşık olmuşsunuzdur.

Ancak bu tür verimli yaratıcı çıktılar tesadüfen ortaya çıkmaz. Pixar'ın kurucu ortağı Ed Catmull'un çok satan kitabı *Creativity, Inc.'de açıkladığı gibi,* on yıllar boyunca ürünün mutlak en yüksek kalitesini ve tutarlılığını sağlamak için sistemler ve süreçler kasıtlı olarak oluşturulmuştur. [20]

Pixar'da "Beyin Güven Kurulu" olarak adlandırılan bu sistemlerden biri, kendi hayatlarımıza uygulanabilecek bir model olarak özellikle önem taşıyor.

Pixar'ın Beyin Takımı, yapım aşamasındaki filmleri görüşmek üzere birkaç ayda bir toplanan bir grup bireyden oluşuyor. Grup, görüşülen filmlerin baş yönetmenlerinin yanı sıra, filmlerle doğrudan ilgisi olmayan ancak şirketin bir parçası olan ve başarılarında çıkarı bulunan diğer kişileri de içeriyor. Catmull'un açıkladığı gibi, “Grubun kolektif bilgisine ve dürüst görüşlerine başvurduğumuzda karar verme sürecimiz daha iyi oluyor… Mükemmelliğe doğru ilerlememiz ve sıradanlığı ortadan kaldırmamız için Beyin Takımına güveniyoruz. Doğrudan konuşmanın birincil iletim sistemimiz bu.”

Farklı bakış açılarına ve görüşlere sahip bireylerden oluşan, sorular sorarak ve varsayımları test ederek nihai ürünün kalitesini artırmayı amaçlayan bir beyin takımının genel modelini, kendi kişisel ve profesyonel hedeflerimiz için kendi hayatlarımıza uygulayabiliriz.

Geleneksel olarak, insanlar hayatlarının yeni aşamalarında karşılaştıkları bilinmeyen sularda yol almak için mentorluğa başvurmuşlardır. Ancak *mentorluk* terimi çok resmi bir anlam taşır. Sabit bir ritim ve zaman taahhüdünü çağrıştırır. Mentorun bakış açısından, bu büyük bir taahhüt gibi görünebilir ve bu da ilişkinin, deneyimin ve sonuçların kalitesini düşürür. Dahası, tek bir resmi mentora sahip olmak genellikle kişinin ihtiyaç duyduğu şeyin gerisinde kalır. Tek mentorunuz sizin karşılaştığınız zorlukla karşılaşmamış olabilir; o kişinin size yol göstermek için kullanabileceğiniz bir haritası olmayabilir.

Tek bir akıl hocası bulmak yerine, Pixar'ın yarattığı sistemi kullanarak kendi beyin takımınızı, yani hayatınız için kişisel bir danışmanlar kurulunu oluşturabilirsiniz. Pixar bu grubu yaratıcı kararlarının kalitesini artırmak için kullandığı gibi, siz de beyin takımınızı kişisel ve profesyonel kararlarınızın kalitesini artırmak için kullanabilirsiniz.

Beyin takımınız beş ila on kişiden oluşan bir gruptur.

Grubun başlıca özelliklerinden bazıları şunlardır:

1. Tarafsız (tercihen aileden olmayan)
2. Çeşitli deneyimler, bakış açıları, mercekler
3. Dürüst ve açık sözlü geri bildirim vermeye hazırım.
4. Sizin başarınızda çıkarı var (yani, sizin kazanmanızı istiyorlar).

Beyin takımınızı oluştururken, her üyenin belirli bir arketipe uyduğunu düşünmek faydalı olabilir:

- Üst düzey yönetici (hiyerarşilerde ve üst kademelerde yol alabilme)
- İlham veren lider (liderlik ilkeleri ve insan yönetimi)

- Entelektüel tartışma ortağı (düşünme yeteneğinizi test etmeye çok istekli)
- Aykırı düşünür (şeytanın avukatlığını yapmaya istekli)
- Bağlantı Kurucu (derin ilişkiler ve ağ)
- Akran (benzer kişisel veya profesyonel aşamada)

Burada önemli olan en *etkileyici görünen* beyin takımını oluşturmak değil. Gerçekten başarılı olmanızı isteyen insanlara ihtiyacınız var. Zamanla grubunuza yeni ve derin ilişkiler ekleyebilir, siz veya onlar değiştikçe veya ilerledikçe değeri azalan kişileri çıkarabilirsiniz.

Pixar'ın aksine, beyin takımınızla resmi toplantılar düzenlemenize gerek kalmayacak (bu, genel olarak mentorluğun getirdiği resmiyet sorununu ortadan kaldırır), bu nedenle üyelerin birbirlerini tanımaları veya beyin takımınızın bir parçası olduklarını bilmeleri gerekmez. Kişisel ve profesyonel yaşamınızda zorluklarla, önemli kararlarla veya dönüm noktalarıyla karşılaştığınızda, sağlam bakış açıları, dürüstlük, geri bildirim ve tavsiye için beyin takımınızın üyelerine güvenle başvurabilirsiniz.

Zamanımız ve enerjimiz sınırlı, bu yüzden bu insanların zamanlarının bir kısmını size destek olmak için ayırmaları küçümsenecek bir şey değil. Onlara her zaman minnettarlığınızı gösterin. Onlara kitap alın. Sizinle vakit geçirdikleri için el yazısıyla teşekkür notları gönderin. Küçük minnettarlık jestleri çok şey ifade eder.

Otorite Oluşturma Rehberi: Topluluk Önünde Konuşma Kılavuzu

TEMEL UNSURLAR: Kapsam ve Kazanılmış Statü

İtiraf ediyorum: Eskiden topluluk önünde konuşurken çok gergindim.

Biliyorum ki yalnız değilim—hatta birçok anket, insanların en büyük korkuları listesinde topluluk önünde konuşmayı ölümden bile önce sıraladığını ortaya koymuştur. Ancak özgüvenli topluluk önünde konuşma, birçok insanın kariyeri ve hayatı için kritik bir beceridir; potansiyel ilişki çevrelerini genişletir ve kazanılmış statünün göstergesi olan otorite ve uzmanlığı geliştirir. Kişisel ve profesyonel girişimleri anlamlı bir şekilde hızlandırma potansiyeline sahiptir. Bundan saklanamazsınız—özgüveninizi artırmak ve kendinizin en iyi versiyonu olarak performans sergilemek için bir dizi stratejiye ihtiyacınız var.

İşte güçlü bir topluluk önünde konuşma yeteneği geliştirmek için kullandığım stratejiler; bu stratejileri siz de hemen kullanmaya başlayabilirsiniz.

Etkinlik Öncesi Hazırlık

Net Bir Yapı Oluşturun

En iyi konuşmacılar sadece bir konuşma yapmazlar, bir hikaye anlatırlar. Dinleyiciyi bir yolculuğa çıkarırlar. Tanıdık ve takip etmesi kolay, net bir yapı oluşturun. Bu yapıyı sunum materyallerinde veya sunumunuzun başlarında açık ve net bir şekilde belirtmek faydalıdır.

Lego Bloklarınızı İnşa Edin

Bir konuşma, kadeh kaldırma, sunum veya söyleşi konusunda gergin olduğunuzda, doğal eğiliminiz içeriği kelimesi kelimesine ezberlemektir. Ezberleme, sizi korkularınızdan koruyan bir kalkan görevi görmeyi amaçlar. Bir şeyi ezberden okuyabilir ve eylemin kendisinden kısmen kopabilirsiniz.

Ne yazık ki, ezberlemenin çoğu zaman tam tersi etki yarattığını gördüm (ve gözlemledim).

Bir materyali ezberlediğinizde, ufak bir hata bile sizi alt üst edebilir. Materyali yalnızca sabit, doğrusal bir yörüngede biliyorsunuz, bu nedenle uyum sağlayamıyorsunuz. Slaytlarda tek bir aksaklık, izleyiciden gelen alakasız bir soru veya açılış konuşmanızda ufak bir tökezleme bile hazırlığınızı boşa çıkarabilir.

Önerilerim:

- Açılış, geçişler ve vurucu noktalar gibi kilit anları çalışarak Lego blokları oluşturun. Bu Lego bloklarını mükemmelleştirin.
- Konuşmayı sırayla değil, bölümler halinde prova edin. Bu ilk bakışta mantıksız görünebilir, ancak işler planlandığı gibi gitmediğinde sizi daha dinamik hale getirecektir.

Büyük bir konuşma için bir başka *garip* yöntem: Hızlı yürüyerek veya hafif tempoda koşarak bir kez prova yapın. Bunun, sahneye çıktığınızda yaşayabileceğiniz kalp atış hızı artışını etkili bir şekilde simüle ettiğini fark ettim.

İsteğe Bağlı Ön Çalışma: En İyilerini İnceleyin

Herhangi bir konuda kendinizi geliştirmek istiyorsanız, o alanda en iyi uygulayıcıları inceleyin. Dünyanın en iyi konuşma koçlarına bir tıkla ulaşabildiğimiz inanılmaz bir çağda yaşıyoruz. Hayran olduğunuz üç ila beş konuşmacıyı belirleyin. Bunlar politikacılar, iş liderleri, komedyenler, motivasyon koçları, her ne olursa olsun olabilir. YouTube'a girin ve her

birinin konuşma yaptığı videoları bulun. Oynatma hızını yavaşlatın ve not alın.

Lütfen aşağıdaki hususlara dikkat edin:

- Görüşmelerini nasıl yapılandırıyorlar?
- Konuşma hızları nasıl? Ne zaman duraklıyorlar, ne zaman hızlanıyorlar?
- Ne zaman seslerini yükseltiyorlar? Ne zaman alçaltıyorlar?
- Sahnedeki hareketlerine dikkat edin. Nasıl jestler yapıyorlar?
- Seyirciyle nasıl etkileşim kuruyorlar?

En iyileri inceleyerek, doğal olarak belirlediğimiz özellikleri benimsemeye yöneliriz.

Sahne Öncesi Hazırlık

Dikkatleri Üzerinize Çekin

Dikkat çekme etkisi, insanların diğer insanların eylemlerini, davranışlarını, görünüşlerini veya sonuçlarını ne kadar fark ettiğini veya gözlemlediğini abarttığı yaygın bir psikolojik olgudur. Topluluk önünde konuşma, dikkat çekme etkisinin en belirgin (ve potansiyel olarak felç edici) olduğu anlardan biridir.

Dikkatleri başka yöne çekmek için "Ne olmuş yani?" yaklaşımını deneyin:

- Olası olumsuzluklara dair en büyük korkularınızla yüzleşin.
- En büyük korkunuzun gerçeğe dönüştüğünü hayal edin. Şimdi kendinize sorun, "Peki ne olmuş yani?" Konuşmanızı unutsanız veya mükemmel bir şekilde sunamasanız ne olur? Kekeleyeceksiniz ama bu sizi öldürmez. Eve döndüğünüzde aileniz sizi yine sevecek ve hayat devam edecek.

Genellikle "Ne olmuş yani?" sorusunun cevabı sandığımız kadar kötü değildir. Seneca'nın meşhur sözünde olduğu gibi, "Gerçek hayattan çok hayal gücümüzde acı çekeriz."

Rolünüze bürünün

Karakter yaratımı, sizde korku veya özgüven eksikliği uyandıran durumlarda ortaya çıkıp performans sergileyebilen bir karakter oluşturma tekniğidir.

Genel strateji şu: Zihninizde konuşmayı kusursuz bir şekilde yapabilecek bir karakter yaratın, ardından sahneye çıkmadan önce "düğmeyi çevirerek" bu karaktere dönüşün.

Canlandırmak istediğiniz hitabet yeteneğini gözünüzde canlandırın:

- Onlar hangi özelliklere sahipler?
- Çevreleriyle nasıl etkileşim kuruyorlar?
- Başkalarına fiziksel olarak nasıl görünüyorlar?
- Onların zihniyeti nedir?

İçinizdeki karakteri ortaya çıkarın ve kendinizin en iyi versiyonu olarak yeni bir enerjiyle anı yakalayın.

Stresi Ortadan Kaldırın

Fizyolojik iç çekme, stresi hızla ortadan kaldırmak için oldukça etkili ve bilimsel olarak kanıtlanmış bir tekniktir.

Uzun bir nefes alma, kısa bir nefes alma ve uzun bir nefes verme ile karakterize edilen bir nefes alma şeklidir. İnsanlar bunu, kan dolaşımındaki karbondioksit seviyeleri çok yükseldiğinde doğal olarak yaparlar. Çok miktarda karbondioksiti çok hızlı bir şekilde salarak rahatlatıcı bir his yaratır.

Eğer etkinlik öncesinde heyecanlanıyorsanız, şunu deneyin:

- Burnunuzdan iki kez nefes alın, önce yavaşça, sonra hızlıca.

- Ağzınızdan uzunca bir nefes verin.
- Bu işlemi iki ila üç kez tekrarlayın.

Anında olumlu etki.

Teslimat

Gerilimi azaltın

Haziran 2023'te bir açılış konuşması yapmadan birkaç dakika önce, organizatörler bana hangi şarkıyla başlamak istediğimi sordular. Muhtemelen neşeli, motive edici bir müzik seçeceğimi varsaydılar. Onlara Alicia Keys'in "Girl on Fire" şarkısını söyledim. Şaka yaptığımı sandılar, ama gayet ciddiydim. Neden mi? Bir konuşmanın başında beklenmedik ve komik bir şey yapmak, salondaki kaygı ve gerginliği anında azaltır. O şarkıyla başladığımda, zaten hazır bir şakam vardı!

"Muhtemelen neden 'Girl on Fire' ile katıldığımı merak ediyorsunuz... Şey, bu bir yaşındaki oğlumun en sevdiği şarkı ve babasının en sevdiği şarkıyla katılması durumunda tekrarı izlerken daha çok heyecanlanacağını düşündüm."

Kalabalığın içindeki gülümseyen ve gülen yüzleri görünce kaygım kayboldu.

Ders: Gerilimi erkenden azaltmanın ve insanları kendi tarafınıza çekmenin basit bir yolunu bulun.

Lava Oyununu Oynayın

Çocukluğunuzda oynadığınız, yerin bazı kısımlarının lav olduğu ve dokunulmaması gereken bir oyunu hatırlıyor olabilirsiniz. Bir konuşma sırasında benzer bir oyun oynamaya çalışıyorum. Ceplerimi ve gövdemi lav olarak düşünüyorum; onlara dokunamıyorum.

Bu basit çerçeveleme, kollarınızı vücudunuzdan uzaklaştırmanızı, geniş hareketler yapmanızı ve özgüven ifade etmenizi gerektirir.

İpucu: Konuşmanın başında büyük, cesur, vücudu açan hareketler kullanın. Bunu yapmanın özgüven ve ivme kazandırdığını gördüm (bu,

Amy Cuddy'nin çok tartışılan güç duruşu araştırmasına bir gönderme olarak kabul edilebilir).

Amaca Yönelik Hareket Edin

Çocukluk aşkınızla telefonda konuşuyormuş gibi bir aşağı bir yukarı yürümek hiç yardımcı olmuyor. Sadece sizi daha da gerginleştiriyor.

Yavaş, metodik ve amaçlı adımlar atın. Ciddi bir duruş sergileyin. Odada dolaşırken, hareketlerinizi kelimelerinize çarpıcı duraklamalar eklemek için kullanın.

Bazı insanlar sırf yer değiştirmek için yer değiştirir, bazı insanlar ise bilinçli bir şekilde, bir yere gitmek amacıyla yer değiştirir. Her zaman ikincisi olun.

Hepsini Bir Araya Getirmek

Bu dokuz strateji, topluluk önünde konuşma becerilerinizi geliştirmek için harikalar yaratacak:

1. **En İyileri İnceleyin:** Beğendiğiniz konuşmacıları incelemek için YouTube'u kullanın.
2. **Net bir yapı oluşturun:** Hikaye anlatımının gidişatını bilinçli bir şekilde belirleyin.
3. **Lego Bloklarınızı İnşa Edin:** Açılış, geçişler ve kilit satırları aralıksız olarak çalışın, ancak ezberlemekten kaçının.
4. **Dikkatleri Üzerinize Çekin:** En büyük korkularınız hakkında "Peki ne olmuş yani?" diye sorun ve hayal gücünüzde acı çekmeyi bırakın.
5. **Rolünüze Bürünün:** Oyuna başlamadan önce ideal karakterinizi canlandırın.
6. **Stresi Ortadan Kaldırın:** Stresi ortadan kaldırmak için fizyolojik iç çekmeyi kullanın.
7. **Gerilimi Azaltın:** İzleyiciyi kendi tarafınıza çekmek için, bir şaka veya kendinizi küçümseyen bir yorumla gerilimi erkenden

azaltmanın bir yolunu bulun.

8. **Lava Oyununu Oynayın:** Büyük, kendinden emin hareketler kullanın ve ceplerinize veya gövdenize dokunmaktan kaçının.
9. **Amaçlı Hareket Edin:** Yavaş, metodik ve amaçlı adımlar atın.

Topluluk önünde konuşma, hepimizin geliştirebileceği bir kas gibidir. Bu stratejilerden yararlanarak, bu yolda önemli bir adım atmış olacaksınız.

Doğru Oyunları Oynamak: Durum Testleri

TEMEL UNSUR: Kazanılmış Statü

Denis Diderot, entelektüel çevrelerde derin bir düşünür olarak tanınan 18. yüzyıl filozof ve yazarıydı. Eserleri ona maddi zenginlik getirmedi; bu durum Diderot'u pek rahatsız etmemiş gibi görünse de, kızına çeyiz sağlayamadığında, maddi imkan yetersizliği aklının ön planına çıktı. Neyse ki, eserleri ona Rus İmparatoriçesi Büyük Katerina da dahil olmak üzere birçok hayran kazandırmıştı; Diderot'un maddi sıkıntısını duyan Katerina, kütüphanesini satın almayı ve onu kişisel kütüphanecisi olarak çalıştırmayı teklif etti ve bunun karşılığında ona cömert bir ücret ödeyecekti.

Bu iyi mali dönemin hemen ardından Denis Diderot, gösterişli yeni bir kırmızı cübbe sahibi oldu. Diderot, bu gösterişli cübbenin kendisine kazandırdığı statüyü beğeniyordu, ancak sahip olduğu diğer eşyaların bu yeni cübbenin güzelliği ve prestijiyle kıyaslanamayacağını düşünüyordu.

Böylesine gösterişli bir cübbe giyip de böylesine eski püskü bir sandalyede oturması, böylesine yıpranmış ayakkabılarla yürümesi veya böylesine sade bir masada yazması nasıl beklenebilirdi ki? Ardı ardına yeni bir deri sandalye, yeni ayakkabılar ve gösterişli bir ahşap masa satın aldı; bunların hepsi de kırmızı cübbesine uygun görünüyordu - ya da belki daha da önemlisi, böylesine gösterişli kırmızı bir cübbe giyen kişi tipine uygun görünüyordu.

Yeni sabahlık, Denis Diderot'nun bağlandığı ve dünyaya göstermeye devam etmek istediği yeni bir kimlik yaratmıştı. Hayatının ilerleyen dönemlerinde, uygun bir şekilde "Eski Sabahlığım İçin Pişmanlıklarım" başlığını verdiği bir denemesinde Diderot şöyle yakınıyordu: "Eski sabahlığımın mutlak efendisiydim. Yeni sabahlığımın kölesi oldum."

Denis Diderot, satın alınmış statünün tehlikelerine kurban gitmişti; yavaş, sinsice ilerleyen daha fazlasına, kendisine dışarıdan bir onay düzeyi kazandıracak bir sonraki şeye duyduğu susuzluk.

Bu satın alınmış statü oyunlarını tespit edip bunlardan kaçınmak ve bunun yerine kazanılmış statü oyunları oynamak, sosyal zenginlik dolu bir yaşam inşa etmek için önemlidir.

İşte oynadığınız oyunları değerlendirmek için kullanabileceğiniz iki basit test:

Satın Alınma Durumu Testi

Bu ürünü kimseye gösterme veya kimseye anlatma imkanım olmasaydı yine de satın alır mıydım?

Satın alınmış statü, edinilen statü sembolleri aracılığıyla kazanılan geçici sosyal konum iyiliğidir. Bu soruyu sormak, nesnenin kendisinin mutluluk veya fayda sağlayıp sağlamadığını veya tek amacının başkalarına başarınızı veya kazanımlarınızı göstermek olup olmadığını belirlemek için gürültüyü ortadan kaldırır.

Örneğin:

- Şık bir saat mi alıyorsunuz, çünkü saat mühendisliğinin inceliklerine ve detaylarına hayran mısınız, yoksa insanların sizin şık bir saatiniz olduğunu görmesini mi istiyorsunuz?
- Hızlı arabayı, arabalara olan tutkunuz ve boş günlerinizde dağ yollarında araba sürmeyi hayal ettiğiniz için mi yoksa insanların sizi o arabada görüp başarılı olduğunuzu düşünmelerini istediğiniz için mi alıyorsunuz?
- Yardım etkinliğinde masa için ödeme yapmanızın nedeni, yardım kuruluşunun misyonuna inanmanız ve parayı anonim olarak bağışlayacak olmanız mı, yoksa etkinlikte tam masa satın alan biri olarak görünmek istemeniz mi?

Hayatınızdan satın alınmış statü oyunları tamamen çıkarmanız pek olası değil, ancak belirli bir satın alma işlemine yönelik temel motivasyonlarınız hakkında bu soruları sormak yeni bir farkındalık yaratacak ve zamanınızı ve enerjinizi bunun yerine kazanılmış statü oyunlarına odaklamanızı teşvik edecektir.

Kazanılmış Statü Testi

Dünyanın en zengin insanı istediğim şeyi yarın satın alabilir mi?

Kazanılmış statü, büyük bir eşitleyicidir. Zorlu mücadelelerle elde edilen gerçek saygı, hayranlık ve güvendir:

- Boş zaman
- Sevgi dolu ilişkiler
- Amaçlı çalışma, uzmanlık ve bilgelik
- Sağlıklı zihin ve beden
- Zorlu mücadelelerle kazanılmış finansal başarı

Dünyanın en zengin insanları bile bu şeyleri bir günde elde edemez. Eğer alan yaratmak ve öncelikleri etkili bir şekilde belirlemek için net bir çaba göstermezseniz, bu göstergelerin her biri ulaşılmaz kalacaktır. Dünyanın en zengin insanları sizden daha hızlı sevgi dolu bir ilişki kuramazlar. Sizden daha hızlı sağlıklı bir zihin ve beden geliştiremezler. Hiçbiri uzmanlığı, bilgeliği veya amacı parayla elde edemez. Para, bunlardan bazılarını elde etme olasılığını artırabilir – örneğin boş zaman – ancak çaba kaçınılmazdır. Atasözünde de denildiği gibi, “Roma bir günde inşa edilmedi.”

Girişimci Naval Ravikant bir keresinde şöyle demişti: "Aptalca oyunlar oynarsan, aptalca ödüller kazanırsın."

Denis Diderot aptalca bir oyun oynadı ve aptalca bir ödül kazandı. Aynı tuzağa düşmeyin: Satın alınmış statü oyunlarından kaçının ve kazanılmış statü oyunlarına odaklanın, çünkü ödüller çok daha tatmin edicidir.

16.

Özet: Sosyal Zenginlik

SOSYAL ZENGINLIĞE GENEL BAKIŞ

En Büyük Soru: Cenazenizde ön sırada kimler oturacak?

Sosyal refahın üç temel direği:

- **Derinlik:** Küçük bir insan çevresiyle kurulan derin ve anlamlı bağlar.
- **Kapsam:** Bireysel ilişkiler veya topluluk, dini, manevi veya kültürel altyapı aracılığıyla, benliğin ötesinde destek ve aidiyet için daha geniş bir insan çevresiyle bağlantı kurma.
- **Kazanılmış statü:** Edinilmiş değil, kazanılmış statü sembolleri temelinde akranlarınızdan aldığınız kalıcı saygı, hayranlık ve güven.

Sosyal Zenginlik Puanı: Aşağıdaki her ifade için 0 (kesinlikle katılmıyorum), 1 (katılmıyorum), 2 (nötr), 3 (katılıyorum) veya 4 (kesinlikle katılıyorum) seçeneklerinden birini işaretleyin.

1. Benim için derin, sevgi dolu ve destekleyici ilişkilerden oluşan bir temel çevre var.

2. Her zaman, sahip olmak istediğim eş, ebeveyn, aile üyesi ve arkadaş olmayı başarabiliyorum.
3. Öğrenebileceğim ve üzerine inşa edebileceğim, geniş bir ilişki ağına sahibim.
4. Bir topluluğa (yerel, bölgesel, ulusal, manevi vb.) veya kendimden daha büyük bir şeye karşı derin bir bağ hissediyorum.
5. Maddi satın alımlar yoluyla statü, saygı veya hayranlık kazanmaya çalışmıyorum.

Başlangıç puanınız (0 ile 20 arası):

Hedefler, Karşı Hedefler ve Sistemler

Sosyal Zenginlik pusulanızı ayarlamak için hedef belirleme çerçevesini kullanın:

- **Hedefler:** Bir yıl içinde hangi Sosyal Refah Puanına ulaşmak istiyorsunuz? Bu puana ulaşmak için hangi iki veya üç aşamayı geçmeniz gerekiyor?
- **Hedef dışı durumlar:** Yolculuğunuzda kaçınmak istediğiniz iki veya üç sonuç nedir?
- **Yüksek kaldıraçlı sistemler:** Hedef puanınıza doğru somut ve bileşik getiri sağlayan ilerleme kaydetmek için Sosyal Zenginlik Rehberi'nden hangi iki veya üç sistemi uygulayacaksınız?

Bir Haftalık Hızlı Başlangıç Programınız

İlişki Haritası'nı kullanarak mevcut ilişkileriniz hakkında farkındalık geliştirin ve ilişkilerinizi derinleştirme ve genişletme fırsatlarını belirleyin.

Öncelikle hayatınızdaki tüm temel ilişkileri listeleyin. Her bir temel ilişkiyi destekleyici, kararsız veya aşağılayıcı olup olmadığına ve ilişkideki

etkileşim sıklığına göre değerlendirin. Bu bilgileri kullanarak, temel ilişkilerinizin haritasını ikiye iki bir tablo üzerinde, x ekseninde *İlişki Sağlığı* (aşağılayıcıdan destekleyiciye) ve y ekseninde *İlişki Sıklığı* (nadirden günlük olana) olacak şekilde oluşturun.

Sağlıklı ve sık gerçekleşen ilişkilerinize öncelik vermeyi ve fırsat bölgesindeki (sağlıklı, seyrek gerçekleşen) ilişkilerinize daha fazla zaman ayırmayı nasıl başarabileceğinizi düşünün.

Zihinsel Zenginlik

17.

Büyük Soru

On yaşındaki haliniz bugün size ne derdi?

Doksan yaşındaki adam üniversite dersliğinin ön sırasına oturdu ve not defterini çıkardı.

Ders başladığında dikkatle dinledi ve büyük patlama, güneş sistemi ve güneşin nihai kaderi hakkında notlar aldı. Ders bittiğinde gülümsedi, eşyalarını topladı ve dışarı çıktı; *neredeyse* giriş niteliğindeki astronomi dersinden çıkan on sekiz yaşındaki Harvard Koleji birinci sınıf öğrencilerinin kalabalığına karıştı.

Adamın adı Hank Behar'dı ve insanlar bana büyüyünce ne olmak istediğimi sorduğunda, onlara Hank gibi olmak istediğimi söylüyorum.

Hank Behar, ben küçükken ailemle aynı mahallede yaşıyordu. Bazı yönlerden oldukça sıradan biriydi; özellikle zengin, ünlü veya güçlü değildi, ancak *sıradanlığının* toplamı oldukça *olağanüstü görünmeye başlıyor.* Hank, kariyerinin büyük bölümünü Hollywood'da senarist ve yönetmen olarak geçirdi ve bunun sonucunda keskin, zeki bir mizah anlayışına sahip oldu. Elli yılı aşkın süredir aynı kadınla, eski bir pembe dizi yıldızı olan ve bir sette tanıştığı, kendi ifadesiyle bir şekilde kendisiyle randevuya çıkmaya ikna ettiği Phyllis ile evli. Hank ve Phyllis'in üç çocuğu, dört torunu ve iki torun çocuğu var. Hank'in tatlı, sevgi dolu kişiliği her zaman kendini küçümseyen bir şakayla karışık ortaya çıkıyor. Yaşına rağmen aktif kalıyor

ve Phyllis ile birlikte bir anda yeni bir macera için uçağa atlayıp gemi yolculuğuna çıkmaları biliniyor.

2014 yılında Phyllis, Hank'e doksanıncı doğum günü için ne istediğini sordu. İkisi de sağlıklıydı ve Phyllis, Hank'in güzel bir tatil, hafta sonu kaçamağı ya da belki de özel bir akşam yemeği isteyeceğini varsaydı.

Verdiği yanıt onu şaşırttı: “Harvard'daki o dâhilerin nelerle uğraştığını her zaman görmek istemişimdir. Orada bir gün geçirmek isterdim.”

Hiçbir zorluktan yılmayan aile, okulda uzun yıllardır profesörlük yapan babamla iletişime geçti. Babam ve birkaç profesör, Hank'in bir günlüğüne derslere katılmasını ayarladı; böylece doğum günü dileği gerçekleşmeye başladı. Birkaç hafta sonra Hank erkenden kalktı, güzel bir pantolon, gömlek ve kazak giydi ve Harvard Üniversitesi'nde bir gün geçirmek için Massachusetts, Cambridge'e doğru yola koyuldu.

Böylece doksan yaşındaki bu adam, dünyanın en zeki on sekiz yaşındaki gençlerinin arasında, giriş niteliğindeki bir astronomi dersinin ön sıralarında kendini buldu. Örnek bir öğrenciydi; erken geldi, not aldı ve hatta bir şeyi anlamadığında soru sordu.

Sadece görüntüsü bile herkesin yüzüne bir gülümseme getirmeye yeter. Ancak Hank'in Harvard'daki günü, sadece iç ısıtan bir hikayeden çok daha fazlası. Yaşlılık yıllarınıza kadar daha sağlıklı ve daha tatmin edici bir yaşam sürmeniz için bilimsel olarak desteklenen daha derin içgörüler ve dersler içeriyor.

GERÇEK GENÇLIK PINARI

Merak, zihinsel zenginlikle dolu bir yaşamın temelidir.

Bu aynı zamanda üreticinizin varsayılan ayarlarının bir parçasıdır: Kelimenin tam anlamıyla bununla doğarsınız. Çocuklarınız varsa veya çocuklarla vakit geçirdiyseniz, gerçek, sınırsız merakın neye benzediğini bizzat görmüşsünüzdür. Çocuklar her şeye gözleri fal taşı gibi açılmış, tamamen filtrelenmemiş bir hayranlıkla yaklaşırlar. Yenilik, dünyaya karşı

kontrol altına alınması imkansız gibi görünen bir merak uyandırır. Merak, dünyayı öğrenmenin ve hayatta kalmanın yoludur.

Bilim bu fikri destekliyor. Merakın, anlaşıldığı üzere, size çok ama çok iyi geldiği ortaya çıkıyor. Gerçek Gençlik Pınarı o.

2018 yılında yapılan bir çalışma, merakın devreye soktuğu beyin sistemlerinin yaşla birlikte bilişsel işlevin, zihinsel sağlığın ve fiziksel sağlığın korunmasına katkıda bulunduğunu ortaya koymuştur. [1] Dahası, merakın daha yüksek yaşam memnuniyeti ve olumlu duygularla ve daha düşük kaygı seviyeleriyle bağlantılı olduğu bulunmuştur. [2] Merak bizi daha mutlu, daha sağlıklı ve daha tatmin olmuş kılar. Eğer merak bir hap olsaydı, dünyanın tüm ilaç şirketleri ona süper ilaç der ve satmak için yarışırlardı.

Zihinsel Zenginlik, sizi araştırmaya, keşfetmeye, sorgulamaya ve öğrenmeye teşvik eden merak temeli üzerine inşa etmekle ilgilidir. Merak sayesinde **amacınızı keşfetme ve ona göre yaşama,** yeni içgörüler ve yaşam boyu **gelişim** elde etme yolculuğuna çıkarsınız ve düşünmek, yeniden başlamak, sorularla boğuşmak ve yeniden enerji toplamak için gerekli **alanı** ararsınız.

Nasıl olduğunu belirlemek zor, ancak hayata gerçek, ilham dolu, çocuksu bir merakla yaklaştığınızda, hem kişisel hem de profesyonel hayatta güzel şeyler olur.

Merakın gücüne dair örnekleri her yerde bulabilirsiniz:

- Yeni pazarları ve ilgilerini çeken iş modellerini derinlemesine araştırarak "büyük fikirlerini" bulan girişimci adayları.
- Emekli olup zihinlerini aktif tutmak için kendilerini cezbeden yeni diller öğrenenler.
- Hayat arkadaşlarını, onları heyecanlandıran etkinliklere giderek bulan insanlar.
- Uzun vadeli başarılarını düzenli olarak uyguladıkları "Düşünme Günü"ne (işletmenin karşı karşıya olduğu en büyük zorlukları özgürce düşünmek için ayrılan bir gün) bağlayan CEO'lar.

Bir gerçek apaçık ortada: Meraklı olanlar şanslıdır.

Ne yazık ki, doğuştan gelen o saf çocukluk merakı, yetişkinlik hayatınız boyunca yavaş yavaş körelir. Gerçekler devreye girer; geçim sağlama ihtiyacı, hayatın yoğunluğu, hemen hemen her şeyin aciliyeti... ve merak kalıcı olarak arka plana atılır.

Bu, varsayımdan çok uzaktır. Çalışmalar, entelektüel merakın [3] ve yeni deneyimlere açıklık derecesinin [4] geç ergenlikten başlayarak yetişkinlik boyunca devam ederek yaşla birlikte azaldığını göstermiştir. Bir grup araştırmacı, bu azalmanın *geleceğe dair algının azalmasından kaynaklandığını,* yani yaşlandıkça meraka göre hareket etmenin daha az değerli olduğunu, çünkü bunun esas olarak hızla kapanan bir gelecek zaman diliminde size fayda sağlayacağını savunmuştur.

Yaşla birlikte azalan merak duygusunun, eski moda olsa da, zekice bir evrimsel hayatta kalma özelliği olduğunu öne sürüyorum. Merak, dünyayı öğrenirken erken yaşlarınızda size hizmet eder; öğrenme eğrisinde hızlı bir yükseliş, vahşi doğada üreme çağına kadar hayatta kalmanızı sağlar. Ancak dünyanızın nasıl işlediğini anladıktan sonra, aynı merak, sizi temel rutinlerinizin güvenliğinin ötesine itmeye zorlarsa, ilerleyen yaşlarınızda sizi öldürme olasılığı daha yüksektir. Ne yazık ki, çalılıkta bir sese merak duymaları halinde bir aslan tarafından yenme riskiyle ilgili endişelenmeleri gereken çok az insanın olduğu modern bir dünyada, azalan merakımızın faydadan çok zarar verdiğini savunuyorum.

Merak duygusundan yoksun bir yaşam, arama, keşfetme ve öğrenme arzusundan mahrum, bu arzunun yarattığı dokudan yoksun bir yaşamdır. Merak duygusundan yoksun bir yaşam, boş bir yaşamdır, durağan bir yaşamdır, hayret duygusundan yoksun bir yaşamdır.

Konuyla ilgili bir arkadaşımın sözlerini aktaracak olursak, her seksen yaşındaki insanın içinde, *"Az önce ne oldu böyle?" diye düşünen on yaşında bir çocuk vardır.*

Ama bu duygunun tohumları çok daha önce ekiliyor. Yirmili ve otuzlu yaşlarınızda, işiniz dışında herhangi bir ilgi alanı veya hobi peşinde koşmayı bıraktığınızda ekiliyorlar. Kırklı ve ellili yaşlarınızda, dünyayı anlamaya çalışmayı bırakıp "İşte böyle" demeye başladığınızda ekiliyorlar.

Altmışlı ve yetmişli yaşlarınızda, artık bir faydasını görmediğiniz için yeni şeyler öğrenmeyi bıraktığınızda ekiliyorlar.

Çoğu insan içindeki on yaşındaki çocukla bağlantısını kaybetti , *ancak yeniden bağlantı kurmak için henüz çok geç değil.*

Zihinsel zaman yolculuğu, öz yansıtma için harika bir yöntemdir. En basit haliyle, kişinin şimdiki benliğinden ayrılıp geçmiş veya gelecekteki bir benliğine girmesini içerir. Minnettarlık duygusu yaratmak için faydalı bir araçtır; genç halinizin başardıklarınıza ne kadar hayran kalacağını hayal edin. Ve size bakış açısı kazandırır; yaşlı halinizin bugün bulunduğunuz yerde olmayı ne kadar çok isteyeceğini hayal edin. Bu durumda, zihinsel zaman yolculuğu, zihinsel zenginliğimizi değerlendirebileceğimiz net bir mercek sağlayabilir.

Peki, on yaşındaki, aşırı meraklı ve yaramaz haliniz bugün size ne derdi?

- O on yaşındaki çocuk, yolculuğa olan coşkunuz karşısında heyecan mı duyacak yoksa hak ettiğinizden daha azıyla yetindiğiniz için mi kırgınlık gösterecek?
- On yaşındaki o çocuk, sürekli büyüme, gelişme ve öğrenmeye duyduğunuz sevinçten etkilenir miydi?
- On yaşındaki o çocuk, hayatınızdaki boşluk, durgunluk ve sessizliğin yokluğundan ürperir miydi?

On yaşındaki haliniz size dünyaya olan ilginizi korumanızı ve yol boyunca biraz eğlenmenizi hatırlatırdı. Hayat sizi meraksız, durağan bir yetişkinliğin tekdüzeliğine doğru çektiğinde, evrene olan merakınızı korumak için mücadele etmelisiniz.

Hank Behar, bu kitap raflara çıkmadan önce yüz yaşına girecek. Doksan dokuzuncu doğum gününde, torunlarından biri Hank'i bir gün boyunca takip ettiği ve uzun ömrünün sırlarını sorduğu kısa bir belgesel çekti. Kahvaltısı; sütlü kafeinsiz kahve; ringa balığı; yağsız sütlü Cheerios, yaban mersini ve muz; reçelli iki kraker; ve tam on üzümden oluşuyor. Karısı Phyllis muzu soymasına yardım ettikten sonra, yanağından öperek ayrılıyor. Hank

kameraya bakıp, "Doksan dokuz yaşına nasıl ulaşılır? İyi bir kadınla evlenerek." diyor. Sevgi dolu, yaramaz doğası her yerde kendini gösteriyor. Kahvaltıdan sonra, elinde gazeteyle koltuğunda oturan Hank, mutlulukla, "Her gün gazete okuyorum. Tabii ki neler olup bittiğini bilmeyi seviyorum —kim, ne, ne zaman ve nerede!" diyor.

Umarım önünde uzun yıllar öğrenme fırsatı vardır ve umarım hikayesi her birinize içimizdeki çocukla yeniden bağlantı kurmanız için ilham verir. Sanırım büyüdüğümde Hank gibi olmak istediğimi insanlara söylememin birçok nedeni var, ama biri diğerlerinin üzerinde yer alıyor: Hank, bolca zihinsel zenginlikle dolu bir yaşam kurmuştur.

18.

Zaman Kadar Eski Bir Hikaye

> Bazı insanlar yirmi beş yaşında ölür ve yetmiş beş yaşına kadar gömülmezler.
>
> —Bilinmeyen

Lüks içinde BÜYÜMÜŞ GENÇ BIR PRENS, saraydan ayrılır ve duvarlarının ötesinde var olan acı gerçeğiyle karşılaşır. Sonuna yaklaşan, güçten düşmüş yaşlı bir adam; hastalığın acısını çeken bir hasta; bu dünyaya veda etmiş bir ceset; ve dünyevi hayattan vazgeçmiş bir münzevi görür. Kraliyet terbiyesinin gizlediği gerçeğe aniden maruz kalan prens, acıyla yüzleşmek, onu aşmak ve varoluşun daha yüksek bir anlayışına ulaşmak için bir yolculuğa çıkmaya karar verir. Prens statüsünü simgeleyen cübbelerini ve süslerini çıkarır ve daha yüce amacını aramak için nehri geçer.

Genç prens Siddhartha Gautama, bodhi ağacının altında aydınlanmaya ulaşana kadar uzun ve zorlu bir sınavlar zincirinden geçer. Burada aydınlanmaya ulaşır, Buda olur ve acıların üstesinden gelmenin yollarını paylaşmaya kendini adadı. Bugün, dünya çapında beş yüz milyondan fazla insan onun öğretilerini takip ediyor.

Tarih boyunca, anlamlı, gelişim odaklı ve derinlemesine bir yaşam arayışı, insan deneyiminin temel bir parçası olmuştur. Bu arayış, çeşitli eski kültürlerde farklı biçimlerde ortaya çıkar.

Eski Hindu geleneklerinde, *dharma* kavramı kişinin kutsal görevi anlamına gelir; kişinin bilinmeyene cesaret ve yiğitlikle yol almasını sağlayan yaşam amacıdır. Dharmanızın görkemli veya etkileyici olması gerekmez; sadece *size ait olması yeterlidir.* Mahabharata destanının bir parçası olan Hindu metni Bhagavad Gita'nın açılış sahnesinde, kahraman Arjuna, rakipleriyle büyük bir savaşın başlangıcında bir savaş alanının önünde durmaktadır. Aile üyeleriyle savaşacağı bir savaşın içsel karmaşasıyla boğuşan Arjuna, rehberlik için tanrı Vişnu'nun ölümlü bir enkarnasyonu olan savaş arabacısı Krishna'ya danışır. Krishna, ona eylemlerini amacına odaklaması için cesaret veriyor ve şöyle diyor: “Kendi dharma'sını kusurlu bir şekilde yerine getirmek, başkasının dharma'sını iyi bir şekilde yerine getirmekten daha iyidir… Başkasının dharma'sında başarılı olmaktansa, kendi dharma'sında çabalamak daha iyidir. Kendi dharma'sını takip etmekte hiçbir şey kaybedilmez. Ancak başkasının dharma'sında rekabet, korku ve güvensizlik doğurur.”

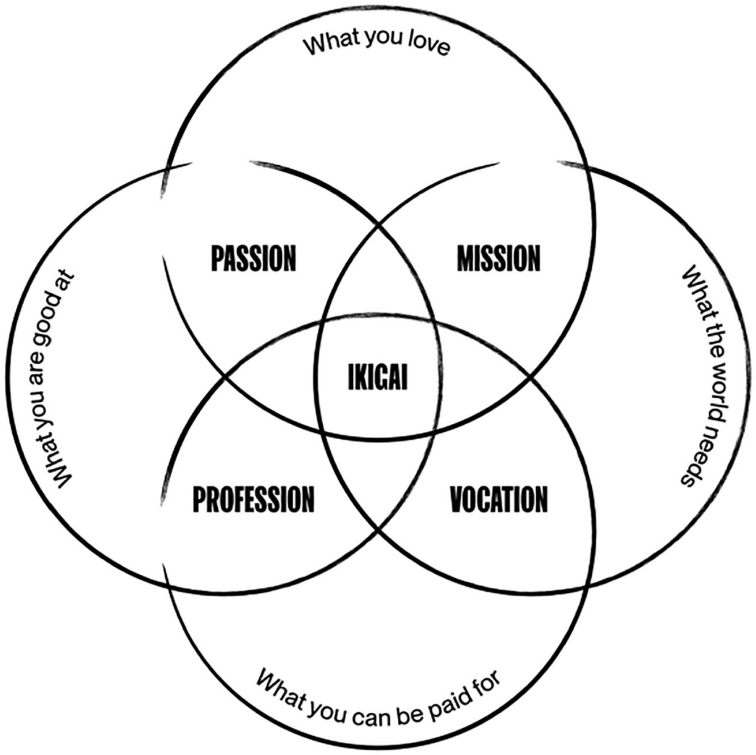
Antik Yunan'da *arete* kavramı, kişinin tüm potansiyeline ve amacına uygun yaşaması fikrini yakalamak için kullanılıyordu. Arete, bir anlamda, modern kişisel gelişim hareketinin bilinen en eski tezahürüydü ve insanları ilişkiler, entelektüel uğraşlar, ahlaki davranışlar ve daha birçok yaşam alanında sürekli gelişim ve mükemmelliğe ulaşmaya teşvik ediyordu. Bu kavram , *yalnızca gelişim, anlam, amaç ve özgünlük arayışı yoluyla elde edilen, gelişen mutluluk ve tatmin hali olan eudaemonia* ile yakından bağlantılıdır. Antik Yunan filozofları, arete arayışı, yani bilinçli bir gelişim ve amaç yaşamı yoluyla, eudaemonia mutluluğuna ulaşılabileceğine inanıyorlardı.

Genç ve aydınlanmış prensin Budist öğretilerinde, Yüce Sekiz Katlı Yol, aydınlanmaya ulaşmak için gerekli temel uygulamaları özetler. Sekiz unsur üç kategoriye ayrılır: bilgelik (doğru görüş, doğru karar, doğru konuşma), etik davranış (doğru eylem, doğru geçim, doğru çaba) ve zihinsel disiplin (doğru farkındalık, doğru konsantrasyon). Yüce Sekiz Katlı Yol, arayış içinde olanlara günlük uygulamaları için net bir amaç ve yön sağlayan ömür boyu süren bir yolculuktur. Genellikle Orta Yol olarak adlandırılır; saf öz-

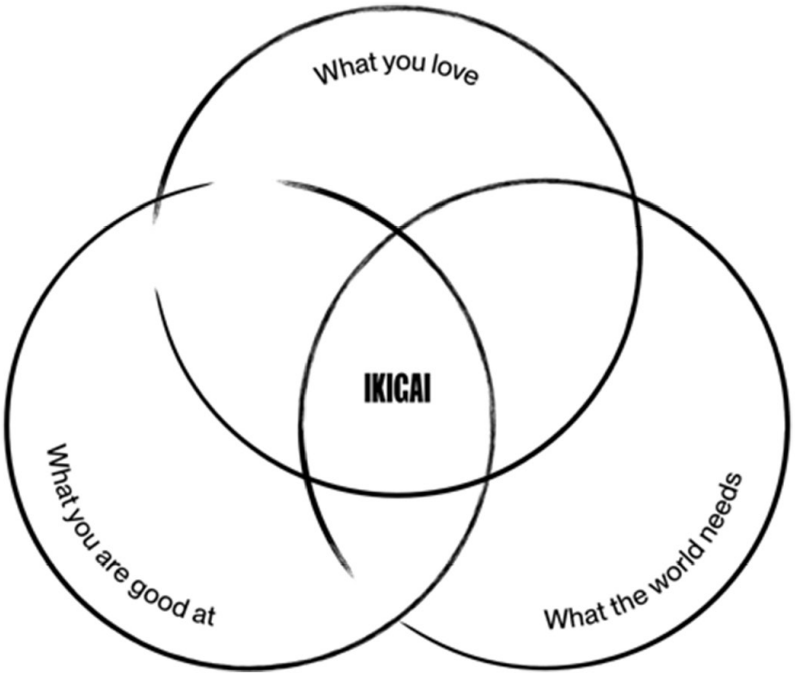
şımartma yaşamı ile saf öz-nefret yaşamı arasında var olan ve acıdan kurtuluşa giden yolda denge ve pratiklik vaat eden bir yaşam yoludur.

Vizyon arayışı, Amerika kıtasındaki çeşitli yerli kültürlerde yaygın bir manevi uygulamaydı. Arayış içinde olan kişi, genellikle yalnızlık, meditasyon ve oruç tutmayı içeren kişisel bir yolculuğa çıkardı. Bu yolculuk, kişinin kendini ve aile, topluluk ve evrendeki rolünü anlamak için yapılan bir yolculuktu.

Japonya'nın Okinawa adasının efsanevi yüz yaşlıları, Japonca "yaşam" anlamına gelen *iki* ve "etki" veya "değer" anlamına gelen *gai* kelimelerinin birleşimi olan *ikigai'den* bahsederler. Birlikte, "yaşam için bir neden"i, yani günlük enerjilerinin itici gücünü ifade ederler. *Ikigai,* üst üste binen dört daire olarak görselleştirilebilir: (1) sevdiğiniz şey, (2) iyi olduğunuz şey, (3) dünyanın ihtiyaç duyduğu şey ve (4) karşılığında para kazanabileceğiniz şey. Dört dairenin üst üste bindiği alan, *ikigai'nizi* temsil eder.



Batılılaşmış versiyonu büyük ölçüde iş veya mesleki başarı yoluyla amaca odaklanırken, orijinali ve hatta yüz yıllık Okinawalıların versiyonu, kişinin kariyerinin ötesine geçmeyi amaçlamaktadır. Amacınız elbette mesleki kariyerinizi ve ekonomik hususları içerebilir, ancak bunlarla tanımlanması gerekmez. Bu nedenle, *ikigai'ye* dair kendi yorumum, görselden dördüncü çemberi çıkarır. *Dünyanın ihtiyaç duyduğu şey,* kişisel durumunuza bağlı olarak mesleki yapıları içerecek veya dışlayacak şekilde geniş bir şekilde yorumlanabilir.



Kahramanın yolculuğunun anlatısal kurgusu—tanımlayıcı bir amaç arayan bir bireyin hayatın acı dolu sınavlarından geçmesi, bu sınavlardan geçerek büyümesi ve bu süreçte gerçek benliğini bulması—insan beyni için karşı konulmazdır çünkü çoğu insanın kendini içinde bulduğu yol tam olarak budur. Hepimiz amacımızı arıyoruz. Bu, zaman kadar eski bir öyküdür; her kültürün, dinin ve toplumun öykülerinde ve mitlerinde gözlemlenmiş, hakkında yazılmış ve nesilden nesile aktarılmıştır.

Siddhartha Gautama'nın korunaklı bir prensten aydınlanmış bir öğretmene uzanan yolu, kahramanın yolculuğunun klasik bir örneğidir—bir çocuk, kendisi için yazılmış kaderin sınırlarından kurtulur ve kendi kaderini yaratır.

Kendi kahramanlık yolculuğunuzdasınız; amacınızı keşfetmek ve yaşamak, bu yolculukta büyümek ve yol boyunca kendinizi bulmak için bir yolculuğa çıkıyorsunuz. Ne yazık ki, modern çağda size karşı komplo kuran güçler çok güçlü. Bu güçler sizi yolunuzdan saptırmak, sizi varsayılan bir yaşam tarzına hapsetmekle tehdit ediyor.

Kendi hikayenizin kahramanı yalnızca siz olabilirsiniz; artık buna göre davranmaya başlamanızın zamanı geldi.

HAYATINIZIN EN ÖNEMLI MÜCADELESI

Acı gerçek: Dünya, sizin durağan bir hayata razı olmanızı istiyor. Dünya, sizin yerleşmenizi istiyor.

Amazon'un kurucusu Jeff Bezos, CEO'luk görevinden ayrılmadan önce hissedarlarına yazdığı son mektupta, Richard Dawkins'in *"Kör Saatçi" adlı kitabından bir alıntıya yer verdi:* “Ölümü savuşturmak, üzerinde çalışmanız gereken bir şeydir. Kendi haline bırakıldığında –ki bu ölüm demektir– beden, çevresiyle denge durumuna geri dönme eğilimindedir… Eğer canlılar bunu önlemek için aktif olarak çalışmasalar, sonunda çevreleriyle birleşirler ve özerk varlıklar olarak var olmaktan çıkarlar. Öldüklerinde olan da budur.”

Çevrenizle denge halinde olmak—bu normallik hali—sizin doğal halinizdir. Bu doğal halde yaşamak, sizin için çizilen yola uymak, sınırlarınıza inanmak, size bahşedilen anlam ve amaç ayarlarını kabul etmek, hayatın hızla geçip gitmesine izin vermek kolaydır.

Bezos, bu pasaj üzerine düşüncelerini şöyle dile getirdi: “Dünya sizi normalleştirmek için hangi yollarla size baskı yapıyor? Farklılığınızı korumak ne kadar çaba gerektiriyor?… Aslında sizden istediğim şey, bu farklılığı korumak için ne kadar enerji gerektiğini kabullenmeniz ve bu

konuda gerçekçi olmanızdır. Dünya sizin tipik olmanızı istiyor – binlerce şekilde size baskı yapıyor. Buna izin vermeyin. Farklılığınız için bir bedel ödemeniz gerekiyor ve buna değer.”

Özgünlüğünüzü korumak için sürekli ve yılmadan mücadele etmelisiniz.

Özgünlük, başkasının değil, *kendi* hikayenizi yaşamayı seçmekle ilgilidir:

- Hayatının bu dönemini, kurumsal kariyer basamaklarını tırmanmaya devam etmek yerine küçük çocuklarıyla daha fazla vakit geçirme arzusuna dayandıran bir anne.
- Herkesin güldüğü çılgın fikrin peşinden giden girişimci.
- Yakın zamanda mezun olmuş ve sınıf arkadaşlarının varsayılan olarak yöneldiği bariz yol yerine yaratıcı bir yolu seçen öğrenci.
- Yeni emekli olan ve sahilde oturmak yerine yeni bir dil öğrenen kişi.
- Kendine enerji verdiği için sıra dışı bir hobi edinen orta kademe yönetici.
- Doğum gününü televizyon izlemek yerine Harvard'da astronomi dersinde geçiren doksan yaşındaki adam

Normalliğe karşı mücadele, hayatınızın en önemli mücadelesidir. Benzersizliğinizi korumak, sizi uyum sağlamaya zorlayan bir dünyada kendi şartlarınızda yaşamak, tam potansiyelinizi gerçekleştirmenin ve dolu dolu, zengin bir varoluş sürmenin tek yoludur.

Sonuç olarak, zihinsel zenginlik dolu bir yaşam kurmak işte tam olarak bunu ifade eder: kendi amacınıza göre yaşamak, büyüme, değişme, öğrenme ve gelişme yeteneğinize inanmak ve hızla değişen bir dünyada huzur, sakinlik ve yalnızlığın kendi tanımınızı bulmak.

Zihinsel zenginlikle dolu bir yaşam, dengeye karşı mücadelede zafer kazanılmış bir yaşamdır; çevresinden farklılığının bedelini ödeyen ve bunun içinde barındırdığı muazzam ödülleri toplayan bir yaşamdır.

19.

Zihinsel Zenginliğin Üç Temel Direği

Haziran 2005'te , SICAK VE GÜNEŞLI BIR günde, Apple'ın kurucusu ve CEO'su Steve Jobs, Kaliforniya'nın Palo Alto kentindeki Stanford Stadyumu'nda kürsüye çıktı.

O dönemde, Apple, Pixar ve bilgisayar devi NeXT'i kuran ve tarihin en büyük girişimcilerinden biri olarak kabul edilen Jobs, alışkın olduğu tasarım stüdyoları, ofisleri ve yönetim kurullarının dışında, alışılmadık bir ortamda verdiği mücadeleden sarsılmıştı. 2003 yılında nadir görülen bir pankreas kanseri teşhisi kondu; tedavi ve sonunda ameliyat gerektirdi ve sonrasında Apple'daki hayatının işine geri döndü. İşte bu ortamda Steve Jobs, 2005 mezuniyet töreninde Stanford Üniversitesi'nde mezuniyet konuşması yapmak üzere sahneye çıktı.

Konuşmanın tamamı etkileyici olsa da, özellikle çarpıcı bir şekilde sona eriyor:

> Zamanınız sınırlı, bu yüzden başkasının hayatını yaşayarak onu boşa harcamayın. Başkalarının düşüncelerinin sonuçlarıyla yaşamak olan dogmalara hapsolmayın. Başkalarının görüşlerinin gürültüsünün kendi iç sesinizi bastırmasına izin vermeyin. Ve en önemlisi, kalbinizi ve sezgilerinizi takip etme cesaretine sahip olun. Onlar bir şekilde gerçekten ne olmak istediğinizi zaten biliyorlar. Diğer her şey ikincildir… Aç kalmaya devam edin. Aptal kalmaya devam edin.

Steve Jobs'un sözleri, Zihinsel Zenginliğin üç temel direğine uygun bir giriş niteliği taşıyor:

- **Amaç:** Eşsiz vizyonunuzu ve odak noktanızı net bir şekilde tanımlayarak anlam yaratmak ve kısa ve uzun vadeli karar alma süreçlerini uyumlu hale getirmek; başkasının hayatını yaşamaya isteksiz olmak.
- **Gelişim:** Zekanızın, yeteneğinizin ve karakterinizin dinamik potansiyelini anlamanın yönlendirdiği ilerleme ve değişim arzusu.
- **Mekân:** Düşünmek, yeniden başlamak, sorularla boğuşmak ve enerji toplamak için dinginlik ve yalnızlık yaratmak; iç sesinizi dinleme yeteneği ve isteği.

Yeni puan tablonuzun bir parçası olarak Zihinsel Zenginliği ölçerken, amaç, gelişim ve alan olmak üzere üç temel unsur, onu inşa etmek için doğru eylemler için bir yol haritası sunar. Bu unsurları ve onları etkileyecek yüksek etkili sistemleri anlayarak, doğru sonuçları yaratmaya başlayabilirsiniz.

AMAÇ: *HAYATINIZI* YAŞAMAK

Kasım 2005'te *National Geographic* , dünyayı kasıp kavuran bir kapak haberi yayınladı.

"Uzun Yaşamın Sırları" başlıklı makale, cesur, rekor sahibi kıtalararası bisikletçi, Emmy ödüllü yapımcı ve girişimci Dan Buettner'ın, dünyanın dört bir yanındaki yüz yaşını aşan insanların yaşamlarını yıllarca araştırıp incelemesinin bulgularına dayanıyordu. Buettner, bu uzun ömürlülük noktalarına ilk olarak bisikletçi olarak yaptığı seyahatlerde rastlamıştı; bunlar arasında Alaska'daki Prudhoe Körfezi'nden Arjantin'deki Tierra del Fuego'ya 15.536 millik bir yolculuk ve Tunus'taki Bizerte'den Güney Afrika'daki Cape Agulhas'a 11.885 millik bir yolculuk yer alıyordu. Ancak

küresel, öğrenci odaklı keşiflere odaklanan bir eğitim şirketi kurduktan sonra bu yerleri daha titizlikle incelemeye başladı. Şirketini sattıktan ve operasyonel görevlerinden ayrıldıktan sonra, Buettner, uzun ömürlülüğün sırlarını çözmüş gibi görünen toplumları inceleyerek bu prensipleri tersine mühendislikle ortaya çıkarmaya yönelik resmi bir arayışa girişti. Michel Poulain ve Giovanni Pes ile ortaklık kurdu; bu iki uzun ömür araştırmacısı, olağanüstü insan uzun ömrüyle karakterize edilen coğrafi bir alanı ifade etmek için *"mavi bölge"* terimini ortaya atmışlardı. Dünya genelindeki tüm bu mavi bölgeleri belirlemek ve çözümlemek için yola koyuldular.

Üç yıl sonra, araştırmalarını genişlettikten sonra Buettner, *"Mavi Bölgeler: En Uzun Yaşayan İnsanlardan Daha Uzun Yaşamak İçin Dersler"* başlıklı bir kitap yayınladı ve bu kitapta bu bölgelerin yaşlanmayan nüfusunun alışkanlıklarını inceledi. Dünyanın en uzun ömürlü insanlarının özellikle ilginç bir ortak alışkanlığı: Hepsi hayatlarının amacını buluyor.

Bu amaç, günlük hayata anlam kazandırır. Bir kimlik, kim olduğunuzu, neyi savunduğunuzu ve nereye gittiğinizi anlamanızı sağlar. Çevrenizdeki dünyayla nasıl bağlantı kurduğunuzu tanımlar.

Örneğin, amacım basit: yazılarım ve içeriklerim, kurduğum veya yatırım yaptığım işletmeler ve ilişkilerim aracılığıyla dünyada olumlu etkiler yaratmak. Bu eşsiz (ve biraz soyut) amaç, eylemlerime açıklık getiriyor. Yazarken, kelimelerin ve temanın dünyada nasıl zincirleme reaksiyonlar yaratabileceğine, okuyucuların hayatlarında olumlu bir etki yaratacak eylemlere nasıl yönlendirilebileceğine odaklanıyorum. Bir şey inşa ederken veya yatırım yaparken, şirketin çeşitli paydaşların hayatlarında nasıl değer yaratabileceğine odaklanıyorum. Sevdiğimde, başkalarını nasıl yeni zirvelere taşıyabileceğime, onlara dünyaya yeni bir bakış açısı kazandırabileceğime ve tam potansiyellerini ortaya çıkarabileceğime odaklanıyorum. Amacımla etkileşim biçimim günden güne değişiyor, ancak her zaman bana özgü; kimliğimin bir parçası.

Amacınız, farklılık mücadelesinde kılıcınızdır; bu mücadele, benliğin çok ötesine geçip bu amacı dünyada tezahür ettirdiğinizde kazanılır.

Amaç dolu bir yaşam sürmek, düzenli olarak kendinizden daha büyük bir şeye, kimliğinizi tanımlayan ve günlük eylemlerinizi yönlendiren, kendinizden bağımsız bir şeye bağlanmak anlamına gelir. Bu, milyonlarca insanın hayatını etkileyen bir şirket kurmak, sevdiklerinize bakmak, nadiren mutluluk hisseden bir gruba neşe getirmek veya yerel topluluğunuzun faydalı bir üyesi olmak olabilir. Amacınız başkaları için etkileyici veya büyük olmak zorunda değil; kişiseldir; size aittir.

Önemlisi, mavi bölgeler araştırması ve çeşitli bilimsel çalışmaların bulduğu gibi, bu daha uzun, daha mutlu ve daha dolu bir yaşamla ilişkilidir. Sağlıklı yaşlanma araştırmalarının öncülerinden biri olarak kabul edilen efsanevi gerontolog Robert Butler, amacın uzun ömürlülükteki rolünü değerlendirmek için on bir yıllık bir çalışma yürüttü. [5] Bu çalışma, hayatta net bir amacı ifade edenlerin, amacı olmayanlara göre yaklaşık yedi yıl daha uzun yaşadığını ve daha yüksek bir yaşam kalitesine sahip olduğunu buldu. *Amerikan Tıp Birliği Dergisi'nde* 2019 yılında yayınlanan daha yeni bir çalışma, yedi bin Amerikalıyı inceledi ve güçlü bir amaç duygusunu, elli yaşından sonra tüm nedenlere bağlı ölüm riskinin daha düşük olmasıyla ilişkilendirdi. [6]

Amacınızın kariyerinizle ilgili olması gerekmez. Aslında, amaç konusunda güçlü bir netliğe sahip olduğunu belirten yüzü aşkın okuyucuyla yaptığım ankette, katılımcıların %20'sinden azı, asıl işleri için yaptıkları işin amaçları olduğunu söyledi.

Bu grupta amaç, özünde bir kar tanesi gibiydi; asla iki kez aynı şekilde ortaya çıkmazdı:

- Kırklı yaşlarının ortalarında, evli bir adam, yerel risk altındaki gençlere mentorluk yapmayı tutkuyla üstlenmişti. Çocukluğunda eksikliğini hissettiği olumlu gücü yaratma fırsatı, onu güçlü bir şekilde motive ediyordu.
- Ellili yaşlarının ortalarında, üç yetişkin çocuğu olan bir anne, çocukları evden ayrıldıktan sonra yerel kilisesiyle olan yakın ilişkisinin hayatına yeni bir soluk getirdiğini söyledi.

- Otuzlu yaşlarının başlarındaki bir anne, hayatının bu döneminde mutlu ve sevgi dolu çocuklar yetiştirmeyi amacı olarak belirledi. Önceki dönemde yüksek mevkide bir yaratıcı yönetmendi, ancak bu yeni, iş dışı amaç etrafında, daha önce hiçbir şey için hissetmediği kadar içsel bir motivasyon hissetti.
- Yirmili yaşlarının sonlarında, iklim ve siyasi aktivizme odaklanmış bekar bir kadın. Başkalarına ilham verip değişime öncülük etme fırsatı onu heyecanlandırıyordu.
- Kırklı yaşlarının başlarında evli bir kadın, iş arkadaşlarına duyduğu sevgiyi ve şirket içinde paylaştıkları, çalıştıkları markaların hikaye anlatım kalitesini artırma vizyonunu vurguladı.
- Yetmişli yaşlarının başlarında emekli olmuş bir adam, amacının, eşinin önceki elli yılda ailesi için yaptığı tüm fedakarlıkların ardından, altın yıllarında eşine sevgiyle yaklaşmak olduğunu söyledi.
- Elli yaşında, dört çocuk babası olan bir adam, tüm dikkatini çocuklarının geçimini sağlamaya vermişti. Bunu "kutsal bir görev" olarak nitelendiriyor ve bu sayede işine daha bağlı hissettiğini söylüyordu.
- Otuzlu yaşlarının sonlarında olan bekar bir adam, en büyük amacını, kurduğu yeni girişim şirketinin sonunda bir milyar insanın hayatını etkilemesini sağlamak olarak tanımladı.

Eğer işiniz aracılığıyla derin bir amaç ve anlam hissediyorsanız, bu harika; ancak hissetmiyorsanız, yalnız olmadığınızı ve iş dışında amacınızla bağlantı kurarak yine de anlam dolu bir hayat yaşayabileceğinizi unutmayın.

Bhagavad Gita'dan şu dersi hatırlayın: "Kusurlu da olsa yerine getirilen kendi dharma'sı, başkasının iyi yerine getirdiği dharma'sından daha iyidir." Amacınızın büyük veya başkaları için önemli olması gerekmez; sadece *sizin amacınız olması yeterlidir.*

GELIŞIM: SINIRSIZ POTANSIYELINIZIN PEŞINDE

Hank Behar'ın eşi Phyllis, ondan on yaş küçük. Seksen sekiz yaşında olmasına rağmen, otuzlu yaşlarının ortalarındaki arkadaşlarımın imrenerek bakacağı bir gülümsemeye ve gençlik ışıltısına sahip. Eşinin Harvard'a yaptığı doğum günü ziyaretine dair görüşlerini almak ve o günden kalan eski fotoğrafları toplamak için onunla konuştuğumda, hayatındaki yeni bir mutluluk kaynağından rastgele bahsetti: "Resim yapmanın bana hayat verdiğine inanıyorum. Seksen sekiz yaşında iki resim kursuna gidiyorum ve bunlar harika ilham ve arkadaşlık kaynakları."

Seksen sekiz yaşında bir kadın, deneyimden ve kişisel gelişimden aldığı saf zevkin ötesinde hiçbir faydası olmayan yeni beceriler öğrenmekten ve bundan mutluluk duymaktan keyif alıyor. Phyllis Behar'ın da belirttiği gibi, doğrudan faydasına bakılmaksızın, yeni ilgi alanlarının ve merakların aktif ve sürekli olarak peşinden koşmak *hayat vericidir.*

Gelişim, size karşı komplo kuran doğa güçlerinin önünde kalmanın yoludur. Gelişme arayışı, çoğu insanın her ne pahasına olursa olsun sürtüşmeden kaçındığı bir dünyada cesur bir eylemdir. Google Translate kullanabiliyorken neden yeni bir dil öğrenesiniz ki? Koltuğa oturup en yeni diziyi izleyebiliyorken neden yeni bir hobi edinesiniz ki? Mevcut yetkinliğinizle idare edebiliyorken neden yeni bir mesleki beceride ustalaşmaya çalışasınız ki?

Peki neden bunların hepsini yapmalısınız? Çünkü farkında olduğunuzdan çok daha fazlasını yapabilirsiniz ve bu potansiyelin tamamını kovalamak, zor olsa da, sizi zinde tutan ve değişebileceğinizi, gelişebileceğinizi ve uyum sağlayabileceğinizi kanıtlayan, ömür boyu sürecek değerli bir uğraştır.

İlginç bir şekilde, arzu edilen bir amaç olmaksızın bir araç olarak büyüme arayışı, çoğu zaman en etkileyici sonuçları doğurur. Tarih, olağanüstü sonuçlar elde etmiş ömür boyu öğrenenlerin örnekleriyle doludur.

Benjamin Franklin'in etkileyici bir LinkedIn profili olurdu. Franklin hayatı boyunca bir medya imparatorluğu kurdu, Amerika Birleşik Devletleri'nin ilk kurucu belgelerinin hazırlanmasına yardımcı oldu ve paratoner, bifokal gözlük ve daha birçok şey icat etti. Herhangi bir alandaki deneyiminin derinliği hayranlık uyandırıcıydı, ancak çeşitli alanlardaki deneyiminin genişliği hayranlık uyandırıcıydı. Günlük programında, her sabah bir saatini öğrenmeye ayırıyordu. Görünüşe göre bu uygulama, dünyanın en başarılı insanları arasında ortak bir özellik. Elon Musk ve Bill Gates'ten Oprah Winfrey ve Warren Buffett'e kadar, en başarılı profesyonellerin hepsi günlük olarak öğrenmeye ve gelişmeye zaman ayırıyor gibi görünüyor.

Neyse ki, bilimsel araştırmalar gösteriyor ki, kendini geliştirme arayışı – sınırsız potansiyelinizi kovalama yeteneği ve isteği– doğuştan gelen bir yetenekten ziyade bir zihniyet tarafından yönlendiriliyor. Başka bir deyişle, bu sadece yeteneklilere özgü değil; herkes bunu benimseyebilir.

1998 yılında, o zamanlar Columbia Üniversitesi'nde psikoloji profesörü olan (ve şimdi Stanford Üniversitesi'nde profesör olan) Carol Dweck, zihniyetin ve övgünün motivasyon ve sonuçlar üzerindeki etkisine ilişkin araştırmalarıyla ilgili birkaç çalışma yayınladı. Bunlardan birinde, Dweck ve meslektaşları dört yüz küçük çocuğa bir dizi bulmaca testi uyguladı. İlk bulmacayı tamamladıktan sonra *zekaları* için övülen çocuklar , *çabaları için övülen akranlarına göre bir sonraki test için daha zor bir bulmaca seçme olasılıkları daha düşüktü.* Ergenlerle ilgili bir çalışmada, Dweck ve meslektaşları bir gruba sözel olmayan bir IQ testi uyguladı ve öğrencileri yine ya zekaları ("Çok zeki olmalısın!") ya da çabaları ("Gerçekten çok çalışmış olmalısın!") için övdü. Zekaları için övülen çocuklar daha zor bir problem seti verildiğinde daha kötü performans gösterirken, çabaları için övülen çocuklar ikinci sette daha iyi performans gösterdi. Dahası, zekaları için övülenler daha sonra zorlu yeni görevlerden kaçındılar ve hatta görevlerdeki performansları hakkında yalan söylediler, oysa çabaları için övülenler zorlu görevleri yeni öğrenme fırsatları olarak aradılar.

Uluslararası çok satanlar listesine giren *"Zihniyet: Başarının Yeni Psikolojisi" adlı kitabında Dr. Dweck,* kapsamlı araştırmalarına dayanarak, kendimiz hakkındaki inançlarımızın -özellikle de büyüme, gelişme ve değişme yeteneğimize olan inancımızın- hayatımızın her alanını nasıl etkilediğine dair genelleştirilmiş bir model oluşturdu. Dweck şöyle özetledi: "Yirmi yıldır yaptığım araştırmalar, kendiniz için benimsediğiniz bakış açısının hayatınızı nasıl yaşadığınızı derinden etkilediğini gösteriyor. Olmak istediğiniz kişi olup olamayacağınızı ve değer verdiğiniz şeyleri başarıp başaramayacağınızı belirleyebilir."

Araştırmasına göre, iki temel düşünce biçimi vardır:

1. Sabit zihniyet, yetenek, zeka ve karakterin durağan olduğunu varsayar.
2. Gelişim odaklı zihniyet, yetenek, zeka ve karakterin dinamik olduğunu varsayar.

Sabit zihniyet, birey olarak kim olduğunuzla ilgili her şeyin değişmez, kalıcı olduğuna dair temel bir inanca dayanır. Dr. Dweck'in araştırmasıyla gösterdiği gibi, bu inanç çalışma, yaşam ve hatta aşk biçiminiz üzerinde geniş kapsamlı etkilere sahiptir. Sabit zihniyet, dışsal onay, ödül ve takdire duyulan bir açlığı, başarısızlık ve reddedilme korkusunu ve işler şu anda iyi gitmiyorsa asla iyi gitmeyeceği gibi hatalı bir sonucu yaratır.

Gelişim odaklı zihniyet ise, birey olarak kim olduğunuzla ilgili her şeyin değiştirilebilir olduğuna, samimi çabanın değişimi, büyümeyi ve sürekli gelişmeyi sağlayabileceğine dair temel bir inanca dayanır. Gelişim odaklı zihniyet, içsel motivasyona, girdilere ve sürece odaklanmayı, başarısızlığı öğrenme olarak benimsemeyi ve başlangıç koşullarının nihai sonuçları belirlemediğine dair temel bir inancı beraberinde getirir.

Gelişim odaklı bir zihniyeti benimseyenler, hayatın kaçınılmaz zorluklarıyla olumlu, iyimser ve dirençli bir bakış açısıyla yüzleşmeye hazırdırlar. Kimliklerini tek bir sonuç kümesine çok sıkı bir şekilde bağlamanın tuzaklarından kaçınırlar; bunun yerine kimliklerini, iyileştirme

çabaları ve enerjileri üzerinden geniş bir şekilde temellendirmeyi tercih ederler. İyi şeylerin kusursuz bir şekilde tasarlanmadığını, çaba ile kazanıldığını anladıkları için kişisel ve profesyonel olarak işler üzerinde çalışabilirler. *Mükemmelliğin* masallara özgü olduğu, güzel kusurların olduğu bir dünyada, değişim yeteneklerine inanan, girdilere, sürece ve günlük gelişime odaklananlar her zaman başarılı olmanın bir yolunu bulacaklardır.

Zihinsel Zenginlik, büyüme, öğrenme ve değişme yeteneğine olan bu temel inanç üzerine kuruludur, ancak inanç sadece başlangıçtır. Hank Behar'ın Harvard'da astronomi derslerine katılması ve Phyllis Behar'ın yerel toplum merkezinde resim dersleri alması gibi, zihinsel olarak zengin kişiler bunu her gün eyleme dökerler.

Mahatma Gandhi'nin meşhur sözünde olduğu gibi, "Yarın ölecekmiş gibi yaşa, sonsuza dek yaşayacakmış gibi öğren."

UZAY: BAHÇENIZI BULMAK

Orta yaşlı keşiş, yüzüne ve kel başına yüzlerce elektrik sensörü ve kablo bağlanırken sakin bir şekilde oturuyordu; geleneksel Budist kırmızı ve altın renkli cübbesi, 256 sensörün soluk beyazlığını daha da belirginleştiriyordu.

Matthieu Ricard, hücre genetiği alanında doktora yaptıktan sonra akademik dünyayı terk ederek Hindistan'a yerleşti ve Budist rahip oldu. Bu süreçte Dalai Lama için Fransızca tercümanlık yaptı, çok satan bir yazar oldu ve Fransa'nın Ulusal Liyakat Nişanı'nı kazandı.

Ancak en ilginç başarısı, hakkında konuşmaktan en çok rahatsız olduğu şeydir: Matthieu Ricard dünyanın en mutlu insanıdır.

2000'lerin başlarında Wisconsin Üniversitesi araştırmacıları tarafından yürütülen meditasyonun etkisi üzerine yapılan bir çalışmada, psikolog Richard Davidson, Ricard'dan sensörler ve tellerle kaplıyken meditasyon yapmasını istedi. Dr. Davidson, Ricard'ın beyninin bilinç, dikkat, öğrenme ve hafıza ile bağlantılı olan gama dalgalarını "nörobilim literatüründe daha

önce hiç bildirilmemiş" seviyelerde ürettiğini kaydetti. [7] Ayrıca, izleme, sağ prefrontal korteksine kıyasla sol prefrontal korteksinde artan aktiviteyi belirledi; araştırmacılar bunun Ricard'a yüksek mutluluk kapasitesi kazandıran şey olabileceğini belirtti. Bu bulgular, biraz da yaratıcı gazetecilik yorumuyla birlikte, Matthieu Ricard'ın "Dünyanın En Mutlu Adamı" olarak adlandırılmasına yol açtı.

Ricard bu lakaptan pek hoşlanmasa da (“Gazetecilerin kullanması için iyi bir unvan ama ben ondan kurtulamıyorum. Belki mezar taşımda 'Burada dünyanın en mutlu insanı yatıyor' yazacak”), altta yatan fikir herkesin ilgisini çekmelidir. Meditasyon ve daha geniş anlamda farkındalık pratiği, bilinç, dikkat, öğrenme, hafıza ve mutlulukla ilgili beyin işleyişinde değişikliklere yol açarak daha sağlıklı ve zengin bir yaşama katkıda bulunabilir.

Peki ya on yıllarca günde on iki saat meditasyon yapmayı hayal bile edemeyen bizler için bu ne anlama geliyor (araştırma yapılanlar arasında yaygın bir uygulama)? Keşiş olmayan hepimiz için farkındalık ne anlama geliyor?

Viktor Frankl'a atfedilen ve kaynağı bilinmeyen bir sözü yeniden ifade edecek olursak, gücünüz uyaran ve tepki arasında var olan boşluktadır. Bu fikir –boşluk yaratmak ve *ondan* faydalanmak– kendi keşişvari farkındalığınızın kilidini açmanızı sağlar.

Sürekli bağlantı halinde olduğumuz bir dünyada, boşluk inanılmaz derecede nadirdir.

Gün içinde tek bir anın bile gerçekten size ait olmadığını kaç kez hissettiniz? Uyanıyorsunuz, telefonunuzu alıyorsunuz, bir sürü mesaj ve bildirim alıyorsunuz, işe gidiyorsunuz, toplantıdan toplantıya koşuyorsunuz, eve gidiyorsunuz, e-postaları tararken hızlıca bir şeyler yiyorsunuz ve yatıyorsunuz.

Ya da günün sadece birkaç dakikasını kendinize ayırabildiğiniz, duşta geçirdiğiniz anları kaç kez yaşadınız? Telefon yok, mesaj yok, e-posta yok, hiçbir şey yok; sadece siz, düşünceleriniz ve su. Ve bununla bağlantılı olarak, duştayken kaç kez "aydınlanma anı" yaşadınız? İlişki sorunlarına

yeni bir bakış açısı, bir iş için yaratıcı bir fikir, büyük bir iş projesinde bir aydınlanma anı.

Bu tesadüf değil: *Gücümüz uzayda.*

Uyaran ve tepki arasında boşluk bulunur. Uyaran ve tepki gürültülüdür; girdileri, eylemi ve çıktıları içerir. Boşluk sessizdir; dış girdilerden yoksundur ve herhangi bir çıktı gerektirmez. Durağanlık, yalnızlıktır. Boşluğu, fiziksel olarak yalnız kalmak ve bağlantınızı kesmek için bir yere giderek veya metaforik olarak zihninizde o yere giderek yaratabilirsiniz. Önemli olan gitmenizdir (ve düzenli olarak).

Uzay tembel değildir; aksine, uzay zihin için roket yakıtıdır.

Mekân, düşünmenizi, kendinizi sıfırlamanızı, büyük ve cevapsız sorularla boğuşmanızı, stresi yönetmenizi ve enerjinizi yenilemenizi sağlayan şeydir. Sizi açığa çıkaran ve iç sesinizi dinlemenizi sağlayan şeydir. Zihninizde fikirlerin birleştiği ve kaynaştığı yerdir. Farklı düşünebildiğiniz, sorunlara ilginç yeni yollarla yaklaşabildiğiniz, daha yüksek bir güçle manevi olarak bağlantı kurabildiğiniz veya hayatınızı değiştirebilecek içgörüler geliştirebildiğiniz yerdir.

John D. Rockefeller, tarihin en başarılı ve acımasız iş adamlarından biriydi. Mütevazı başlangıçlardan yola çıkan Rockefeller, Standard Oil'i muazzam küresel erişime ve her türlü dünya işinde büyük etkiye sahip devasa bir holdinge dönüştürdü. Şirketin zirve noktasında, Rockefeller'ın tahmini net serveti 1,4 milyar dolardı; bu rakam o zamanki ABD GSYİH'sının yaklaşık %3'üne denk geliyordu. Rockefeller, yorulmak bilmeyen çalışma etiği ve yoğun programıyla tanınıyordu; imparatorluğundaki anlaşılmaz varlıklar ve işlemler ağının üstesinden gelebilmesinin tek yolu buydu.

Ancak onun ilginç ve dikkat çekici bir alışkanlığı da vardı: Her öğleden sonra bahçelerinde, hiçbir iş, kitap veya not defteri olmadan vakit geçirirdi. Dünyanın en çalışkan ve en güçlü adamlarından biri olan Rockefeller, sadece yürümek ve nefes almak için günde birkaç kez mola verirdi.

Şimdi, elbette, çoğumuz (çeşitli nedenlerden dolayı!) John D. Rockefeller olmayı hedeflemiyoruz, ancak bu hikayenin önemli bir noktası var: Uzay, dünyevi mallarınızdan yüz çevirmek, mecazi (veya gerçek)

Ferrari'nizi satmak ve kendinizi dağlarda bulmak için bir arayışa çıkmakla ilgili değil. Uzay, Rockefeller'ın bahçesinin kendi versiyonunuzu bulmak kadar basit; yavaşlayabileceğiniz ve hayatınıza yeni bir soluk katabileceğiniz bir kaçış noktası.

Mekân kişiseldir ve birçok farklı biçim alabilir:

- Sabahları teknolojiden uzak, on beş dakikalık bir yürüyüş.
- Günlük dua pratiği veya sevilen bir dini metinden okuma
- Akşam yatmadan önce serbest akışlı günlük tutma
- Toplantılar arasında hareket etmek için beş dakikalık molalar.
- Nefes almaya ve iç sese odaklanmak için günlük soğuk suya dalma veya sauna uygulaması.
- Hafif müzik eşliğinde egzersizler, koşular veya bisiklet turları.
- Aktif veya pasif meditasyon ritüelleri
- manevi bir buluşma

Özetle: Kim olursanız olun, nerede olursanız olun veya ne yaparsanız yapın, kişisel zihinsel bahçenizin *alanında* bulunan gücü kucaklayabilirsiniz; bunun için keşiş yemini etmenize gerek yok.

— Üç temel ilkeyi iyice anladıktan sonra, bu ilkeler üzerine inşa etmek ve zihinsel zenginlik dolu bir yaşam geliştirmek için gerekli araçları ve sistemleri sunan Zihinsel Zenginlik Rehberi'ne geçebiliriz.

20.

Zihinsel Zenginlik Rehberi

Başarı Sistemleri

Aşağıda yer alan ZIHINSEL ZENGINLIK REHBERI, zihinsel zenginlik dolu bir yaşamın her bir sütununu inşa etmek için özel, yüksek etkili sistemler sunmaktadır. Bu herkese uyan tek bir çözüm değildir ve her birini okumak zorunda değilsiniz; göz atın ve size en alakalı ve faydalı gelenleri seçin.

Zihinsel Zenginlik Rehberi'nde sunulan başarı sistemlerini değerlendirirken ve uygularken, Zenginlik Puanı testindeki her bir Zihinsel Zenginlik ifadesine verdiğiniz yanıtları kullanarak, en çok ilerleme kaydetmeniz gereken alanlara (*kesinlikle katılmıyorum*, *katılmıyorum* veya *nötr* yanıt verdiğiniz alanlar) odaklanın.

1. Çocuksu bir merak duygusunu düzenli olarak kucaklıyorum.
2. Günlük hayatıma anlam katan ve kısa ve uzun vadeli karar alma süreçlerimi uyumlu hale getiren net bir amacım var.
3. Gelişime odaklanıyorum ve sürekli olarak potansiyelimin tamamına ulaşmak için çabalıyorum.
4. Sürekli değişebileceğime, gelişebileceğime ve uyum sağlayabileceğime dair temel bir inancım var.
5. Düşünmek, kendimi yenilemek, sorularla boğuşmak ve enerji toplamak için kendime alan yaratmamı sağlayan düzenli ritüellerim var.

Zihinsel Gelişim yolculuğunuzda kaçınmanız gereken birkaç yaygın anti-hedef:

- Kendimden daha büyük bir amaçla bağlantı kuramamak
- Doğrudan maddi fayda sağlamayan her türlü öğrenme faaliyetinden vazgeçmek.
- Yeni faaliyetlere ve gelişime yönelirken hayatımdaki tüm alanı kaybediyorum.

İşte zihinsel zenginliği geliştirmek için kanıtlanmış on sistem.

1. Yirmi İki Yaşımda Keşke Bilseydim Dediğim Zihinsel Gelişim İpuçları

2. *Ikigai'nin* Gücü | *Amaç*

3. Takip Haritası | *Amaç*

4. Feynman Tekniği | *Büyüme*

5. Aralıklı Tekrarlama Yöntemi | *Büyüme*

6. Sokratik Yöntem | *Gelişim ve Alan*

7. Düşünme Günü | *Büyüme ve Uzay*

8. Güç Yürüyüşü | *Uzay*

9. Kişisel Enerji Tükenme Ritüeli | *Uzay*

10. Bire Bir Günlük Tutma Yöntemi | *Space*

Yirmi İki Yaşımda Keşke Bilseydim Dediğim Zihinsel Sağlık İpuçları

New York Times'ın çok satanlar listesine giren *Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking* ve *Bittersweet: How Sorrow and Longing Make Us Whole kitaplarının yazarı Susan Cain ile bir işbirliği.*

1. Hayattaki amacınız, yaptığınız işle ilgili olmak zorunda değil. Hayattaki amacınızın büyük veya iddialı olması da gerekmiyor. Hayattaki amacınız sadece *size ait olmalı*.
2. Hayatın sırrı, kendinizi doğru ışık altında konumlandırmaktır. Kimileri için bu, Broadway sahnesinin ışığıdır; kimileri içinse lambayla aydınlatılmış bir masa. Sevdiğiniz ve anlamlı işler yapmak için azim, konsantrasyon ve içgörü gibi doğal yeteneklerinizi kullanın. Sorunları çözün, sanat yapın, derinlemesine düşünün.
3. En iyi konuşmacı olmakla en iyi fikirlere sahip olmak arasında hiçbir ilişki yoktur.
4. Tek seferde bir yaratıcı proje seçin ve onu olabildiğince iyi ve derinlemesine yapın.
5. Mitoloji ve masallardan biliyoruz ki bu dünyada birçok farklı güç türü var. Bir çocuğa ışın kılıcı verilir, diğerine büyücülük eğitimi. Buradaki püf nokta, tüm farklı güç türlerini biriktirmek değil, size bahşedilen gücü iyi kullanmaktır.
6. Geçmişi düşünmek, gelişiminizi beslemenin iyi bir yoludur; ancak geçmişe takılıp kalmak, gelişiminizi engellemenin de iyi bir yoludur. Çoğu insan ya düşünmeye ya da harekete geçmeye meyillidir. Ama hepimizin ikisine de ihtiyacı var.

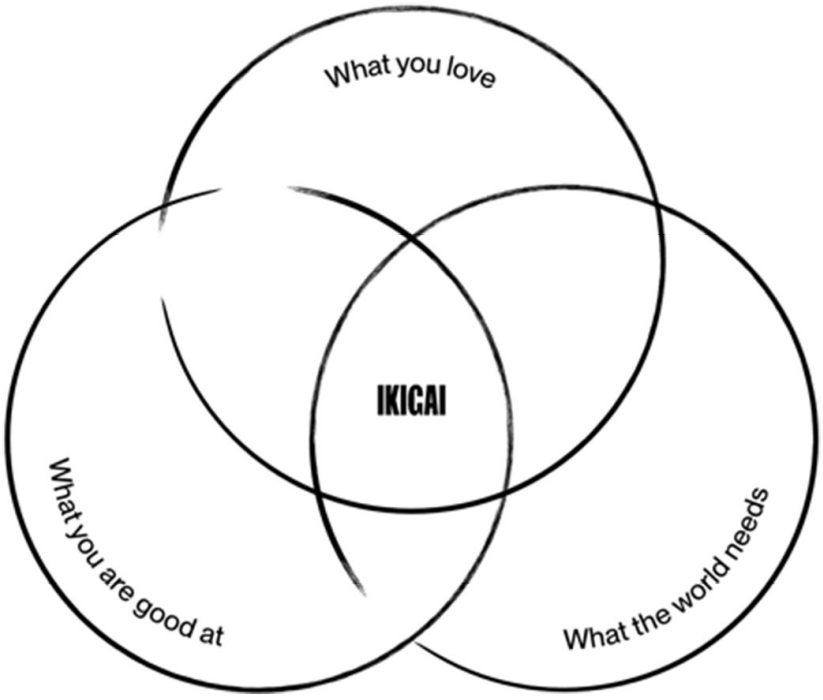
7. Nöroplastisite, deneyimlerin beyninizin yapısını ve işlevini temelden değiştirebileceğini öne sürer. Eylemleriniz ve hareketleriniz fiziksel, zihinsel ve ruhsal gerçekliğinizi şekillendirebilir. Bu güce sahipsiniz.
8. Herhangi bir konuda daha iyi olmak istiyorsanız, bunu otuz gün boyunca günde otuz dakika yapın. İlerlemeyi abartmak kolaydır; her gün biraz özverili çaba yeterlidir. Toplamda dokuz yüz dakikalık çaba, kelimenin tam anlamıyla her şeyde önemli gelişmeler kaydetmeniz için yeterlidir.
9. Yalnızlık önemlidir ve bazı insanlar için nefes aldıkları hava gibidir.
10. Sunuma çok fazla önem veriyoruz, içeriğe ve eleştirel düşünmeye ise yeterince önem vermiyoruz.
11. Yeni bir şey öğrenmeye çalışırken, bunu bir arkadaşınıza veya aile üyenize öğretmeyi deneyin. Onların hangi soruları sorduklarını ve bu soruların bilginizdeki eksiklikleri nasıl ortaya çıkardığını görün. Bu eksiklikleri gidermek için daha çok çalışın. Öğretme eylemi, öğrenmenin en güçlü biçimidir.
12. Okulda *kabuğunuzdan çıkmanız için teşvik edilmiş olabilirsiniz; bu,* bazı hayvanların doğal olarak her yere barınak taşıdığını ve bazı insanların da aynı şekilde olduğunu göz ardı eden, zararlı bir ifadedir.
13. Ayda bir kez kendinizi baş başa yemeğe çıkarın. Yanınızda bir not defteri ve kalem bulundurun, en sevdiğiniz kitabı yanınıza alın ve telefonunuzu çantanızda bırakın. Zihninizin özgürce dolaşmasına izin verin.
14. Acıyı güzelliğe dönüştürme arayışı, sanatsal ifadenin en büyük tetikleyicilerinden biridir.
15. Bir şeyleri hatırlamaya çalışmayı bırakın ve her şeyi yazın. Telefonunuzdaki notlar uygulamasını kullanın veya daha iyisi, küçük bir cep defteri ve kalem taşıyın. Eski usul hala harikalar yaratıyor.

16. Her gece yatmadan önce minnettar olduğunuz üç şeyi yazın. Her sabah uyandığınızda bunlardan birini yüksek sesle söyleyin.
17. Bir ay sonra gerçekten önemli olacağından emin olmadığınız sürece haberleri tüketmeyin. Daha fazla haber tüketmek, dünya hakkında daha az şey anlamanın güvenilir bir yolu haline geldi. Sektörün standardı haline gelen sürekli *"Son Dakika Haberleri!"* akışına değil, yüksek sinyalli içeriklerin daha küçük dozlarına odaklanın.
18. Kurtulamadığınız her türlü acıyı yaratıcı bir sunuma dönüştürün.
19. Yaratıcılığın, acıya gözünün içine bakıp onu başka bir şeye dönüştürme gücü vardır.
20. Hayatınız boyunca binlerce kitap okuyabilirsiniz, ancak sizi derinden değiştirecek olan sadece birkaç kitap olacaktır. Onları her yıl tekrar okuyun. Okudukça kitapla ilgili deneyiminiz değişecek, yeni bakış açıları kazanacaksınız. Ve bunu yapmak, aynı şeye (veya kişiye) tekrar tekrar nasıl aşık olabileceğinizi size hatırlatacaktır.

Amacınızı Nasıl Bulursunuz: *Ikigai'nin Gücü*

TEMEL İLKE: Amaç

Japonya'nın Okinawa adasında yaşayan efsanevi yüz yaşlılar, yaşam amaçlarını tanımlamak için *ikigai* kavramını kullanıyorlar. Siz de bu kavramı basit bir egzersizle kullanarak kendi yaşam amacınızı keşfetmeye başlayabilirsiniz.



İkigai'niz (yaşam amacınız) üst üste binen üç dairenin merkezinde yer alır:

1. **Sevdiğiniz şeyler: Size** hayat veren aktiviteler
2. **İyi olduğunuz şeyler:** Zahmetsizce yaptığınız aktiviteler.

3. **Dünyanın İhtiyaçları:** Günümüz dünyasının sizden beklediği faaliyetler

Boş bir kağıda aşağıdaki soruların cevaplarını yazın:

1. **Sevdiğiniz şeyler:** Hayatınızda hangi aktiviteler veya sorumluluklar size neşe katıyor? En doğal mutluluğu hissettiğiniz anlarda ne yapıyordunuz? Size hayat veren aktivitelerin bir listesini yapın.
2. **Nelerde iyisiniz:** Başkaları için zor olabilecek, sizin için zahmetsiz gelen şeyler nelerdir? Doğuştan ve sonradan edindiğiniz yetenekleriniz nerede öne çıkıyor? Başkaları sizin özellikleriniz veya yetenekleriniz olarak neyi görüyor? Eşsiz yetkinliğe sahip olduğunuz aktivitelerin bir listesini yapın.
3. **Dünyanın İhtiyaçları:** Hayatınızın bu döneminde dünyanız sizden hangi faaliyetlere ihtiyaç duyuyor? Dünyanızı nasıl tanımladığınız, mevsimler boyunca değişecektir. Dünyanız, belirli noktalarda kendiniz ve ailenizden oluşan iç çevrenizle, diğer zamanlarda topluluğunuzun daha geniş çevresiyle ve en geniş anlamda da gerçek dünyayla tanımlanabilir. En yaygın döngüde, *dünya* tanımı dar başlar, zamanla genişler ve sonra tekrar daralır. İlk yıllarda kendinize ve ailenize odaklanabilir, orta yıllarda topluluğa ve daha büyük ölçeğe odaklanabilir ve daha sonraki yıllarda tekrar kendinize ve ailenize dönebilir. Mevcut dünyanızın ihtiyaçlarını karşıladığınızda, bu tanımı bir sonraki seviyeye genişletmekte özgür hissedersiniz. Bu, erken yaşlarında ailelerine bakmak amacıyla hareket eden, finansal olarak başarılı insanların, net bir amaç duygusunu korumak için daha geniş bir dünyaya uyum sağlamaları gerekmesinin temel nedenlerinden biridir. Mevcut dünyanızı tanımlayın ve sizden ihtiyaç duyduğu faaliyetlerin bir listesini yapın.

Üç listenin kesişimi, daha üst düzey yaşam amacınızı keşfetmeniz ve ortaya çıkarmanız için güçlü bir başlangıç noktasıdır. Amacınızın

mesleğinizle bağlantılı olması gerekmediğini unutmayın. Bu alıştırmayı tamamlayın ve tıpkı Okinawalılar gibi *ikigai'nin* gücünden yararlanmaya doğru iyi bir adım atmış olacaksınız.

Hayat Amaçlarınızı Nasıl Seçersiniz: Amaç Haritası

TEMEL İLKE: Amaç

> Günlerimizi nasıl geçirdiğimiz, elbette hayatımızı nasıl geçirdiğimizdir. Bu saatte ve o saatte ne yaptığımız, ne yaptığımızı belirler.
>
> **—Annie Dillard,*Yazarlık Hayatı***

Burada geçireceğiniz zaman sınırlıdır, bu nedenle bu zamandan en büyük getiriyi sağlayacak kişisel ve profesyonel uğraşları seçmek çok önemlidir.

İlgi alanlarınızın ve tutkularınızın peşinden gitmeniz gerektiği yönünde birçok tavsiyeyle karşılaşacaksınız, ancak ben bu tavsiyeyi her zaman biraz yanıltıcı bulmuşumdur. Bu kelimeler – *ilgi alanları* ve *tutkular* – gerçekten ne anlama geliyor? Bilmiyorum sizde durum nasıl, ama ben kendime yalan söyleyip iyi olduğum şeylere ilgi duyduğumu söyleme eğilimindeyim, bu yüzden ilgi aldatıcı olabilir. Ve *tutku* ağır bir terim, hayatım söz konusu olduğunda doğru bir şekilde uyguladığımdan asla tam olarak emin olamıyorum.

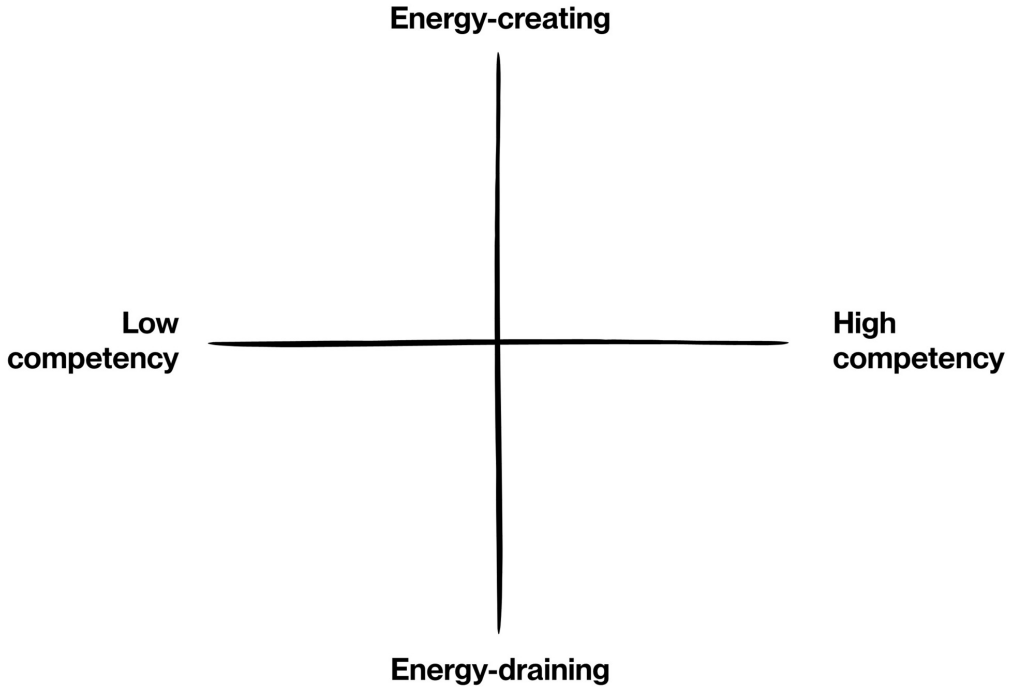
Çözümüm şu: İlgi alanlarına veya tutkulara değil, enerjiye odaklanıyorum. Enerjinizi takip edin, çünkü o gerçekten kıt bir kaynaktır. Bir şeye enerjiniz olduğunda, ona derinlemesine dalarsınız, büyümek için çabalarsınız, ondan yaşam kazanırsınız. Sizi besler.

Hayatınızın en büyük sorusunu düşünürken—zamanımı nasıl geçirmeliyim?—enerji, değerlendirmenizin merkezinde yer almalıdır. Ben, hayatıma en çok neşe ve büyük ödüller getirme olasılığı yüksek olan uğraşları belirlemek için *"uğraş haritalama"* adını verdiğim bir egzersiz kullanıyorum.

İşte nasıl çalıştığı (ve hayatınızı değiştirmek için nasıl kullanabileceğiniz):

Adım 1: Haritanızı Oluşturun

Takip haritası, x ekseninde yetkinlik seviyesi (düşükten yüksek yetkinliğe) ve y ekseninde enerji (enerji tüketenden enerji üretene) bulunan boş bir ikiye iki matristir.



Terimleri aşağıdaki gibi tanımlıyorum:

- **Enerji yaratan:** Hayatınıza enerji katan bir uğraş; bu aktiviteler size enerji dolu hissettirir, içinizi doldurur.
- **Enerji tüketen:** Hayatınızdan enerjiyi tüketen bir uğraş; bu aktiviteler sizi bitkin hissettirir, enerjinizi tamamen tüketir.
- **Yüksek yeterlilik:** Becerikli olduğunuz, zahmetsizce gerçekleştirdiğiniz bir alan.
- **Düşük yeterlilik:** Acemi olduğunuz bir alan; bu aktiviteler size zorlayıcı geliyor.

İlk adım, hem kişisel hem de profesyonel uğraşlarınızı bu matrise yerleştirmektir. Bu alıştırma için uğraşlar genel olarak (örneğin, strateji danışmanlığı) veya spesifik olarak (örneğin, pazar araştırması) tanımlanabilir. Bu adım, hem şu anda meşgul olduğunuz uğraşları hem de gelecekte denemeyi düşündüğünüz uğraşları içermelidir.

Şu anda meşgul olduğunuz uğraşlar için:

- **Enerjinizi belirleyin:** Bu uğraşla meşgulken nasıl hissediyorsunuz? Sonrasında nasıl hissediyorsunuz? Bu uğraşı size hayat veriyor mu?
- **Yeterlilik değerlendirmesi:** Yeterlilik seviyeniz hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu konuda sizinle birlikte çalışan diğer kişilerden de yeterlilik seviyeniz hakkındaki dürüst görüşlerini alın.

Yanıtlarınıza ve diğerlerinden toplanan bilgilere dayanarak, her bir mevcut uğraşıyı enerji ve yetkinlik seviyelerine göre tabloya yerleştirin.

Şu anda meşgul olmadığınız uğraşlar için:

- **Bilgi toplayın:** Bu uğraşlarla ilgilenen insanlarla konuşun. Enerjinizin temel bir tahminini oluşturmak için onlardan uğraşların ayrıntıları hakkında bilgi alın. Bir uğraşın yüzeysel görünümünün doğru olmayabileceğini unutmayın; avukat olmanın harika olduğunu düşünebilirsiniz, ancak bunu televizyondaki rol versiyonuna mı yoksa gerçekte gereken günlük çalışmaya mı dayanarak düşünüyorsunuz? Sadece yüzeysel bilgilere değil, belirli bir uğraştaki günlük işleyişin gerçek altta yatan ayrıntılarına da odaklanmaya çalışın.
- **Deney:** Doğru uğraşları seçmek deneme yanılma yöntemini gerektirir. Bir gününüzü o aktivite veya uğraşla geçirerek, o aktiviteye veya uğraşa olan enerjinizi daha iyi anlayın. Birini gözlemleyerek deneyin; yeni rolü deneme amaçlı üstlenin. Küçük, geri döndürülebilir eylemler yoluyla daha derin bilgiler edinin.

- **Düşük yeterlilik varsayımı:** Herhangi bir yeni uğraş veya aktiviteye başlarken, düşük (veya orta) bir yeterlilik seviyesiyle başlayacağınızı varsaymak doğru olur. Aksini kanıtlayacak deliller üretene kadar bu güvenli bir varsayımdır.

Tartışmalardan ve denemelerden elde edilen bilgilere dayanarak, her bir potansiyel faaliyeti enerji ve yetkinlik seviyelerine göre şebekeye yerleştirin.

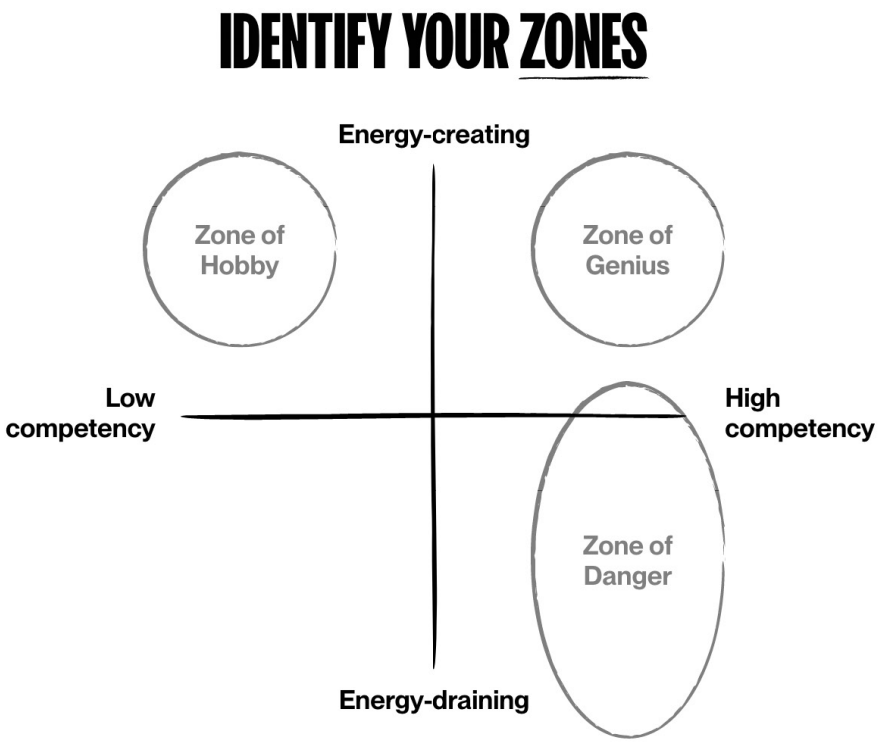
Harita üzerinde karakterler yer aldığında, 2. adıma geçebilirsiniz.

Adım 2: Bölgelerinizi Belirleyin

Takip haritanızda dikkate almanız gereken üç önemli bölge vardır:

1. **Deha Bölgesi:** Yazar Gay Hendricks , *2010 yılında yayımlanan "Büyük Sıçrama"* adlı kitabında, mükemmel yetkinliğe ve yüksek ilgi veya tutkuya sahip olduğunuz uğraşlar aralığı olarak tanımlanan Deha Bölgesi fikrini ortaya attı. Benim uğraş haritası matrisim bağlamında, Deha Bölgesi'ni yetkinliğinizin ve enerjinizin kesiştiği sağ üst çeyrek olarak değerlendiririm. Burası sizin vaat edilmiş topraklarınız, hem profesyonel hem de kişisel olarak zamanınızın çoğunu ideal olarak geçireceğiniz uğraşların en uygun noktasıdır.
2. **Hobi Alanı:** Bu, hayatınızda enerji yaratan ancak yetenek seviyenizin düşük olduğu uğraşlar yelpazesidir. İdeal olarak zamanınızın ikinci en büyük bölümünü burada geçirmelisiniz. Bazı uğraşların bu Hobi Alanı'nda kalması sorun değil (bazı şeylerde kötü olmak sorun değil!), ancak çok enerji duyduğunuz uğraşların, onlarda geliştikçe yavaş yavaş sağa doğru kaydığını göreceksiniz. Hobi Alanı'nda başlayan uğraşlar genellikle zamanla Deha Alanı'nda son bulur.
3. **Tehlike Bölgesi:** Bu, enerjinizi tüketen ancak yetkinlik seviyenizin daha yüksek olduğu uğraşlar aralığıdır. Burada zaman geçirmek tehlikelidir çünkü performansınız hakkında olumlu geri

bildirim alacaksınız ve sonuç olarak burada daha fazla zaman geçirmeye teşvik edileceksiniz. Amaç, bu aktivitelerin tuzağından kaçınmak veya onları hayatınız için daha fazla enerji üreten yollar bulmaktır.



Not: Sol alt çeyrek, enerji tüketici ve düşük beceri gerektiren uğraşlar nedeniyle genellikle kaçınılması gereken ölü bölge olarak kabul edilir. Bununla birlikte, bir şeyde geliştikçe enerji üretmeye başlayan durumlar da vardır (örneğin, birçok acemi koşucu kondisyonlarını geliştirdikçe koşmaya aşık olur), bu nedenle bu uğraşları tamamen göz ardı etmek kötü bir fikir olabilir.

Yetkinliğiniz geliştikçe bir uğraşın enerji verici hale gelme olasılığını değerlendirmek için kendinize şu soruyu sorun: "Bunun iyi versiyonunu seviyor muyum?" Başka bir deyişle, kendinizi bu uğraşta mütevazı veya gelişmiş bir yetkinlik seviyesinde hayal ederseniz, size enerji veriyor mu?

3. Adım: Zamaninizi Ayarlayin

Çeşitli uğraşları haritaya yerleştirip temel bölgelerinizi belirleyerek, zamanınızı hangi uğraşlara ayırmanız gerektiğine dair bir fikir edinmiş oldunuz.

Değişiklikler bir gecede gerçekleşmeyecek; amaç, kademeli iyileştirmelere doğru yavaş yavaş ilerlemektir:

1. Zamanınızın büyük çoğunluğunu yetenek alanınızdaki uğraşlarla geçiriyorsunuz.
2. Kalan zamanınızı Hobi Alanınızdaki uğraşlarla geçirirsiniz.
3. Tehlike Bölgenizde takip faaliyetlerine harcadığınız süreyi en aza indirin.
4. Ölü bölgedeki takip sürelerini hesaba katmayın (önceki notta belirtilen testi geçenler hariç).

Bir şirkette çalışıyorsanız, en iyi yaklaşım, ekipleriniz ve yöneticilerinizle hedef haritanız ve alanlarınız hakkında açık ve dürüst bir konuşma yapmaktır. Liderlik rolündeyseniz, tüm ekibi benzer bir çalışma yapmaya teşvik edin; herkesin hedef haritasıyla, yapbozun parçalarını bir araya getirmek daha kolay hale gelir. Bakış açılarınızı anlamayan bir şirket veya yöneticiyle duvara tosluyorsanız, değişim zamanı gelmiş olabilir. Piyasa, sonunda yeteneklerin çalışanların en yüksek performans ve işlevlerinde gelişebilecekleri yerlere serbestçe akmasına izin vererek hangi şirketlerin hayatta kalacağını belirleyecektir.

Tek başınıza çalışıyorsanız, günlük aktivitelerinizin ve uğraşlarınızın hangi alanlara girdiğine dair kendinize karşı dürüst olun. Yetenek alanınızda geçirdiğiniz zamanı en üst düzeye çıkarmak için dış kaynak kullanımında acımasız olun. Sonuçlarınız ve performansınız yeteneğinizle doğru orantılı olarak gelişecektir.

Doğru uğraşları seçmek, daha anlamlı, tatmin edici, üretken ve başarılı bir hayata giden doğrudan bir yoldur. Enerjinizi takip etmeyi öğrenin ve yanlış yollara sapmazsınız. Uğraş haritası egzersizini yapın ve zamanınızı

en büyük ödülleri sağlayan uğraşlara yatırdığınız bir dünyaya doğru yavaş yavaş ilerlemeye başlayın.

Her Şeyi Nasıl Öğrenebilirsiniz: Feynman Tekniği

TEMEL UNSUR: Büyüme

Richard Feynman, 1918'de New York'ta doğmuş Amerikalı bir teorik fizikçiydi. Feynman çok geç konuşmaya başlamıştı—üç yaşına kadar tek kelime etmemişti—ancak genç yaşta bile son derece gözlemci ve zeki olduğu açıktı. Ailesi, fikir birliğine varmayan düşünceye değer veriyordu; genç Richard'ı sürekli soru sormaya ve bağımsız düşünmeye teşvik ettiler. Feynman, gençlik yıllarında ileri matematik öğrendi ve Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nden lisans, Princeton Üniversitesi'nden ise doktora derecesi aldı. Kuantum elektrodinamiği alanındaki çalışmalarıyla ünlendi ve bu alana yaptığı katkılardan dolayı 1965 yılında Nobel Fizik Ödülü'nü aldı.

Richard Feynman şüphesiz zekiydi. Ama dünyada çok sayıda zeki insan var. Feynman'ın gerçek dehası, karmaşık fikirleri basit ve zarif yollarla aktarabilme yeteneğiydi. Karmaşıklığın ve teknik terimlerin genellikle derin bir anlayış eksikliğini gizlemek için kullanıldığını gözlemlemişti.

Feynman tekniği, herhangi bir konuyu derinlemesine anlamanıza yardımcı olmak için öğretimi temel alan ve sadeliği önceliklendiren bir öğrenme modelidir.

Bu, dört temel adımı içerir:

1. Ortamı hazırlayın.
2. Öğretmek.
3. Değerlendirin ve inceleyin.
4. Organize et, ilet ve gözden geçir.

Şimdi her adımı tek tek ele alalım:

Adım 1: Ortamı Hazırlayın

Boş bir sayfanın üstüne öğrenmek istediğiniz konuyu yazın ve o konu hakkında bildiğiniz her şeyi not edin.

Konuyla ilgili araştırma ve öğrenme sürecine başlayın:

- Dersleri dinleyin.
- Okumak.
- Videoları izleyin.
- Diğerleriyle tartışın.
- Yaparak pratik yapın.

Önce genel hatlarıyla başlayın, sonra derinlemesine ilerleyin.

Adım 2: Öğretin

Konuyu temelden anlamayan birine konuyu öğretmeye çalışın. Bu kişi bir arkadaş, eş, meslektaş veya sınıf arkadaşı olabilir. Tek şart, konuya yabancı olduğunu düşündüğünüz biri olmasıdır.

Bu adımda, öğrenilenleri özetlemeniz ve basitleştirmeniz gerekiyor. Teknik terimlerden ve kısaltmalardan kaçının.

Not: Öğreteceğiniz bir kişi yoksa, bunu başka boş bir sayfada yapın. Konu hakkında bildiğiniz her şeyi yazın, ancak sanki bir çocuğa açıklıyormuş gibi davranın. Basit bir dil kullanın.

3. Adım: Değerlendirme ve İnceleme

Dürüst bir değerlendirme yapabilmek için geri bildirim isteyin ve performansınız üzerinde düşünün:

- Konuyu daha önce hiç tanımayan birine ne kadar iyi açıklayabildiniz?
- Bu kişi hangi soruları sordu?
- Nerede sinirlendiniz?
- Teknik terimlere nereden başvurdunuz?

Bu sorulara vereceğiniz cevaplar, anlayışınızdaki eksiklikleri ortaya çıkaracaktır.

1. adıma geri dönün ve boşlukları doldurmak için daha fazla çalışın.

4. Adım: Organize Etme, İletme ve Gözden Geçirme

Konuya dair zarif ve sade anlayışınızı net ve etkileyici bir öykü veya anlatı haline getirin. Bunu birkaç kişiye daha aktarın, ardından tekrarlayın ve gerektiği gibi geliştirin. Konuya dair yeni ve derin anlayışınızı gözden geçirin.

Feynman tekniği, herhangi bir şeyi öğrenmek için güçlü bir çerçevedir. En iyi girişimciler, yatırımcılar ve düşünürler, farkında olsunlar ya da olmasınlar, bu tekniği kullanmışlardır! Onların ortak dehası, karmaşıklığı aşma ve fikirleri basit, anlaşılabilir şekillerde aktarma yeteneğidir.

İşleri gereğinden fazla karmaşıklaştırmak ve insanları korkutmak kolaydır; bunu yapan insanları hepimiz tanıyoruz. Ama aldanmayın; karmaşıklık ve teknik terimler genellikle derinlemesine bir anlayış eksikliğini gizlemek için kullanılır.

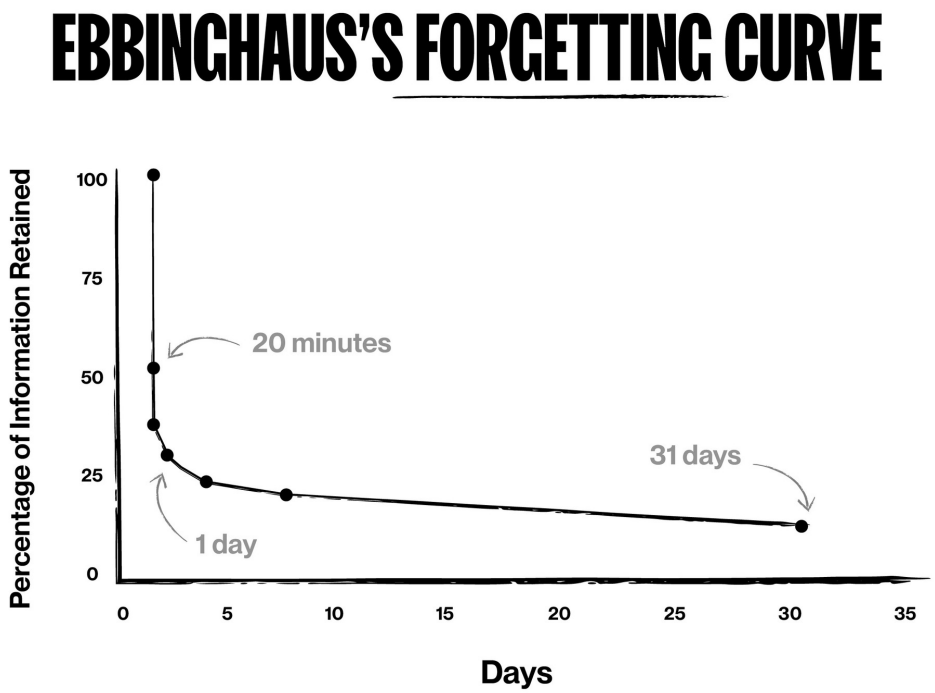
Feynman tekniğini kullanın: Sadeliğin içinde güzelliği bulun.

Her Şeyi Nasıl Akılda Tutarsınız: Aralıklı Tekrarlama Yöntemi

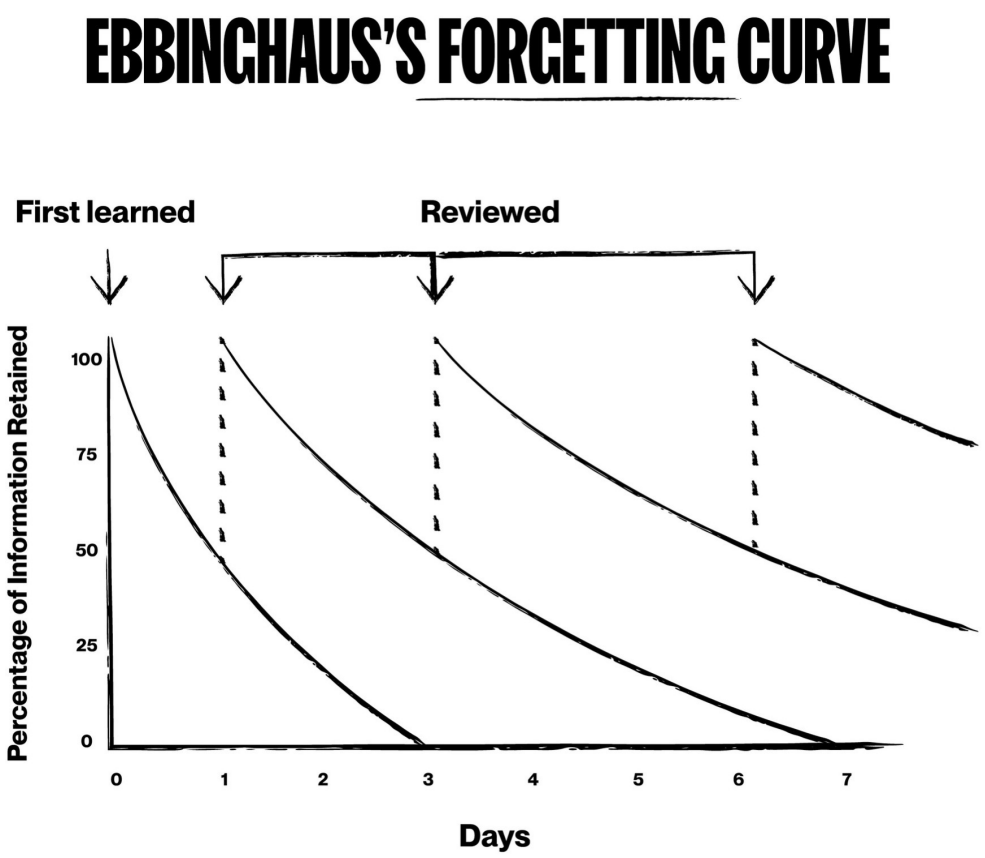
TEMEL UNSUR: Büyüme

Aralıklı tekrar yöntemi, yeni bilgileri akılda tutmanıza yardımcı olmak için bilişsel bilimden yararlanır. Beynimizin kısa süreli hafızayı uzun süreli hafızaya dönüştürme şekline dayanır. Aralıklı tekrar yönteminde, bilgiler uzun süreli hafızaya yerleşene kadar artan aralıklarla tüketilir.

Alman psikolog Hermann Ebbinghaus, aralıklı tekrarlamanın hafıza tutma üzerindeki etkisini ilk belirleyen kişidir. 1885 tarihli bir makalesinde Ebbinghaus Unutma Eğrisi'ni (EFC) formüle etmiştir. EFC, yeni öğrenilen bilgilerin üstel kaybını haritalandırır.



Ebbinghaus, yeni öğrenilen bilgilerin her gözden geçirilmesinde EFC'nin başlangıç noktasına sıfırlandığını ancak *daha yavaş bir düşüşle gerçekleştiğini gözlemledi.* Aralıklı tekrarlar, hafıza tutma düşüş eğrisini düzleştirme etkisine sahipti.



Bu neden işe yarıyor? Beyninizi bir kas olarak düşünün; her tekrar o kasın bir kasılmasıdır. Tekrarlar arasındaki aralıkları sürekli artırarak, kası sürekli olarak daha zorlayıcı bir yükle zorluyorsunuz. Bu da kasın büyümesini sağlıyor.

Aralıklı tekrarlama yöntemini şu şekilde uygulayabilirsiniz:
Diyelim ki SABAH saat 8:00'de yeni bir bilgi edindiniz.

Şimdi tekrarlara başlayın:

- SabahTEKRAR 1: 9:00 (bir saat sonra)

- Öğlen TEKRAR 2: 12:00 (üç saat sonra)
- 18:00 TEKRAR 3: (altı saat sonra)
- Sabah TEKRAR 4: 6:00 (on iki saat sonra)

Ve böyle devam eder. Hafıza, giderek artan aralıklarla pekiştirilir. Bir dahaki sefere yeni bilgileri hatırlamaya çalışırken, bilimsel olarak desteklenen aralıklı tekrarlama yöntemini kullanın. İşe yarıyor.

Farklı Düşünmeyi Öğrenmek: Sokratik Yöntem

TEMEL UNSURLAR: Büyüme ve Alan

2009 yılında Stanford işletme profesörü Tina Seelig, *"20 Yaşındayken Keşke Bilseydim"* adlı kitabında yaptığı ilginç bir deneyi anlattı. Seelig, sınıfını on dört takıma ayırdı ve her birine bir meydan okuma verdi: Her grup beş dolarlık başlangıç sermayesi alacak ve iki saat içinde mümkün olduğunca çok para kazanacaktı. Meydan okumanın sonunda, her grup yaklaşımları ve sonuçları hakkında sınıfa kısa bir sunum yapacaktı.

Bu zorlukla karşılaşıldığında, çoğu katılımcı takas gibi doğrusal, mantıklı bir yaklaşım benimseyecektir. Bu seçenekler, beş dolarlık başlangıç sermayesi üzerinden mütevazı bir getiri sağlayacaktır.

Orijinal deneydeki birkaç grup, beş doları tamamen görmezden gelerek, kendilerine ayrılan iki saatlik süre içinde mümkün olduğunca çok para kazanmanın yollarını düşündüler:

- Şehrin en iyi restoranlarında rezervasyon yaptırdım ve sattım.
- Kampüs merkezinde bisiklet lastiklerini tanesi bir dolara şişirdim.

Bu gruplar, başlangıçta yatırdıkları beş dolardan daha iyi bir getiri elde ettiler.

Kazanan grup da parayı görmezden geldi, ancak tamamen farklı bir yaklaşım benimsedi. En değerli varlığın para veya yarışma için verilen iki saat değil, Stanford öğrencilerinden oluşan bir sınıfın önünde sunum yapma süresi olduğunu fark ettiler. Bu varlığın değerini içselleştirerek, Stanford öğrencilerini işe almak isteyen bir şirkete sunum süresini 650 dolara sattılar ve 5 dolarlık başlangıç sermayesine karşılık muazzam bir getiri elde ettiler.

Kaybeden gruplar doğrusal, mantıklı düşüncelerle hareket ettiler ve doğrusal, mantıklı bir sonuca ulaştılar. Kazanan grup ise farklı düşündü.

Sokratik sorgulama (veya Sokratik yöntem), altta yatan varsayımları ve mantığı ortaya çıkarmak ve doğrulamak için eleştirel düşünmeyi teşvik eden sorular sorma ve cevaplama sürecidir.

Bunu uygulamaya geçirmek için şu genel yapıyı izleyin:

- Açık uçlu sorularla başlayın.
- Bu sorulara dayanarak fikirler önerin.
- Bu fikirleri aşamalı sorularla irdeleyin.
- En iyi fikirler ortaya çıkana kadar tekrarlayın.

Sokratik sorgulama yöntemini farklı düşünmek için nasıl uygulayabileceğiniz aşağıda açıklanmıştır:

- **Sorular sormaya başlayın:** Çözmeye çalıştığınız sorun nedir? Çoğu zaman yanlış sorunu çözmeye çalışarak zaman ve enerji harcarız. Çözmeye çalışmadan önce doğru sorunu belirleyin. İşletme okulundaki öğrenciler için yanlış sorun, beş dolarla en çok parayı nasıl kazanacaklarıydı; doğru sorun ise, egzersiz için ayrılan süre içinde en çok parayı nasıl kazanacaklarıydı.
- **Sorun hakkındaki mevcut düşüncelerinizi ortaya koyun:** Hipoteziniz nedir? Bu düşüncenin kökeni nedir?
- **Hedefli sorular için söz hakkı verin:** Bunu neden düşünüyorsunuz? Düşünceniz çok mu belirsiz? Neye dayanıyor?
- **Orijinal düşüncenin altında yatan varsayımları sorgulayın:** Bunun doğru olduğuna neden inanıyorsunuz? Doğru olduğunu nereden biliyorsunuz? Yanlış olduğunuzu nasıl anlarsınız? Bir sorun hakkındaki inançların kaynağını belirleyin. Bunların bütünlüğünü ve geçerliliğini değerlendirirken acımasız olun.
- **Düşünceyi desteklemek için kullanılan kanıtları değerlendirin:** Elinizde hangi somut kanıtlar var? Ne kadar

güvenilirler? Gizli hangi kanıtlar olabilir?

- **Yanlış yapmanın sonuçlarını anlayın:** Bir hata hızla düzeltilebilir mi? Bu hatanın maliyeti ne kadar? Her zaman risklerin farkında olun.
- **Olası alternatifleri değerlendirin:** Hangi alternatif inançlar veya bakış açıları mevcut olabilir? Neden daha üstün olabilirler? Başkaları neden bunların doğru olduğuna inanıyor? Sizin bilmediğiniz neyi biliyorlar? Bunları kendi değerlerine göre değerlendirin ve onlar hakkında da aynı temel soruları sorun.
- **Yakınlaştırdıktan sonra, uzaklaştırın:** İlk düşünceniz neydi? Doğru muydu? Değilse, nerede hata yaptınız? Bu süreçten, düşünmedeki sistemik hatalar hakkında hangi sonuçları çıkarabilirsiniz? İşletme okulu deneyinde, bu doğru problemi belirlemek için soru sormaya zaman ayırmak, grubun elindeki kaynaklar hakkında farklı düşünmesini ve nihayetinde daha yaratıcı bir çözüm bulmasını sağladı.

Sokratik sorgulama zaman alır. Düşük maliyetli, kolayca geri alınabilen kararlarda kullanılmamalıdır. Ancak işinizde, kariyerinizde veya hayatınızda asimetrik ödüller potansiyeli olan yüksek riskli bir kararla karşılaştığınızda, bu egzersizi yapmaya değer. Farklı düşünmenizi ve asimetrik, risk ayarlı getiriler üretme olasılığı en yüksek olan yolu ortaya çıkarmanızı sağlayacaktır.

Yeni Büyümenin Kilidini Açmanın Yolları: Düşünme Günü

TEMEL UNSURLAR: Büyüme ve Alan

1980'lerde Bill Gates, "Düşünme Haftası" adını verdiği yıllık bir geleneğe başladı. Gates, kendini ücra bir yere kapatır, iletişimi keser ve bir hafta boyunca kendini okumaya ve düşünmeye adardı.

Gates için Düşünme Haftası, yaratıcı olmak ve düşüncelerini yeni bir derinlik ve genişlikle geliştirmek için bir fırsattı. Bu hafta, sıradan bir iş gününün taleplerinden uzaklaşmasına ve daha büyük resme odaklanmasına olanak sağladı.

Eğer benim gibiyseniz, düşünmeye ayıracak koca bir haftanız yoktur, ancak benzer bir temel vizyona sahip bir şeyi uyarlayabilirsiniz.

Düşünme Günü benim uyarlamamdı.

Her ay bir gününüzü, günlük profesyonel taleplerinizden uzaklaşmak için ayırın:

- Kendinizi (zihinsel veya fiziksel olarak) izole edin.
- Otomatik yanıt mesajı gönderin.
- Tüm cihazlarınızı kapatın.

Amaç: Tüm günü okuyarak, öğrenerek, günlük tutarak ve *düşünerek geçirmek.*

Bunu yaparak, daha geniş bir perspektiften bakmak, zihninizi açmak ve büyük resmi yaratıcı bir şekilde düşünmek için kendinize boş zaman yaratmış olursunuz.

Düşünme Günü için olmazsa olmaz araçlar:

- Defter ve kalem
- Okumak istediğiniz kitaplar/makaleler
- Gözlerden uzak bir konum (evde, kiralık evde veya dışarıda)
- Zihninizi harekete geçirecek düşünme soruları

Özellikle faydalı bulduğum sekiz düşünme sorusu:

1. Şu anki tipik günümü yüz gün boyunca tekrarlasaydım, hayatım daha iyi mi olurdu yoksa daha mı kötü?
2. İnsanlar bir hafta boyunca davranışlarımı gözlemleselerdi, önceliklerimin ne olduğunu söylerlerdi?
3. Eğer hayatımın filmi çekilseydi, izleyiciler şu anda bana ne yapmamı haykırırlardı?
4. Antilop mu avlıyorum (büyük ve önemli sorunlar) yoksa tarla faresi mi (küçük ve acil sorunlar)?
5. Daha az iş yaparak nasıl daha iyi sonuç alabilirim?
6. En güçlü inançlarım neler? Bu inançlarımı değiştirmem için ne gerekir?
7. Şimdi bildiğim ve beş yıl önce bilmeyi çok istediğim birkaç şey nedir?
8. Beş yıl önce yaptığım ve bugün utandığım eylemler nelerdi? Bugün yaptığım ve beş yıl sonra utanabileceğim eylemler neler?

Sekiz saatlik bir zaman dilimini, altmış dakikalık odaklanma bloklarına bölmeyi ve aralarda yürüyüşler yapmayı hedefliyorum.

Hız takıntılı bir dünyada, yavaşlamanın faydaları çok geniştir. Size şunları sağlar:

- Enerjiyi geri kazanın
- Gözden kaçırdığınız şeylere dikkat edin.
- Hareketlerinizde daha dikkatli olun.
- En yüksek kaldıraç etkisine sahip fırsatlara odaklanın.
- Yavaş hareket ederek hızlı hareket edin.

Düşünme Günü yardımcı olabilir. Bir deneyin ve bilinçli yalnızlığın faydalarını yaşayın.

Yeni Alan Nasıl Oluşturulur: Güçlü Yürüyüş

SÜTUN: Uzay

Hayatınızda daha fazla alan bulmak ve bu alanı benimsemek için kullanabileceğiniz basit ve tamamen ücretsiz bir araç var: yürüyüş.

Filozoflar, zihinsel berraklık, yaratıcılık ve iyileşme için yürüyüşün gücünü uzun zamandır biliyorlar. Aristoteles, ders verirken veya sohbet ederken yürümeye eğilimli olduğu için, kelime anlamı "yürüyen" veya "gezinmeye meyilli" olan Peripatetik felsefe okulunu kurdu. Danimarkalı filozof Søren Kierkegaard şöyle yazmıştır: "Her şeyden önce, yürüme isteğinizi kaybetmeyin. Her gün kendimi iyi hissetmek için yürüyorum ve her türlü hastalıktan yürüyerek uzaklaşıyorum. En iyi düşüncelerime yürüyerek ulaştım ve yürüyüp uzaklaşılamayacak kadar ağır bir düşünce bilmiyorum."

Yürümenin faydalarına dair bu bilgiler sadece anekdotlardan ibaret değil; geniş ve giderek büyüyen bir bilimsel araştırma külliyatıyla destekleniyor:

- Stanford araştırmacıları, öğrencilerin yürüyüşler sırasında ve sonrasında yaratıcı, farklı düşünme becerilerini ölçen testlerde önemli ölçüde daha iyi performans gösterdiklerini buldu. Aslında, yürüyüş yaratıcı düşünmeyi ortalama yüzde 60 oranında artırdı ve faydaları yürüyüşün kendisinden çok daha uzun sürdü. [8]
- Illinois'deki araştırmacılar, çocukların yirmi dakika sessizce oturmaya kıyasla yirmi dakika yürüdükten sonra bilişsel performanslarında iyileşme olduğunu buldu. [9]
- Hong Kong Üniversitesi araştırmacıları, biriyle yan yana yürürken konuşmanın daha derin bir bağlantı duygusuna yol açtığını ve bu

durumun yürüyerek yapılan toplantıların aslında daha iyi sonuçlar doğurabileceğini gösterdi. [10]

- Haziran 2021'de *NeuroImage'da* yayınlanan bir çalışma, günlük yürüyüşün yaşlı yetişkinlerde beyaz madde plastisitesini iyileştirebileceğini, yani hafıza tutma eğrilerinin iyileştiğini öne sürdü. [11]

Yürümenin faydaları son derece açık. Anında zihinsel alan yaratacak, yaratıcılığınızı artıracak, stresi azaltacak ve genel zihinsel sağlığınızı iyileştirecek tek bir alışkanlık edinmek istiyorsanız, o da günlük yürüyüştür.

Günlük rutininize kısa ve uzun yürüyüşler eklemenin yollarını bulun:

- Toplantılar arasında, yemekten sonra veya önemli bir sunumdan önce beş dakikalık bir yürüyüş yapın.
- Sabah ilk iş olarak on beş dakikalık bir yürüyüşe çıkın. Güneş ışığı, hareket ve temiz hava, ruh haliniz, sirkadiyen ritminiz, metabolizmanız, sindiriminiz ve daha birçok şey üzerinde doğrudan olumlu bir etkiye sahiptir.
- Vaktiniz olduğunda daha uzun, pasif, teknoloji içermeyen yürüyüşlerin tadını çıkarın. Bu yürüyüşler otuz ila altmış dakika sürer ve yavaş, rahat bir tempoda, hiçbir teknoloji kullanılmadan yapılır. Zihninizin özgürce dolaşmasına izin verin. Düşüncelerinizin birbirine karışmasına izin verin. Aklınıza gelen ilginç şeyleri not etmek için küçük bir cep defteri getirmenizi öneririm (bu mutlaka olacaktır!).

Düşüncelerinizle yürümek, hepimizin ücretsiz olarak kullanabileceği, son derece güçlü bir alan yaratma aracıdır.

Net Sınırlar Nasıl Oluşturulur: Kişisel Enerji Tükenme Ritüeli

SÜTUN: Uzay

İş bitiminde dinlenme ritüeli, zihinsel ve fiziksel olarak profesyonel gününüzün sonunu işaretleyerek hayatınızda yer açan, belirli bir eylem ve davranış dizisidir. Bu fikir, on yıldan uzun bir süre önce bu konu hakkında bir blog yazısı kaleme alan yazar Cal Newport'tan kaynaklanmıştır.

Sabit sıralamamın bir örneği şöyle görünebilir:

- İşlem gerektiren son talepler için e-postalarınızı kontrol edin.
- Ertesi gün için takviminizi ve görev listelerinizi kontrol edin.
- Ertesi sabahki öncelikli işler için on beş dakika hazırlık yapın.
- Gece için tüm uygulamaları ve teknolojik cihazları kapatın.

Gözlemlediğim kadarıyla, cihazları kapatma ritüelinin faydaları şunlardır:

- **Net sınırlar:** Ritüel, profesyonel ve kişisel faaliyetleri birbirinden ayıran net sınırlar oluşturur. Sınırın her iki tarafında da daha fazla var oluruz.
- **Sabah verimliliğinde artış:** Sabah rutinimin bir parçası olarak ertesi sabah için biraz hazırlık yapmaya başladığımdan beri, ertesi günün ilk işinde verimliliğimde belirgin bir artış fark ettim. Güne hızlı bir başlangıç yapmaya hazırım.
- **Zihinsel sağlığımda iyileşme:** Cihazlardan tamamen uzaklaştıktan sonra akşamları kendimi çok daha iyi hissediyorum. Eşim ve oğlumla daha çok vakit geçirebiliyorum, gelen rastgele

bildirimler konusunda endişelenmiyorum ve daha hızlı uyuyabiliyorum.

Kendi tasarımınızı oluşturmak için şu üç temel unsuru göz önünde bulundurun:

1. **Son görevleri tamamlayın:** Günün görevlerini kapatmak ve tamamlamanız gereken hiçbir şey kalmadığından emin olmak için yapmanız gereken son kontroller nelerdir? Çoğu kişi için bu, e-postaları ve Slack'i hızlıca kontrol etmeyi ve açık projeleri gözden geçirmeyi içerir.
2. **Yarın için hazırlık yapın:** Yarın için öncelikli odak noktalarınız neler? İşe başladığınızda ilk olarak hangi görevde ilerleme kaydetmek istiyorsunuz? Bu öncelikli göreve hızlı bir başlangıç yapabilmek için on ila on beş dakika hazırlık yapın.
3. **Güç kapatma işlemini başlatın:** Güç kapatma ritüelinin tamamlanması için zihinsel bir tetikleyici oluşturun. Cal Newport'un kendine özgü sihirli bir ifadesi vardı ("Kapatma planlandı, tamamlandı"), ancak isterseniz daha az teknik bir versiyonunu da oluşturabilirsiniz.

Bu üç unsuru kullanarak, sizin için bir güç kapatma ritüelinin nasıl görüneceğini taslak olarak çizin. Her şeyde olduğu gibi, ilk eylem ivme kazandırır. Bu hafta deneyin ve neler olduğunu görün.

Zihinsel Sağlığınızı Nasıl İyileştirebilirsiniz: Bire Bir Günlük Tutma Yöntemi

SÜTUN: Uzay

Günlük tutmak, kendinize alan yaratmak ve zihinsel sağlığı iyileştirmek için son derece güçlü bir araçtır. Ne yazık ki, günlük tutma alışkanlığı çoğu insan için ulaşılmaz bir hedeftir. İdeal benlik, akşamları otuz dakika sessizliğe ve karmaşık, ilginç konular üzerine uzun uzun yazacak enerjiye sahip olabilir. Ama gerçek benlik… böyle değildir. Sonuç olarak, çoğumuz anlamlı ve değerli bir günlük tutma alışkanlığı oluşturmak için zamanımız olmadığını varsayıyoruz.

Gerçek şu ki: Günde sadece beş dakika bile günlük tutmak, ruh sağlığınız üzerinde derin bir etkiye sahip olabilir.

Kendi gerçekliğimle uyumlu bir günlük tutma alışkanlığı oluşturmak için son derece basit bir çözüm geliştirdim: 1-1-1 yöntemi.

Her akşam, günün sonunda, günlüğünüzü (veya favori dijital aracınızı veya uygulamanızı) açın ve üç basit noktayı yazın:

- Günün bir galibiyeti
- Tek bir gerilim, kaygı veya stres noktası
- Bir teşekkür noktası

Tüm süreç yaklaşık beş dakika sürüyor (ancak özellikle ilham aldığınız bir şey varsa daha uzun süre de devam edebilirsiniz).

1-1-1 yöntemi basitliği nedeniyle işe yarıyor:

- Tek bir galibiyet, kaydettiğiniz ilerlemeyi takdir etmenizi sağlar.

- Tek bir gerilim noktası, konuyu zihninizden çıkarıp kağıda dökmenizi sağlar. Bu, terapi niteliğindedir.
- Minnettarlık duygusu, hayatınızdaki en önemli şeyleri düşünmenizi sağlar.

Basit yapısı ve az zaman gerektiren 1-1-1 yöntemi, ruh sağlığınızı iyileştirecek bir günlük tutma alışkanlığı oluşturmaya başlamanın kolay bir yoludur.

Bu alışkanlığı kalıcı kılmak için, önümüzdeki yıl günlük tutmayı bir alışkanlık haline getirmek isteyen birkaç kişiyle bir grup sohbeti oluşturun. Grup sohbeti yalnızca akşam tamamladığınızda " *Bitti" mesajı* göndermek için kullanılır. Birbirinizi sorumlu tutmak ve seriyi sürdürmek için kullanın.

21.

Özet: Zihinsel Zenginlik

ZIHINSEL ZENGINLIĞE GENEL BAKIŞ

Büyük Soru: On yaşındaki haliniz bugün size ne derdi?

Zihinsel Sağlığın üç temel direği:

- **Amaç:** Anlam yaratan ve kısa ve uzun vadeli karar alma süreçlerini uyumlu hale getiren benzersiz bir vizyon ve odak noktası belirlemenin netliği; başkasının hayatını yaşama isteksizliği.
- **Gelişim:** Zekanızın, yeteneğinizin ve karakterinizin dinamik potansiyelini anlamanın yönlendirdiği ilerleme ve değişim arzusu.
- **Mekân:** Düşünmek, yeniden başlamak, sorularla boğuşmak ve enerji toplamak için dinginlik ve yalnızlık yaratmak; iç sesinizi dinleme yeteneği ve isteği.

Zihinsel Zenginlik Puanı: Aşağıdaki her ifade için 0 (kesinlikle katılmıyorum), 1 (katılmıyorum), 2 (nötr), 3 (katılıyorum) veya 4 (kesinlikle katılıyorum) seçeneklerinden birini işaretleyin.

1. Çocuksu bir merak duygusunu düzenli olarak kucaklıyorum.
2. Günlük hayatıma anlam katan ve kısa ve uzun vadeli karar alma süreçlerimi uyumlu hale getiren net bir amacım var.

3. Gelişime odaklanıyorum ve sürekli olarak potansiyelimin tamamına ulaşmak için çabalıyorum.
4. Sürekli değişebileceğime, gelişebileceğime ve uyum sağlayabileceğime dair temel bir inancım var.
5. Düşünmek, kendimi yenilemek, sorularla boğuşmak ve enerji toplamak için kendime alan yaratmamı sağlayan düzenli ritüellerim var.

Başlangıç puanınız (0 ile 20 arası):

Hedefler, Karşı Hedefler ve Sistemler

Zihinsel Zenginlik pusulanızı ayarlamak için hedef belirleme çerçevesini kullanın:

- **Hedefler:** Bir yıl içinde hangi Zihinsel Zenginlik Puanına ulaşmak istiyorsunuz? Bu puana ulaşmak için hangi iki veya üç aşamayı geçmeniz gerekiyor?
- **Hedef dışı durumlar:** Yolculuğunuzda kaçınmak istediğiniz iki veya üç sonuç nedir?
- **Yüksek kaldıraçlı sistemler:** Zihinsel Zenginlik Rehberi'nden, hedef puanınıza doğru somut ve bileşik getiri sağlayan ilerleme kaydetmek için uygulayacağınız iki veya üç sistem hangileridir?

Bir Haftalık Hızlı Başlangıç Programınız

İkigai egzersizini kullanarak amacınızı keşfetmeye ve bunun mevcut yaşam çabalarınızla nasıl bağlantılı olabileceğini anlamaya başlayın.

Üç ayrı liste oluşturun:

1. **Sevdiğiniz şeyler:** Hayat veren, neşe getiren aktiviteler.
2. **İyi olduğunuz şeyler:** Zahmetsizce yaptığınız aktiviteler.
3. **Dünyanın İhtiyaçları:** Mevcut dünyanızı ve mevcut dünyanızın sizden ihtiyaç duyduğu faaliyetleri tanımlayın.

Üç listenin ortak noktalarını belirleyin; bu, daha üst düzey yaşam amacınızı keşfetmeniz ve ortaya çıkarmanız için bir başlangıç noktasıdır.

Fiziksel Zenginlik

22.

Büyük Soru

Sekseninci doğum günü partinizde dans edecek misiniz?

GENÇ ADAM henüz yirmili yaşlarının ortalarındaydı, ama bir şeyler değişmezse öleceğini biliyordu.

Dan Go, iki yaşındayken daha iyi fırsatlar arayışıyla Kanada'ya taşınan iki Filipinli-Çinli göçmenin oğlu olarak Ontario'da küçük bir kasabada büyüdü. Küçük yaşlardan itibaren, okulda diğer çocuklar tarafından maruz kaldığı şiddetli zorbalık nedeniyle önemli psikolojik baskı yaşadı. O ilk yılların azabını hatırlayarak, "Bana küçük, aptal ve asla bir şey başaramayacak biri olduğumu söylediler. Çocukken, bir şey size yeterince söylenirse, doğru olduğuna inanmaya başlarsınız." dedi.

Karanlık ve yalnız bir yola doğru ilerlemeye başladı. Kendisine eziyet edenlerin haklı olduğuna inanarak liseden ayrıldı. Öz saygısı azaldı ve içsel acısını ve mücadelesini dindirmek için yıkıcı davranışlarda bulunmaya başladı; daha önce hiç yapmadığı şekilde yemek yedi, içki içti ve partilere katıldı. Bu davranışları, kısır bir kendi kendini gerçekleştiren kehaneti tetikledi; fiziksel görünümündeki olumsuz değişim, öz saygısını daha da aşındırdı ve daha fazla olumsuz davranışa ve aşağı doğru bir sarmala yol açtı. “Yirmili yaşlarımın başındaydım ama bir gelecek göremiyordum. Uyanır, saatte on beş dolarlık nefret ettiğim tele pazarlama işine gider, yiyip içerek uyur ve bunu tekrar yapardım. Aynaya bakamıyordum.”

En umutsuz anında, artık önünde hiçbir ışık görmediği sırada, tek bir tesadüfi olay her şeyi değiştirdi.

Babası yerel bir spor salonuna bir aylık üyelik almış ve bunu Dan'in erkek kardeşine vermiş; erkek kardeşi bunu istememiş ve Dan'e devretmiş.

Dan, mevcut fiziksel durumu göz önüne alındığında oldukça zorlu bir süreç olacak olan spor salonu üyeliğini kabul etmesine neyin sebep olduğunu düşünürken açıkça şunları söyledi: "Eğer böyle yaşamaya devam edersem, sonunda öleceğimi fark ettim."

Dan ilk gün geldi ve koşu bandına çıktı. Birkaç dakika içinde nefes nefese kaldı, ter içinde kaldı ve canı çok sıkıldı. Bunu tekrar yapmayı hayal bile edemiyordu, ama ertesi gün kendini ikna edip geri döndü ve farklı bir şey denedi. Spor salonundaki tüm ağırlık makinelerini kullandı ve ne yaptığını bilmese de, bu deneyimden bir enerji patlaması hissetti. Ertesi sabah, hayatında hiç hissetmediği bir ağrıyla uyandı ve bunu ağırlık kaldırmanın işe yaradığının bir işareti olarak kabul etti. Üçüncü ve dördüncü günler, yeni kas yorgunluğuyla mücadele ederken zorlu geçti, ancak yedinci günde kendini biraz daha rahat hissetmeye ve biraz daha fazla zorlamaya başladı. On dördüncü günde, spor salonuna girme ihtimali onu heyecanlandırıyordu. Otuzuncu gün, yani geçiş kartının süresi dolduğu gün, işe giderken giyinirken ilginç bir şey oldu: Kemerini bir kademe daha sıkı bağlaması gerekti.

O anda anladı: Tüm hayatı değişmişti.

Bu küçücük sonuç—kemerdeki tek bir çentik—daha büyük bir şeyin temsilcisiydi: Dan Go, eylemlerinin gücünü görmüştü. Hayatının kontrolünü yeniden ele geçirmişti.

Sağlığına odaklanmaya devam ederken, antrenmanına, beslenmesine ve iyileşmesine yaklaşımında yavaş yavaş daha bilimsel bir bakış açısı benimsedi, en son araştırmaları okudu ve yeni fikirleri rutinlerine dahil etti; böylece dünyasında her şeyin değiştiğini görmeye başladı. Beyni daha etkili çalışmaya başladı; bilgileri, isimleri, insanları, yerleri hatırlamaya başladı. İçsel diyaloğu değişti; her şeye kadir olduğunu ve kesinlikle kendine verdiğinden çok daha fazlasını başarabileceğini düşünmeye başladı. “Bu

yenilgici tavrım vardı. Birdenbire her şey değişti. Tüm dünyanın bana açık olduğu bir zihniyete sahip oldum. Eylemlerimle bir düğmeye basıp dünyamda değişiklik yaratabileceğimi kanıtladım ve bunu sağlığımla yapabildiysem, her yerde yapabilirim."

Bugün Dan Go kırklı yaşlarında ama yirmili yaşlarında gibi görünüyor. Fit ve enerjik, sevgi dolu bir eş ve iki güzel çocuğun babası. Milyonlarca dolarlık bir iş kuran bir girişimci ve tıpkı kendisinin yaşadığı dönüşüm gibi, insanların hayatlarını olumlu yönde etkileyerek dönüşümler yaratıyor. Dan Go'nun geleceği karanlık ve belirsizden parlak ve sınırsıza dönüştü ve her şey ilk gün ortaya çıkıp koşu bandına çıktığında başladı. Her şey, kendi eylemlerinin kontrolünü ele alıp Fiziksel Zenginlik dolu bir hayat kurduğunda başladı.

Fiziksel zenginliğe yönelik disiplinli bir yaşam tarzı, büyüme için bir katalizördür: Zihniyet değişikliğini başlatır; kontrolün sizde olduğunu, gücün sizde olduğunu hatırlatır. Bu zihniyet değişikliği, yaşamın her alanına yayılan dalgalanmalar yaratır.

Yirmili yaşlarında kurumsal kariyerine yeni başlayan Kevin Dahlstrom, sağlığını alt üst eden gizemli bir hastalığa yakalandı; ezici bir yorgunluk, panik ataklar ve tekrarlayan enfeksiyonlar yaşıyordu. Bana, "O döneme ait fotoğraflarıma bakmak çok zor," dedi. "Kendimi bile tanıyamıyorum." Doktorlarının önerdiği semptomları maskeleyen tedavilere güvenmek yerine, kontrolü ele aldı, yüzlerce saatini alternatifleri araştırmaya ve egzersiz, beslenme ve iyileşmeye dayalı yeni bir rutin uygulamaya harcadı. Aylar içinde kronik semptomları ortadan kayboldu ve atletik fiziği ile canlı, yüksek enerjili kişiliği geri döndü. Fiziksel Zenginlik arayışı sayesinde Kevin Dahlstrom kontrolü yeniden ele geçirmişti ve bir daha asla bırakmaya niyeti yoktu.

Yıllar sonra, yedi haneli bir maaş kazanan bir şirket yöneticisi olarak zirveye ulaştı ve tüm bu yıllar önce hissettiği o kontrol duygusuna geri döndü ve her şeyden vazgeçmeye karar verdi. Kararını anlatırken bana şunları söyledi: "Kurumsal Amerika'nın zirvesine ulaştım ve hayatın kontrol sağlamadığını fark ettim. Kanıtlar açıktı; en 'başarılı' insanlar, hiçbir şekilde

örnek almak istediğim insanlar değildi; çok fazla finansal zenginlikleri vardı ama sıfır fiziksel zenginlikleri vardı. Bu yüzden çıkış düğmesine bastım.”

Bugün Kevin Dahlstrom hayallerindeki hayatı yaşıyor. Pistten ayrılarak gelecekteki yaklaşık on milyon dolarlık kazancından vazgeçtiğini tahmin ediyor, ancak canlı enerjisi ve geniş gülümsemesi pişmanlık duymadığını gösteriyor. Zamanının çoğunu kaya tırmanışı yaparak, eşi ve çocuklarıyla vakit geçirerek veya ona enerji veren heyecan verici, esnek profesyonel projeler üzerinde çalışarak geçiriyor. Yirmili yaşlarında fiziksel zenginliğe öncelik verme kararını değerlendiren Kevin, “Birçok insan fiziksel zenginliği elde ettikten sonra bunu yapabileceklerini düşünerek bunu erteliyor, ancak bu böyle çalışmıyor. Her türlü zenginlik zaman ve bileşik faiz gerektirir ve fiziksel zenginlik oluşturarak elde ettiğiniz kontrol, hayatınızın diğer tüm alanlarında sahip olduğunuz kontrolün bir katalizörü ve hatırlatıcısıdır.” dedi.

New York Times'ın çok satan yazarı Jane McGonigal , "Hayal Edilebilir" adlı kitabında, "gelecekteki mutluluk ve başarınız için kendinizi hazırlayacak adımları bugün atmanız için size ilham vermeyi" amaçlayan gelecek düşünme adı verilen bir aracı anlatıyor. McGonigal, okuyucuları, gelecekteki benliklerini canlı ayrıntılarla hayal etmelerini sağlayan rehberli bir gelecek düşünme egzersiziyle yönlendiriyor. Ne giyiyorsunuz? Neredesiniz? Etrafınızda ne var? Etrafınızda kimler var? Ne duyuyorsunuz ve ne kokluyorsunuz? Gün için ne planladınız? Bilim insanlarının epizodik gelecek düşünme (kısaca EFT) olarak adlandırdığı bu yeni gelecek tuvalinin zahmetli bir şekilde oluşturulması, hayal edilen bir geleceği hafızanıza yerleştirir; bu da bu "hafızaya" geri dönüp derslerini kullanarak bugünde değişiklikler veya kararlar alabileceğiniz anlamına gelir.

McGonigal, TED için yazdığı bir makalede şunları belirtti: “EFT, gerçeklikten kaçış değildir. Gerçeklikle oynamanın, daha önce düşünmediğiniz riskleri ve fırsatları keşfetmenin bir yoludur… Güçlü bir karar verme, planlama ve motivasyon aracıdır. Bize karar vermemize yardımcı olur: Bu, uyanmak istediğim bir dünya mı? Buna hazır olmak için

ne yapmam gerekiyor? Bu geleceğin gerçekleşme olasılığını artırmak veya azaltmak için bugün yaptıklarımı değiştirmeli miyim?” [1]

En önemlisi, arzu edilen geleceği hayal etmek, o amaca ulaşmak için şimdiki zamanda belirli eylemlere duyulan ihtiyacı güçlendirir.

Hadi deneyelim. Gözlerinizi kapatın ve derin bir nefes alın. Sekseninci yaş gününüzde olduğunuzu hayal edin. En sevdiğiniz insanlar ellerinde kartlar ve çiçeklerle, yüzlerinde kocaman gülümsemelerle içeri giriyorlar. Ana masada oturmuş, en sevdiğiniz içeceği ve yemeği yiyorsunuz, derken ortam müziği yükselmeye başlıyor. En sevdiğiniz şarkı. Ayağınız masanın altındaki zemine, müziğin ritmine uygun olarak vurmaya başlıyor. Şarkıyla ilgili harika anılar beyninize doluşuyor. İnsanlar ayağa kalkıp odanın ortasına doğru yürümeye başlıyor. Herkes size bakıyor.

Bundan sonra ne olacak?

- Sevdiklerinizle birlikte kalkıp dans etmeye başlıyor musunuz?
- Yoksa yerinizden kalkmak zorunda mısınız, müziğin keyfini oturduğunuz yerden mi çıkarıyorsunuz?

Acı gerçek şu ki, bu soruların cevapları sekseninci doğum gününüze ulaşmadan çok önce yazılmıştı. Yol boyunca günlük davranışlarınız, o partide dans edip etmeyeceğinizi veya izleyip izlemeyeceğinizi belirledi.

Geleceğinize dair bu görselleştirme, bugüne dair netlik sağlamalıdır:

- Şu anki günlük alışkanlıklarınıza devam ederseniz, dans mı edeceksiniz yoksa oturacak mısınız?
- Geleceğinizi ideal vizyonunuzla daha yakından uyumlu hale getirmek için şu anda hangi eylemleri eklemeniz veya değiştirmeniz gerekiyor?
- Seksen yaşındaki haliniz bugün sizden ne yapmanızı isterdi?

Fiziksel Zenginlik dolu bir yaşam, düzenli **hareket,** doğru **beslenme** ve bilinçli **iyileşme** gibi günlük eylemleri gerçekleştirerek, canlı bir şimdiki

zaman yaşamak ve ideal hayalinizdeki geleceğe doğru ilerlemek üzerine kuruludur. Dünyanızdaki birincil paydaş şimdiki benliğinizdir, ancak gelecekteki benliğiniz, şimdiki zamandaki eylemlerinizin uzun vadeli birikiminin doğrudan mirasçısıdır.

Seksen yaşındaki haliniz size sadece bir bedeniniz olduğunu ve bugün ona nasıl davrandığınızın, yıllar sonra size nasıl davranacağına yansıyacağını ve bunun etkisini artıracağını hatırlatırdı.

Dünyada bu içgörüyü Amerikan futbolunun yıldız oyun kurucusu Andrew Luck kadar net bir şekilde kavrayıp harekete geçen çok az insan vardır. 2018 sezonunda, futbol kariyerinin zirvesindeydi. Yirmi dokuz yaşındaki oyun kurucu, sakatlıklarla dolu 2017 sezonunun ardından mücadeleci formuna geri dönmüş, kariyerinde yeni rekorlar kırmış ve Indianapolis Colts'u playofflara taşımıştı. NFL'in Yılın Geri Dönüş Oyuncusu Ödülü'nü almış ve dördüncü kez Pro Bowl'a seçilmişti. Kariyeri yeniden rayına oturmuş ve Şöhretler Salonu'na girmeye aday gibi görünüyordu. Ancak 24 Ağustos 2019'da, sezonun başlamasından hemen önce, Andrew Luck Lucas Oil Stadyumu'nda kürsüye çıktı ve gözyaşları içinde yaptığı konuşmada emekliliğini açıkladı.

Bu karar spor dünyasını şok etti. Emekli olarak Luck, Colts ile olan mevcut sözleşmesinden 58 milyon dolardan fazla bir değeri ve kazançlı sponsorluk anlaşmalarını terk etti. Colts'un sahibi Jim Irsay, Andrew Luck'ın emekli olmayı seçerek 450 milyon dolara kadar bir fırsatı kaçırdığına inandığını söyledi. Bu, çoğumuz için neredeyse akıl almaz bir meblağ; hele ki bu parayı bırakıp gitmeyi hayal etmek daha da akıl almaz.

Oysa Andrew Luck tam olarak bunu yaptı. Neden mi? Çünkü mevcut ve gelecekteki sağlığının, herhangi bir sözleşmenin sunabileceğinden daha değerli olduğunun farkına vardı.

Altı NFL sezonu boyunca, sert bir futbol tarzı sergileyen ve temastan asla kaçınmayan Luck, iki kaburgasında kıkırdak yırtılması, karın kasında kısmi yırtılma, kanlı idrar yapmasına neden olan böbrek yırtılması, en az bir belgelenmiş beyin sarsıntısı ve fırlatma omzunda labrum yırtılması gibi sakatlıklar geçirdi. Bu, uzun ve parlak amatör ve üniversite kariyerinden

kalan belgelenmemiş sakatlıkları hesaba katmıyor; Luck, Stanford Üniversitesi'ni birçok kupa maçında zafere ve ulusal sıralamada ilk ona taşıyarak Heisman ödülü finalisti olmuştu. Emeklilik konuşmasında Luck geleceğe işaret etti: “Bu sakatlık ve acı döngüsü dört yıldır devam ediyor. Hayatımda istediğim gibi ilerlemek için futbolun yeri olmayacak.” Sürekli sakatlıklar, acı ve baskı, saha içinde ve dışında hayatını olumsuz etkilemişti. Kendisi, eşi ve çocukları için hayal ettiği hayatı yaşamak için Andrew Luck, maddi zenginliğin ötesine baktı ve daha büyük resmi gördü.

Kitabın giriş bölümünde röportaj yapılan bilge yaşlılardan birinin, çalışma hayatı boyunca sürdürdüğü alkol ağırlıklı, egzersizden uzak yaşam tarzından derin pişmanlık duyan seksen yaşındaki adamın paylaştığı güçlü tavsiyeyi hatırlamak yerinde olacaktır: "Vücudunuza, içinde yetmiş yıl daha yaşayacağınız bir ev gibi davranın."

Vücudunuz, kelimenin tam anlamıyla, hayatınızın geri kalanını geçireceğiniz evinizdir. Yine de birçok insan bu eve çöp gibi davranıyor; çok fazla içki içiyor, çok fazla yemek yiyor, yeterince uyumuyor, nadiren hareket ediyor ve bakımını sağlamak için gerekli temel yatırımlardan ve onarımlardan kaçınıyor.

Evinizin bugünkü ve gelecekteki durumunu kontrol etme yetkisine sahipsiniz. Temeli ve çatıyı sağlam tutun, küçük sorunları ortaya çıkar çıkmaz giderin ve uzun yıllar dayanmasını sağlamak için gereken küçük günlük, haftalık ve aylık yatırımları yapın.

Tıpkı bir ev gibi, vücudunuza da bugün iyi bakarsanız, o da yıllar boyunca size iyi bakacaktır.

Sekseninci yaş günü partinizde dans edeceğinizden emin olalım.

23.

Küçük Dünyamızın Hikayesi

MÖ 1. YÜZYILDA , Julius Caesar genişleyen Roma İmparatorluğu'nu yönetirken, Marcus Vitruvius Pollio adında yetenekli bir genç adam sessizce ordusunda görev yaptı ve Roma'nın çeşitli düşmanlarını alt etmek için savaş makineleri tasarladı. Daha sonraki yaşamında, mimarlık teorisi üzerine ilk büyük eser olarak kabul edilen *De architectura'yı* kaleme alarak tanınmış bir mimarlık bilgini oldu.

Marcus Vitruvius Pollio, insan formu ile evren arasındaki bağlantıya kesin olarak inanıyordu. Fiziksel tasarım ilkeleri bu inancını yansıtıyordu; şöyle yazmıştı: “Bir tapınağın tasarımı simetriye bağlıdır. Bileşenleri arasında, tıpkı iyi şekillendirilmiş bir insanda olduğu gibi, kesin bir ilişki olmalıdır.” [2] İyi şekillendirilmiş bir insanın açık ideallerini (ve bunların tapınağın yapısal tasarımına etkisini) ayrıntılı olarak dikte etti; örneğin, “Ayak uzunluğu vücut yüksekliğinin altıda biridir; önkolun dörtte biri; ve göğüs genişliği de dörtte biridir.” Marcus Vitruvius Pollio'nun yazılarında sergilenen hassasiyet ve merak, Rönesans döneminin en ünlü bilgini Leonardo da Vinci'nin büyük ilgisini çekti.

Leonardo'nun Marcus Vitruvius Pollio'nun ideal insan formu hakkındaki tanımına olan takıntısı, ünlü *Vitruvius* tablosunun yaratılmasına yol açtı. İnsan çizimi—ideal insan formunun iki farklı pozisyonda, biri diğerinin üzerine bindirilmiş şekilde tasvir edilmesi ve mükemmel ölçülerin belirlenmesi. Dönemin diğer birkaç bilgini de ideal görüntüyü yaratmaya

çalışarak, serbest ve akıcı çizimler ve diyagramlar üretmiş olsa da, bu görevi tüm eserlerinde karakteristik olan yüksek bir sanat ve bilim derecesiyle üstlenen yalnızca Leonardo olmuştur.

Bu sıralarda Leonardo, ünlü bir şekilde şöyle yazmıştı: "Eski çağlarda insana 'aşağı dünya' denirdi ve bu ismin kullanımı gerçekten yerindedir, çünkü bedeni dünyanın bir analoğudur." İnsan anatomisine, hatlarına, oranlarına ve hareketlerine olan hayranlığı, gelişen Rönesans hümanist hareketinin önemli bir parçasıydı ve insan bedenine olan kamuoyu ilgisini yeniden canlandırdı; bu ilgi, insan bedeninin günahkâr olarak görüldüğü Karanlık Çağlar'da kaybolmuştu.

Leonardo'nun bu takıntısının yankıları, günümüzde de hızlanarak devam eden beden ve fizikselliğe yönelik kültürel bir ilgide kendini gösteriyor. Bu miras, Michelangelo'nun çarpıcı *Davut* heykelinden, günümüz spor salonlarının aynalı duvarlarına kadar uzanıyor.

İNSAN VÜCUDUNUN DOĞASI

Binlerce yıldır, Fiziksel Zenginlik—bir bireyin iç ve dış sağlığı ve canlılığı—insan yaşam tarzına yerleşmişti. En eski atalarımız göçebe avcı-toplayıcılardı, yani yiyecek ve barınak arayışında geniş topraklarda dolaşıyorlardı. Bu yaşam tarzı, yüksek düzeyde fiziksel iyiliğe ihtiyaç duyuyor ve katkıda bulunuyordu. Genellikle büyük av hayvanlarını ve protein kaynaklarını avlamaktan sorumlu olan erkekler sürekli hareket halindeydi; koşuyor, zıplıyor, tırmanıyor, fırlatıyor ve daha fazlasını yapıyordu; genellikle çocuk yetiştirmekten ve yenilebilir meyve, tohum, kök ve fındık toplamaktan sorumlu olan kadınlar da sürekli hareket halindeydi; yürüyor, dengede duruyor, taşıyor ve daha fazlasını yapıyordu. Hayatta kalmaları, bu aktiviteleri iyi yapabilme yeteneklerine bağlıydı ve sürekli hareket, şüphesiz fiziksel formlarını da şekillendirdi; kasları, kemikleri ve bağları, üreme çağına kadar hayatta kalmak ve gelişmek için gerekli hareketlerle güçlendi.

MÖ 10.000 civarında Tarım Devrimi gerçekleştiğinde, ortalama bir insanın günlük fiziksel talepleri büyük ölçüde değişti. Bu tarımcı kabileler, avcı-toplayıcı yaşam tarzının doğasında var olan öngörülemezlikle karşılaşmadılar; sürekli olarak yapılan birkaç hareket ve eyleme (örneğin toprağı sürmek gibi) ve temel ürünlerden oluşan bir diyete vurgu yapan daha tekrarlayıcı bir rutin yaşadılar. Antropologlar, tarımcı toplumlardan kalan kalıntıların, muhtemelen daha az günlük fiziksel taleplerin bir sonucu olarak, kemik yoğunluğunun azaldığını ve özellikle üst vücutta daha düşük genel kas kütlesi olduğunu gözlemlediler. Fiziksel aktivitelerin yaşamın bir parçası olmaya devam etmesine rağmen, daha yerleşik bir kültürde daha az rol oynadılar; ancak günlük yaşamın risklerinin azalması nedeniyle, yaşam beklentisi biraz daha yüksekti—bir tahmine göre [3] tarımcılar için 24,9 yıl, avcı-toplayıcılar için ise 21,6 yıl.

Binlerce yıl boyunca insanlık, muhtemelen en eski göçebe ve tarım toplumlarını karakterize eden küçük çaplı toprak savaşlarının ötesinde bir savaş ve fetih dönemine girdi. İmparatorluklar, binlerce kilometre uzanan ve tehlikeli bölgeleri kapsayan karmaşık lojistik ve tedarik zincirlerine sahip devasa orduların sırtında kuruldu. Aniden, savaşçının fiziksel arketipi kültürel ilgi odağına girdi ve erkekler, Aşil gibi büyük savaşçı kahramanlara bahşedilen ölümsüzlüğe ulaşma şansı olan askeri zafer için kendilerini hazırlamak üzere eğitildi. Savaşçı fiziği ve performans özellikleri—ağır kalkanları ve silahları kullanmak için önemli üst vücut gücü ve uzun yürüyüşlere ve savaşlara dayanmak için yüksek derecede kardiyovasküler kondisyon—yüceltildi. Belki de en uç örnek, MÖ altıncı ve dördüncü yüzyıllar arasında gücünün zirvesine ulaşan askeri gücüyle bilinen bir Yunan şehir devleti olan Sparta'da bulundu. Spartalı erkekler doğumda muayene edilir ve zayıf bulunanlar yakındaki bir dağda ölüme terk edilirdi. Yedi yaşındaki erkek çocuklar annelerinin bakımından alınarak askeri bir kamp *olan agoge'de* eğitime başlamak üzere gönderilirdi. Yıllarca savaş hayatına hazırlanır ve acı ve ıstıraba karşı kendilerini güçlendirmeyi öğrenirlerdi. Eğitim o kadar yoğundu ki, Plutarch şöyle yorumlamıştı:

"Savaşın, savaşa hazırlık eğitiminde bir mola getirdiği dünyadaki tek insanlar onlardı."

Bu sıralarda, savaşçı arketipinin kutlanması ve yüceltilmesi spora da sıçradı. İnsanlar medeni toplumun başlangıcından beri oyunlar ve atletik yetenek gösterileriyle meşgul olmuş olsalar da, antik Yunanlıların bir eseri olan Olimpiyat Oyunları, geniş bir coğrafyadan ve şehir devletlerinden gelen atletleri halka açık bir forumda zafer için birbirleriyle yarışmak üzere bir araya getiren en önemli etkinlikti. Olimpiyatların ilk kayıtlı anlatımı, MÖ 776'da tek bir 192 metrelik yarıştan oluşuyordu. [4] Etkinlik, tanrıların en güçlüsü olan Zeus'u onurlandırmak için bir festival olarak yaratılmış ve güney Yunanistan'daki kutsal bir yer olan Olympia'da düzenlenmiştir. Oyunlar dört yılda bir düzenlenmiş ve etkinliklerin sayısı ve çeşitliliği giderek artmıştır. Ünlü Yunan filozofları, fiziksel sağlık ve canlılık için egzersiz ve beslenmenin önemini savunmuşlardır. Platon, “Hareketsizlik her insanın iyi durumunu bozar” diye yazmış, Aristoteles ise şunu eklemiştir: “Hem aşırı hem de yetersiz egzersiz insanın gücünü tüketir, hem çok fazla hem de çok az yemek ve içmek sağlığı bozar; oysa doğru miktar sağlığı üretir, artırır ve korur.”

MÖ ikinci yüzyılda Yunanistan'ın Roma İmparatorluğu tarafından fethedilmesinden sonra Olimpiyat Oyunları yavaş yavaş önemini yitirdi ve insan fiziksel formunun kutlanması ve kültürel önemi, Hristiyanlığın yükselişi ve Orta Çağ'ın başlangıcıyla birlikte gözden düştü. Yazar Maria Popova bu dönemi şöyle özetledi: “Hristiyan doktrinine göre, beden, kamusal kutlamalara veya özel vaazlara konu olamayacak kadar günahkâr bir araçtı. Katedralin entelektüel ciddiyeti, bir zamanlar kalabalıkların Platon ve Aristoteles'in felsefe derslerine zihinlerini hazırlamak kadar bedenlerini şekillendirmek için de toplandığı spor salonunun neşeli fizikselliğinin yerini aldı… ve böylece egzersiz fikri bin yıl boyunca halkın hayal gücünden kayboldu.” [5]

Bu gözden düşme dönemi, Leonardo, Michelangelo ve bir grup Rönesans hümanistinin insan vücudunun fiziksel yapısının incelenmesine ve önemine yeni bir soluk getirdiği on beşinci yüzyılın sonuna kadar yaklaşık bin yıl

sürdü. İlginç bir şekilde, 1573'te *De arte gymnastica* (veya *Egzersiz Sanatı*) adlı eserini yayınlayan ve yüzyıllar boyunca süregelen modern sağlık ve esenlik hareketini resmen başlatan kişi, daha az bilinen bir İtalyan hekim olan Girolamo Mercuriale idi. Mercuriale bu eserinde şöyle yazmıştı: “Bir zamanlar çok saygı gören, şimdi ise en derin karanlığa gömülmüş ve tamamen yok olmuş olan egzersiz sanatını yeniden gün ışığına çıkarmayı kendime görev edindim… Başka kimsenin bunu neden üstlenmediğini söylemeye cesaret edemiyorum. Sadece bunun hem son derece faydalı hem de muazzam bir emek gerektiren bir görev olduğunu biliyorum.” Antik Yunan ve Roma'nın egzersiz ve beslenme uygulamaları üzerine yıllarca süren çalışmalarına dayanan kitabı, yüzlerce yıl sonra Avrupa'da beden eğitiminin önemini savunanlar için temel bir ilham kaynağı oldu.

1859'da Charles Darwin'in *Türlerin Kökeni Üzerine* adlı eserini yayınlaması ve doğal seçilim teorisinin mekanizmalarına dair yorumlarda bulunmasıyla birlikte, incelikli bir ivme daha kazanıldı. Kısa bir süre sonra, İngiliz bilgin Herbert Spencer, Darwin'in çalışmasının kendi özetinde *"en uygun olanın hayatta kalması"* ifadesini ortaya attı. Birdenbire, fiziksel uygunluk, statü sembolü olarak ana akım kültüre girdi; kendini başkalarıyla karşılaştırmanın ve ilkel hayatta kalma hiyerarşisinin görünür veya görünmez sıralarında yükselmenin bir yolu haline geldi.

Uzun zamandır unutulmuş bir spor geleneği olan Olimpiyatlar, beden eğitimi geleneklerinin ve hareketinin sadık bir savunucusu olan Baron Pierre de Coubertin adlı bir Fransız'ın çabalarıyla yeniden canlandırıldı. 1892'de, her dört yılda bir düzenlenecek uluslararası bir atletizm yarışması fikrini ortaya attı ve 1894'te, bugün hala varlığını sürdüren Olimpiyat Oyunlarının yönetim organı olan Uluslararası Olimpiyat Komitesi'nden onay aldı. 1896'da Olimpiyatlar, Atina, Yunanistan'da, on iki ülkeden 280 erkek sporcunun kırk üç branşta katılımıyla düzenlendi. [6] 1924'teki sekizinci oyunlara gelindiğinde, popülaritesinin ve kapsamının genişlediği açıkça görülüyordu; kırk dört ülkeden 3.000 sporcu (erkek ve kadın!) katıldı. 2004 yılında Olimpiyatlar, 1896'daki canlanmasından bu yana ilk kez Atina'ya geri döndü. 201 ülkeden on bir bin sporcu etkinliklerde yarıştı.

Bunlardan biri, rekor kıran sekiz madalya kazanan ve tüm zamanların en çok madalya kazanan Olimpiyat sporcusu olan Amerikalı yüzücü Michael Phelps'ti; diğeri ise Olimpiyatlara ilk katılımında finale kalamayan ancak daha sonra tüm zamanların en büyük sprinteri olarak kabul edilecek olan az tanınan Jamaikalı koşucu Usain Bolt'tu.

Spor ve insan fiziksel performansına duyulan takıntı, resmen kültürel akımın bir parçası haline gelmişti.

MODERN TAKINTIMIZ

Şu anda, gençliği, gücü, güzelliği veya zindeliği vaat eden yeni bir sağlık veya zindelik akımıyla karşılaşmadan tek bir gün geçirmek neredeyse imkansız. Atkins (karbonhidratlar şeytandır!), South Beach (düşük glisemik indeksli yiyecekler yiyin), keto (yine karbonhidratlar şeytandır!), vegan (sadece bitki yiyin) ve etobur (sadece et yiyin) gibi diyet programlarından, CrossFit, Peloton ve sıcak yoga gibi egzersiz rejimlerine kadar, en iyisi olduğunu iddia eden bilgi ve gösterişli pazarlama bombardımanına tutuluyoruz.

Sağlık ve esenlik sektörü büyük bir iş haline geldi. 2020 yılında, Küresel Esenlik Enstitüsü, küresel esenlik ekonomisinin 4,4 trilyon dolara ulaştığını tahmin etti [7] ve bu ekonominin içinde şu sektörler yer alıyor:

- Kişisel bakım ve güzellik: 955 milyar dolar
- Sağlıklı beslenme, besin değerleri ve kilo kaybı: 946 milyar dolar
- Fiziksel aktivite: 738 milyar dolar
- Sağlık turizmi: 436 milyar dolar

Her yeni fitness aleti mükemmel karın kasları vaat ederken ve her yeni mucizevi sağlıklı gıda gençlik enerjisi vaat ederken, dünyanın en iyi pazarlamacılarının ezici derecede güçlü ve zeki enerjisine karşı sessiz bir savaşa zorlanıyoruz. Onların işi, sağlıklı ve mutlu bir yaşam sürmek için bunların hepsine ihtiyacınız olduğuna sizi ikna etmeye dayanıyor ve

işlerinde çok, çok iyiler. Mevcut dünyanızın kusurlarına ışık tutuyorlar, mükemmel dünyanızın nasıl görünebileceğini gösteriyorlar ve ardından X Aleti veya Y Sağlıklı Gıdasını sizinle o mükemmel dünya arasında duran tek şey olarak konumlandırıyorlar.

Lafı uzatmadan söyleyelim: Bu (çoğunlukla) saçmalık.

Pareto ilkesi (daha gayri resmi olarak 80/20 kuralı olarak da bilinir), sonuçların %80'inin nedenlerin %20'sinden kaynaklandığı fikrine atıfta bulunur. Bu ilke, memleketi İtalya'daki toprakların %80'inin nüfusun sadece %20'sine ait olduğunu gözlemleyen İtalyan ekonomist Vilfredo Pareto'dan kaynaklanmıştır. Daha sonra bahçesindeki bezelyelerin %80'inin bezelye kabuklarının sadece %20'sinden geldiğini fark ettiğinde, Pareto bunun doğada bir tür "sihirli" dağılım olduğunu varsaymıştır.

Basitçe ifade etmek gerekirse, 80/20 kuralı, az sayıda girdinin çıktıların çoğunu yönlendirdiğini söyler.

Sağlık ve zindelik alanındaki tüm piyasa şu kuralı izler: Sonuçların çoğu birkaç basit girdiye bağlıdır; temel günlük egzersizi tamamlamak, işlenmemiş, doğal gıdalar tüketmek ve uyku ile iyileşmeye öncelik vermek.

Bu, görünüşte sonsuz sayıdaki sağlık ürünleri, hizmetleri, yiyecekleri ve içeceklerinin hiçbir değeri olmadığı anlamına gelmiyor; kendi yolculuğumda bunların çoğunu kullandım, test ettim ve beğendim. Ancak bu, bunların her zaman ikincil olması ve asla Fiziksel Zenginliğin temel yapı taşlarıyla karıştırılmaması gerektiği anlamına geliyor.

Her şeyi her yerde ve aynı anda kovalamanızı isteyen bir dünyada, odağınızı daraltmalısınız. Birincil hedefi bitirmeden ikincil hedefe yönelmek, oyunu zor modda oynamak gibidir. Bunu önlemek için, kolay modu açan temel unsurları anlamalı ve Fiziksel Zenginliğe giden yolculuğunuzda bunları tutarlı bir şekilde uygulamalısınız.

24.

Maddi Zenginliğin Üç Temel Direği

Bryan Johnson son derece başarılı bir girişimci. 2013 yılında, kurduğu ödeme işlem şirketini PayPal'a 800 milyon dolara sattı. Çoğu insan için bu, hikayenin sonu olurdu: Bir girişimci, dönüştürücü bir şirket kurma hayalini gerçekleştirir, o şirketi hayat değiştirecek bir miktara satar ve gün batımına doğru yelken açar.

Ancak Bryan Johnson sıradan bir insan değil.

Kırk beş yaşındaki adam, tek bir amaca odaklanmış bir şekilde yılda iki milyon dolardan fazla para harcıyor: ölmemek.

Johnson'a göre, her insanın kronolojik bir yaşı (doğumdan bu yana geçen yıl sayısı) ve biyolojik bir yaşı (çeşitli hücrelerin, dokuların ve organların göreceli fizyolojik görünüm ve performanslarına göre ayarlanmış yaşı) vardır. Kronolojik yaşınızı değiştiremeseniz de, biyolojik yaşınız genlerinizin yanı sıra çevreniz, beslenmeniz, egzersiziniz, iyileşmeniz ve uyku alışkanlıklarınız da dahil olmak üzere bir dizi kontrol edilebilir faktörden etkilenir. 2021'den itibaren Bryan Johnson, biyolojik yaşının ilerlemesini sadece yavaşlatmakla kalmayıp, tersine çevirmek için otuzdan fazla doktor ve uzmandan oluşan bir ekiple iş birliği yapmaya başladı. Amaç, Johnson'ı, tıbbi ortodoksluğun yerleşik ilkelerinden uzun ömürlülük ve sağlık araştırmalarının en uç noktalarındaki kavramlara kadar uzanan uzun bir izleme, tedavi ve müdahale listesi için insan denek olarak kullanmaktı.

Johnson ve ekibinin "Project Blueprint" adını verdiği program, Johnson'ın web sitesinde ücretsiz olarak erişilebilir durumda ve Johnson, en

son testleri, deneyleri ve sonuçlarıyla ilgili düzenli güncellemeleri sosyal medya sayfalarında paylaşıyor. Bu yazının yazıldığı sırada, dünya çapında milyonlarca takipçiye ulaşıyor.

Diğer hususların yanı sıra, Johnson'ın test rejimi şunları içeriyor:

- Günlük hayati belirtilerin, vücut ağırlığının, BMI'nin, uyanma sıcaklığının ve uyku performansının kontrol edilmesi.
- Biyolojik sıvıların (kan, dışkı, idrar ve tükürük dahil) düzenli olarak test edilmesi
- Düzenli olarak tüm vücut MR taramaları, ultrason, kolonoskopi ve kemik yoğunluğu taramaları.

Her güne, biyohackerlar arasında efsane haline gelmiş bir rutinle başlıyor:

- SABAH 5:00'te uyanın, vital bulgularınızı kontrol edin ve sabah takviyelerinizin ilk dozunu alın.
- Sabahları ışık terapisi ve meditasyon yapın.
- Antrenman öncesi karışımınızı hazırlayıp için; sabah takviyelerinizin ikinci dozunu da tüketin.
- Çeşitli hareketler ve kalp atış hızı bölgelerini içeren yoğun bir egzersiz yapın.
- Duş alın ve cilt bakım rutininizi uygulayın.
- Antrenman sonrası öğününüzü tüketin (sebzeler, mercimek, kuruyemişler ve ocakta pişirilmiş diğer vegan malzemeler).
- Işık terapisine devam edin ve sabah takviyelerinizin üçüncü dozunu tüketin.

Johnson'ın diyeti, sabahları kadar düzenlidir; öğünlerini SABAH 5:00 ile 11:00 arasındaki bir beslenme aralığında yer ve dört bileşenden oluşur:

- Yeşil Dev: Su, spermidin (yeşil toz), amino asitler, kreatin, kolajen peptitleri, kakao flavanolleri ve tarçından oluşan antrenman öncesi sabah karışımı.
- Süper Sebze: Siyah mercimek, brokoli, karnabahar, mantar ve sarımsak, zencefil kökü gibi çeşitli garnitürlerin yüksek proteinli vegan birleşimi.
- Fındıklı Puding: Macadamia fındığı sütü, macadamia fındığı, ceviz, chia tohumu, keten tohumu, Brezilya fındığı, kakao tozu, orman meyveleri, kiraz ve daha birçok sağlıklı malzemeden oluşan zengin bir puding.
- Değişken bir üçüncü öğün: Genellikle sebze ağırlıklı bir salata veya içi doldurulmuş tatlı patates.

Eşsiz (tamam, aşırı!) yaklaşımını araştırırken, Johnson ile evinde bir öğleden sonra geçirme fırsatım oldu. Bir sporcu olarak geçmişim ve sağlık ve zindeliğe olan kişisel ilgim göz önüne alındığında, bu konulardaki kamuoyu tartışmasını yeni bir boyuta taşıyan adamla tanışmak beni heyecanlandırdı. Bu, kişisel bir tutku ziyaretinden daha fazlasıydı; karmaşık olanı basitleştirmeyi ve erişilebilir kılmayı misyon edinmiş biri olarak, Johnson'ın protokolleri ve rutinleriyle bunu yapmanın mümkün olup olmadığını görmek istedim. Bu misyonun, fikirlerini sosyal medya platformlarında paylaştığı ücretsiz içeriklere dönüştürmek için olağanüstü çabalar sarf eden Johnson ile örtüştüğü ortaya çıktı.

Öğleden sonra, günlük hayatına bir göz attım, fındıklı pudingini (çok lezzetliydi) denedim ve fitness ve iyileşme protokollerinden birkaçını inceledim. Yaklaşımının birkaç basit ilkeye dayandığını anladım:

- Onun titiz antrenman programı, günlük hareket etme temel ilkesine dayanmaktadır.
- Detaylı beslenme planı, doğru beslenmenin temel ilkesi üzerine kurulmuştur.
- Disiplinli uyku düzeni, meditasyon ve diğer terapileri, bilinçli iyileşmenin temel ilkesi üzerine kuruludur.

Ayrıca, profesyonel sporcular ve silahlı kuvvetlerin seçkin kollarının üyeleri de dahil olmak üzere, farklı alanlardaki diğer üst düzey fiziksel performans sergileyenlerin rutinlerini anlamak için zaman harcadım. Baktığım her yerde aynı temel prensipleri buldum: Yüzeydeki tüm karmaşıklığa rağmen, temelde ortak bir sadelik, her rutinin etrafında inşa edildiği üç temel sütun vardı.

Bunlar, fiziksel zenginliğin kontrol edilebilir üç temel direğidir:

- **Hareket:** Kardiyovasküler egzersiz ve direnç antrenmanının bir kombinasyonu yoluyla günlük vücut hareketi; denge ve esnekliği geliştirmeye yönelik aktiviteler.
- **Beslenme:** Başlıca besin ihtiyaçlarını karşılamak için öncelikle işlenmemiş, doğal gıdaların tüketimi; mikro besin ihtiyaçlarını karşılamak için gerektiğinde takviye kullanımı.
- **İyileşme:** Yüksek kaliteli, düzenli uyku performansı ve iyileşmeyi destekleyen diğer aktiviteler

Fiziksel Zenginliğin üç temel direği basit olsa da, özellikle her bir direk hakkında mevcut olan tüm ayrıntılı bilgileri ve insanların bunları ne kadar uç noktalara taşıdığını düşündüğünüzde, göz korkutucu gelebilirler.

Bu göz korkutucu durumu aşmak için, bir video oyunu benzetmesinden yararlanmanın faydalı olduğunu düşünüyorum: Her bir sütun içinde, temel Seviye 1'den uzman Seviye 3'e kadar seviyeler vardır. Oyuna Seviye 1'den giren yeni bir oyuncuysanız, kendinizi Bryan Johnson ile (bu 1 ila 3 ölçeğinde Seviye 100'de oynamaya çalışan!) karşılaştırmanıza gerek yok. Bunun yerine, Seviye 2'ye ve sonunda Seviye 3'e yükselmeden önce Seviye 1'i tutarlı bir şekilde uygulamaya odaklanın.

Bryan Johnson, sağlık ve uzun ömür uygulamalarının en ön saflarında yaşamak için yılda iki milyon dolar harcıyor olabilir, ancak Fiziksel Zenginlik dolu bir yaşam kurmak için buna ihtiyacınız yok. İstediğiniz sonuçlara ulaşmak için gösterişli, karmaşık bir rutine ihtiyacınız yok; sadece kendinizi bu üç temel üzerine kurmanız yeterli. Fiziksel Zenginliği yeni puan tablonuzun bir parçası olarak ölçtüğünüzde, bunlar onu inşa

etmek için doğru eylemin bir yol haritasını sunar. Bu temelleri ve onları etkileyecek yüksek etkili sistemleri anlayarak, doğru sonuçları yaratmaya başlayabilirsiniz.

HAREKET: BEDENI ÇALIŞTIRIN

Hareket, insan kültürüne yabancı bir kavram değil; ancak hareketin uzun ve sağlıklı bir yaşam sürmemize olanak sağlamadaki rolüne dair bilimsel anlayış, son on yılda hız kazandı.

Peter Attia, *New York Times'ın* çok satanlar listesine giren kitabı *Outlive'da*, hareketin şaşırtıcı faydalarına odaklanıyor. "Veriler açık ve net: egzersiz sadece gerçek ölümü geciktirmekle kalmıyor, aynı zamanda bilişsel ve fiziksel gerilemeyi de diğer tüm müdahalelerden daha iyi önlüyor. Sağlıklı yaşam süresini uzatma araç setimizdeki en güçlü araçtır; buna beslenme, uyku ve ilaçlar da dahildir."
Yaşlanma Araştırmaları Dergisi'nde 2012 yılında yayınlanan bir makalede, araştırmacılar, fiziksel olarak aktif olanlarda, fiziksel olarak aktif olmayanlara kıyasla tüm nedenlere bağlı ölüm oranının %30 ila %35 oranında çarpıcı bir şekilde azaldığını buldular. [8] Amerikan Kalp Derneği'nin dergisi *Circulation'da* yayınlanan daha yeni bir çalışmada ise araştırmacılar, 116.000'den fazla yetişkinin otuz yıllık tıbbi kayıtlarını ve ölüm verilerini incelediler. Minimum fiziksel aktivite yönergelerini (haftada 150 ila 300 dakika orta yoğunlukta aktivite veya haftada 75 ila 150 dakika yüksek yoğunlukta aktivite) izleyen kişilerin erken ölüm riskini %21'e kadar azalttığını; bu minimum seviyelerin iki ila dört katı egzersiz yapanların ise risklerini %31'e kadar azalttığını buldular. [9]

Başka bir deyişle, az egzersiz bile çok fayda sağlar, çok egzersiz ise *daha da fazla* fayda sağlar.

Hareket temelinin içinde, anlamanız gereken üç ana eğitim alt kategorisi vardır (her birinin genel sağlığınız, performansınız ve görünümünüz için kendine özgü faydaları vardır):

Kardiyovasküler Eğitim

Kardiyovasküler terimi, kalp veya kan damarlarıyla ilgili her şeyi ifade eder. Kardiyovasküler egzersiz, hareket yoluyla bu sistemleri güçlendirir.

Anlaşılması gereken iki tür kardiyovasküler egzersiz:

- **Aerobik:** Düşük yoğunluklu; aktiviteyi sürdürmek için soluduğunuz oksijene dayanır.
- **Anaerobik:** Yüksek yoğunluklu; aktiviteyi sürdürmek için şekerlerin parçalanmasına dayanır.

Basitçe anlatmak gerekirse, aerobik kardiyovasküler antrenman sırasında daha fazla oksijen almak için daha sert nefes alırsınız ve kalbiniz daha hızlı pompalar, böylece oksijen açısından zengin kanı kaslara verimli bir şekilde ulaştırabilir. Düzenli aerobik kardiyovasküler antrenman bu sürecin tamamını güçlendirir, yani kalbiniz ve akciğerleriniz görevlerini daha etkili bir şekilde yerine getirir. Yaygın aerobik antrenman türleri arasında yürüyüş, bisiklet sürme, hızlı yürüyüş, koşu, yüzme ve kürek çekme bulunur. Aerobik kardiyovasküler antrenman, hareket etmeye yeni başlayanlar için harika bir başlangıç noktasıdır, çünkü sohbet edebileceğiniz bir tempoda (bazen *2. bölge antrenmanı* olarak da adlandırılır) etkili bir şekilde tamamlanabilir. Bu, yanınızda birileriyle birlikte olabileceğiniz ve yeni başlıyorsanız daha yüksek yoğunluklu egzersizlerden kaynaklanabilecek yoğun rahatsızlıktan kaçınabileceğiniz anlamına gelir.

Yüksek yoğunluklu anaerobik kardiyovasküler antrenman sırasında, akciğerleriniz vücudunuzun ihtiyaçlarını karşılayacak kadar oksijen sağlayamaz, bu nedenle vücut enerji için depolanmış şekerleri parçalar. Anaerobik antrenman bazen *5. bölge antrenmanı* olarak da adlandırılır ve genellikle aralarında uzun dinlenme süreleri bulunan kısa süreli yoğun aktivite patlamalarını (bisiklet sürme, kürek çekme, koşma, ağırlık kaldırma vb.) içerir. Anaerobik antrenman önemli ölçüde daha rahatsız edicidir ve ancak temel aerobik aktivitelerde istikrara ulaştıktan sonra düşünülmelidir.

Kuvvet

Kuvvet antrenmanı, genel kas, güç ve kuvveti geliştirmek için direnç (örneğin, ağırlıklar ve direnç bantları) kullanımını içerir. Kas, güç ve kuvvetin geliştirilmesi ve korunması, sağlıklı ve keyifli bir yaşam için kritik öneme sahiptir. Kaliforniya Eyalet Üniversitesi, Fullerton'da kinezyoloji profesörü ve performans bilimi uzmanı Andy Galpin'e göre, "Direnç egzersizi ve kuvvet antrenmanı, nöromüsküler yaşlanmayla mücadele etmenin bir numaralı yoludur."

Kuvvet antrenmanı, erişim ve beceri seviyesine bağlı olarak çeşitli şekillerde yapılabilir; bunlar arasında vücut ağırlığı egzersizleri (şınav, barfiks, squat), serbest ağırlıklar (halter, kettlebell), bileşik halter hareketleri (squat, deadlift, bench press, overhead press) ve makineler (kullanıcıyı belirli kasları hedeflemek için yönlendirilmiş bir hareket aralığında tutan ekipman) yer alır.

Yeni başlayanların çoğu için, temel vücut ağırlığı egzersizleri, makineler ve serbest ağırlıklarla doğru tekniğe odaklanmak sağlam bir temel oluşturacaktır. Gücünüz ve antrenman kapasiteniz arttıkça, daha gelişmiş hareketlere geçebilir ve yoğunluğu artırmak için ağırlık ekleyebilirsiniz.

İstikrar ve Esneklik

Denge, vücudun verimli ve etkili bir şekilde hareket etmesini ve kuvvet uygulamasını sağladığı için doğru hareketin temelidir. Dr. Attia'ya göre, "[Denge] gücünüzün, aerobik performansınızın ve anaerobik performansınızın iletildiği temel taşıdır. Ve bunu güvenli bir şekilde yapmanızın yoludur."

Esneklik eğitimi, vücudunuzdaki kas ve eklemlerin hareket aralığını iyileştirmek için statik ve dinamik germeyi kullanır. Son çalışmalar, statik germenin denge, duruş ve fiziksel performansın iyileştirilmesi ve ağrı ve iltihabın azaltılması da dahil olmak üzere bir dizi sağlık yararı sağladığını göstermiştir. [10]

Düzenli esneme ve hareket egzersizleri ile yoga ve Pilates gibi dinamik aktiviteler sayesinde denge ve esneklik kazanabilirsiniz.

Hareketin Üç Seviyesi

Hareket sütununun üç seviyesi:

- **Seviye 1:** Günde en az otuz dakika vücudunuzu hareket ettirin.
- **Seviye 2:** Günde en az otuz dakika hareket edin; haftada iki ila üç spesifik kardiyovasküler antrenman seansı ve haftada bir ila iki direnç antrenmanı seansı yapın.
- **Seviye 3:** Günde en az otuz dakika vücudunuzu hareket ettirin; haftada üç veya daha fazla kardiyovasküler antrenman seansı (toplamda en az 120 dakika aerobik antrenman ve 20 dakika anaerobik antrenman) ve denge ve esneklik antrenmanını da içeren haftada en az üç direnç antrenmanı seansı yapın.

Üç ana alt kategoriyi kapsayan, özenle hazırlanmış bir hareket rutini geliştirmek, ulaşılması gereken bir hedeftir. Bu bölümün sonundaki kılavuz, örnek bir rutin sunmaktadır (web sitesinde bulunan ek videolar ve eğitimlere bağlantılarla birlikte). Bu tür bir rutin, performans ve görünümle ilgili kısa vadeli hedeflerinize ulaşmak ve sağlık ve uzun ömürlülükle ilgili uzun vadeli hedeflerinize doğru ilerlemek için hareket eğitiminin üç temel alt kategorisini kullanmanıza olanak tanıyacaktır. Bugün bir hareket rutini oluşturmak, daha iyi bir şimdiki zaman yaşamanıza ve daha iyi bir geleceğe hazırlanmanıza olanak tanıyacaktır.

Geciktirdiğiniz her gün, asla geri kazanamayacağınız kaçırılmış bir fırsattır. Hayal ettiğiniz bugün ve gelecek ulaşılabilir durumda; ancak bunun için şimdi harekete geçmeniz gerekiyor.

BESLENME: VÜCUDA ENERJI SAĞLAMAK

On yıllardır beslenme, fiziksel performans ve görünümün ana akım sözlüğünün odak noktası olmuştur, ancak bunun birçok yanlış nedeni vardır. Kurnaz pazarlamacılar tarafından öne sürülen aşırı prensiplere sahip moda diyetler, yıllar boyunca beslenmenin kültürel anlayışına hakim olmuştur,

ancak bu uzman pazarlamacıların size söyleyebileceklerinin aksine, doğru beslenme oldukça basittir. Hayatınızda bu temeli oluşturmak için herhangi bir aşırı veya karmaşık rejime ihtiyacınız yok.

Beslenmenin sağlam bir temel oluşturmasını sağlayan dört temel ilke vardır:

Toplam Kalori Alımı

Bu, bir günde tükettiğiniz toplam kalori miktarıdır. Genel kalori alımınız, vücut ağırlığınızın ve kas gelişiminizin temel sonuçlarını belirler. Kalori fazlası (kullandığınızdan daha fazla tüketmek) kilo alımına; kalori açığı (kullandığınızdan daha az tüketmek) kilo kaybına; kalori dengesi (tam olarak kullandığınız kadar tüketmek) ise kilo istikrarına yol açar.

Makro besinler

Makro besinler (genellikle makro olarak adlandırılır), vücudunuzun işlev görmesi için ihtiyaç duyduğu başlıca besinlerdir.

Üç temel makro besin maddesi şunlardır:

- **Proteinler:** Kas büyümesi, doku onarımı ve daha fazlası için gerekli yapı taşları.
- **Karbonhidratlar:** Vücudumuz için temel bir enerji kaynağı.
- **Yağlar:** Hücre büyümesini, organ sağlığını ve daha fazlasını destekleyen bir enerji kaynağı.

Makrolarla ilgili olarak herkesin uyması gereken iki temel kural:

1. **Proteine öncelik verin:** Protein tüm vücut fonksiyonları için gereklidir, ancak birçok kişi yeterince protein tüketmez. Her öğünde sağlam bir protein kaynağına yer verin.
2. **Kaynakların temizliğine odaklanın:** Farklı makro besin maddelerinin belirli dengesi konusunda dogmatik bir görüş benimsemek yerine, makro besin *maddelerinin kaynaklarının*

temizliğine odaklanın. Bu, makro besin maddelerini öncelikle işlenmemiş, doğal kaynaklardan (değiştirilmemiş veya sentetik bileşenler eklenmemiş gıdalar) elde etmek anlamına gelir. Genel bir kural olarak, az sayıda bileşen içeren gıdaları tüketmek gerekir, çünkü daha fazla bileşen genellikle sentetik işlemeyi gösterir.

Mikro besinler

Mikro besinler, sağlıklı vücut fonksiyonları, hastalıkların önlenmesi ve genel refah için gerekli olan ancak makro besinlere göre çok daha küçük miktarlarda ihtiyaç duyulan vitamin ve minerallerdir. Bunlara demir, A vitamini, D vitamini, iyot, folat ve çinko dahildir. Mikro besinler vücutta üretilemez, bu nedenle diyet veya takviyeler yoluyla tüketilmelidir.

Hidrasyon

Hayatta kalmak için hepimizin suya ihtiyacı var, ancak birçoğumuz kronik olarak susuz kalıyoruz. Ulusal Tıp Akademisi, erkekler için günde on üç bardak (yaklaşık üç litre), kadınlar için ise günde dokuz bardak (yaklaşık iki litre) sıvı alımını temel bir hedef olarak önermektedir. Bu rakamlar aktivite seviyenize bağlı olarak artacaktır ve hidrasyon için düşük bir hedef olarak kabul edilmelidir.

Beslenmenin Üç Seviyesi

Beslenme sütununun üç seviyesi:

- **Seviye 1:** Zamanınızın %80'inde işlenmemiş, doğal gıdalar tüketin. Not: Referans olması açısından, günde üç öğün yemek yediğinizi varsayarsak, bu, haftalık yirmi bir öğününüzün yaklaşık on yedisinin işlenmemiş, doğal gıdalardan oluşması anlamına gelir.
- **Seviye 2:** Zamanınızın %90'ında işlenmemiş, doğal gıdalar tüketin. Günlük protein alımına (vücut ağırlığınızın her kilosu başına yaklaşık 0,8 gram protein) ve genel makro besin tüketimine öncelik verin ve önerilen miktarda sıvı aldığınızdan emin olun.

- **Seviye 3:** Zamanın %95'inde işlenmemiş, doğal gıdalar tüketin. Günlük protein alımına (vücut ağırlığının her kilosu başına yaklaşık 0,8 gram protein) ve genel makro besin tüketimine öncelik verin. Dengeli bir beslenme profili için gerektiğinde temel mikro besinlerle takviye yapın. Önerilen miktarda sıvı tüketin.

Beslenme, uzun bir olumlu fayda listesine sahip, kontrol edilebilir bir yaşam tarzı faktörüdür. Eski bir atasözü der ki, ne yersen osun.

İYILEŞME: VÜCUDU YENIDEN ŞARJ ETME

Uyku, doğanın mucizevi ilacıdır, ancak ne yazık ki yeterince takdir edilmiyor ve kullanılmıyor.

Amerika Birleşik Devletleri'nde yetişkinlerin yaklaşık yüzde 33'ü ve lise öğrencilerinin yüzde 75'i düzenli olarak yetersiz uyku almaktadır. [11] On iki ülkeden on bir bin katılımcıya uyku alışkanlıkları hakkında sorular soran 2019 Philips Küresel Uyku Araştırması'na göre, yetişkinlerin yüzde 62'si iyi uyuyamıyor; hafta içi geceleri ortalama 6,8 saat uyuyorlar ki bu önerilen sekiz saatten çok daha az. [12] Katılımcıların yüzde sekseni uyku kalitelerini iyileştirmek istediklerini söyledi.

Uyku, 2017 yılına kadar ana akım fiziksel performans sözlüğünde neredeyse hiç yer almıyordu. O yıl, Kaliforniya Üniversitesi, Berkeley'de sinirbilimci olan Matthew Walker, *"Neden Uyuyoruz?"* adlı kitabını yayınladı ve bu kitap hızla çok satanlar arasına girerek milyonlarca "Öldüğümde uyuyacağım" diyen hırslı insanın uykunun hayatlarındaki rolü hakkındaki düşünce biçimini değiştirdi. Dr. Walker'ın araştırmasına göre, uyku yoksunluğunun beyin üzerinde dikkat, odaklanma, konsantrasyon ve duygusal kontrolün azalması da dahil olmak üzere çeşitli olumsuz etkileri vardır ve Alzheimer, kalp hastalığı, diyabet ve bazı kanserler de dahil olmak üzere uzun bir hastalık listesiyle ilişkilendirilmiştir.

Yeterli uyku, bu olumsuz etkileri azaltmanın ötesinde, beyin ve vücut fonksiyonlarını da iyileştirir. Uyurken gerçekleşen birkaç kritik fizyolojik süreç vardır, bunlar şunlardır:

- Bellek işleme ve entegrasyonu, yeni bilgilerin ve öğrenilenlerin pekiştirilmesi ve ilişkilendirilmesi
- Gün boyunca biriken toksinlerin atılmasını içeren beyin "temizleme" işlemi.
- Parasempatik (dinlenme ve iyileşme) sinir sistemine geçiş, fiziksel onarıcı süreçleri destekler.
- Duygusal iyileşme ve ruh halinin yeniden dengelenmesi

Stanford Üniversitesi'nden nörobilimci ve popüler *Huberman Lab* podcast'inin sunucusu Andrew Huberman, 2023 yılında *The Tim Ferriss* Show'da uykunun temel önemini şu şekilde özetledi: “İki veya üç gün boyunca kaliteli uykunun yokluğunda, tamamen çökeceksiniz. İki veya üç gün boyunca yeterli kalitede uykunun varlığında ise, inanılmaz bir seviyede işlev göreceksiniz. Burada hem işlev kazanımı hem de işlev kaybı söz konusu. Sadece kötü uyursanız daha az iyi işlev görmezsiniz. Daha iyi uyursanız, çok daha iyi işlev görürsünüz.” [13]

İşte bilim insanlarının yüksek kaliteli uyku performansı için önerdiği temel stratejiler:

- **Miktar:** Gecede yedi ila sekiz saat, uyku ve uyanma saatleri için tutarlı bir programla.
- **Ortam:** Uyku ortamı karanlık, sessiz ve serin olmalıdır.
- **Rutin:** Akşamları rahatlatıcı bir rutinle gevşemek, uyku zamanının geldiğini gösteren kimyasal sinyallerin salınımını teşvik eder. Açık bir günde beş ila on dakika, bulutlu bir günde ise on beş ila yirmi dakika boyunca sabah güneş ışığına ve düşük açılı öğleden sonra güneş ışığına maruz kalmanın, kortizol salınımını ve sirkadiyen ritmi (doğal kimyasal iç saatimiz) düzenlediği gösterilmiştir.

Uyku, iyileşme için birincil ve ikincil aracınız olsa da, temel uyku ihtiyaçlarınız karşılandıktan sonra vücudunuzun yeniden şarj olma yeteneğini daha da geliştirmek için kullanılabilecek eski ve yeni bir dizi başka iyileşme yöntemi de vardır. Bu yöntemler arasında soğuk ve sıcak

terapi, masaj terapisi ve meditasyon ve nefes alma protokolleri yer alır, ancak bunlarla sınırlı değildir. Bu ek iyileşme yöntemleri, iyileşmenin temel yapı taşları (uyku!) %90 oranında tutarlı bir şekilde yerine getirildikten *sonra* dikkate alınmalı, denenmeli ve önceliklendirilmelidir.

İyileşmenin Üç Aşaması

Uyku ve iyileşme sütununun üç temel seviyesi:

- **Seviye 1:** Yedi ila sekiz saat uyku
- **Seviye 2:** Optimize edilmiş bir uyku ortamında (karanlık, serin, sessiz bir oda) yedi ila sekiz saat uyku.
- **Seviye 3:** Optimize edilmiş bir uyku ortamında yedi ila sekiz saat uyku; sirkadiyen ritmi düzenlemek ve uyku kalitesini iyileştirmek için sabah ve öğleden sonra güneş ışığına maruz kalmayı içeren sabit bir uyku zaman aralığı; ek iyileşme yöntemleri.

Uyku, dinlenme ve iyileşmeye yönelik düşünceli bir yaklaşım, performansınız, görünümünüz ve uzun ömrünüz için çok önemlidir. "Öldüğümde uyuyacağım" zihniyeti yanlıştır ve ironik bir şekilde, çok daha erken ölmenize yol açacak harika bir yoldur. İyileşmenize öncelik verin ve tamamen farklı bir seviyede işlev görmeye ve gelişmeye başlayacaksınız.

Fiziksel Zenginlik video oyununda 1. Oyuncusunuz. 1. Seviyeden başlayın—günde en az otuz dakika hareket edin, zamanınızın %80'inde işlenmemiş, doğal gıdalar tüketin ve geceleri yedi ila sekiz saat uyuyun—bu, herkesin şu anda sağlıklı bir yaşam sürmesi ve gelecekte sağlıklı bir yaşam için kendini hazırlaması gereken temel bir seviyedir. Buradan itibaren hedeflerinizi belirleyin ve uygun gördüğünüz şekilde seviyelerde ilerleyin. Bu yatırımlar hayatınızın geri kalanında size kazanç sağlayacaktır.

—

Üç temel ilkeyi iyice anladıktan sonra, bu ilkeler üzerine inşa etmek ve fiziksel zenginlik dolu bir yaşam geliştirmek için gerekli araçları ve

sistemleri sunan Fiziksel Zenginlik Rehberi'ne geçebiliriz.

25.

Fiziksel Zenginlik Rehberi

Başarı Sistemleri

Aşağıda yer alan FIZIKSEL ZENGINLIK REHBERI, fiziksel zenginlik dolu bir yaşamın her bir sütununu inşa etmek için özel, yüksek etkili sistemler sunmaktadır. Bu herkese uyan tek bir çözüm değildir ve her birini okumak zorunda değilsiniz; göz atın ve size en alakalı ve faydalı gelenleri seçin.

Fiziksel Zenginlik Rehberi'nde sunulan başarı sistemlerini değerlendirirken ve uygularken, Zenginlik Puanı testindeki her Fiziksel Zenginlik ifadesine verdiğiniz yanıtları kullanarak, en çok ilerleme kaydetmeniz gereken alanlara (*kesinlikle katılmıyorum*, *katılmıyorum* veya *nötr* yanıt verdiğiniz alanlar) odaklanın.

1. Yaşıma göre kendimi güçlü, sağlıklı ve dinç hissediyorum.
2. Düzenli ve planlı bir egzersiz programı uygulayarak aktif bir yaşam tarzı sürdürüyorum.
3. Ağırlıklı olarak işlenmemiş, doğal gıdalar tüketiyorum.
4. Düzenli olarak geceleri yedi saat veya daha fazla uyuyorum ve dinlenmiş, yenilenmiş hissediyorum.
5. İlerleyen yaşlarımda fiziksel olarak sağlıklı kalabilmemi sağlayacak net bir planım var.

Fiziksel Zenginliğe ulaşma yolculuğunuzda kaçınmanız gereken birkaç yaygın anti-hedef:

- Maddi hedeflerimin peşinden koşarken gücümün ve fiziksel kondisyonumun azalmasına izin veriyorum.
- Hayatın diğer gereklilikleri nedeniyle günlük olarak vücudumu hareket ettiremiyorum.
- Sürekli uyku yoksunluğu çekmek ve yeterince dinlenememek

İşte fiziksel zenginlik oluşturmak için kanıtlanmış altı sistem.

1. Fiziksel Zenginlik Otuz Günlük Meydan Okuması | *Hareket, Beslenme ve İyileşme*
2. Bilimsel Temelli Bir Sabah Rutini | *Hareket ve Beslenme*
3. Etkili Bir Seviye 3 Antrenman Planı | *Hareket*
4. Sağduyu Diyeti | *Beslenme*
5. Uyku İçin Dokuz Kural | *İyileşme*
6. Bilimsel Temelli Nefes Alma Protokolleri | *İyileşme*

Fiziksel Zenginlik Otuz Günlük Meydan Okuması

TEMEL UNSURLAR: Hareket, Beslenme ve İyileşme

Bolca fiziksel zenginliğe sahip bir yaşam kurmak için, bu amaca yönelik günlük uygulamalar oluşturmanız gerekir. Fiziksel zenginliğin her temel sütunundaki seviyeler, sizin için işe yarayan bir rutini oluşturabileceğiniz ve geliştirebileceğiniz basit bir yapı sunar.

Fiziksel Zenginlik Otuz Günlük Meydan Okuması, bir ay boyunca disiplinli günlük uygulamalarla yolculuğunuza hızlı bir başlangıç yapmanın bir yoludur.

Yarışmanın işleyişi şu şekildedir:

- Aşağıdaki üç seçenekten bir zorluk seviyesi seçin. Bu uygulamalara yeni başlıyorsanız Bronz iyi bir başlangıç noktasıdır, kendinizi ileri seviyede görüyorsanız Altın daha uygundur.
- Günlük uygulamalarınızı takip etmek için basit bir elektronik tablo veya şablon kullanın. Takip şablonunu the5typesofwealth.com/tracker adresinde bulabilirsiniz.
- Sorumluluk bilincini artırmak için, bu zorluğun üstesinden birlikte gelecek bir ortak (veya ortaklar) bulun. Günlük zorluklardaki performansınızı iletmek için bir grup mesajı veya sistemi oluşturun. Listedeki her madde tamamlandığında "Tamamlandı" mesajı *gönderin* .
- Meydan okumanın bir seviyesini tamamladıktan sonra, bir sonraki ay bir sonraki seviyeye geçmeyi düşünebilirsiniz.

Yarışmanın üç seviyesi şu şekildedir:

Bronz Mücadelesi

- Günde otuz dakika hareket edin.
- Öğünlerinizin %80'inde işlenmemiş, doğal gıdalar tüketin.
- Her gece yedi saat uyuyun.

Gümüş Meydan Okuması

- Hafta içi her sabah bir sabah rutini uygulayın.
- Günde kırk beş dakika hareket edin.
- Öğünlerinizin %90'ında işlenmemiş, doğal gıdalar tüketin.
- Protein tüketimini artırın (vücut ağırlığının her bir kilosu başına 0,8 gram protein iyi bir başlangıç noktasıdır).
- Hafta içi sabit uyku ve uyanma saatleriyle, her gece yedi ila sekiz saat uyuyun.

Altın Meydan Okuma

- Uyandığınızda 473 ml (16 ons) su için.
- Hafta içi her sabah bir sabah rutini uygulayın.
- Günde altmış dakika boyunca vücudunuzu hareket ettirin; buna haftada en az üç kuvvet antrenmanı da dahil olsun.
- Öğünlerinizin %95'ini işlenmemiş, doğal gıdalarla tüketin.
- Makro besin maddelerinin (protein, karbonhidrat, yağ) tüketim hedeflerini belirleyin ve bunlara tam olarak ulaşın.
- Her gece sekiz saat uyuyun, uyku ve uyanma saatleriniz sabit olsun.
- Günde ek olarak bir iyileştirme yöntemi daha uygulayın (örneğin, nefes egzersizleri, meditasyon, soğuk veya sıcak terapi).

Günü Nasıl Kazanabilirsiniz: Bilimsel Temelli Bir Sabah Rutini

TEMEL UNSURLAR: Hareket ve Beslenme

> Sabah uyandığınızda, hayatta olmanın, nefes almanın, düşünmenin, keyif almanın, sevmenin ne kadar değerli bir ayrıcalık olduğunu düşünün.
>
> **—Marcus Aurelius**

Sabahınızın ilk saati, önünüzdeki tüm günün tonunu belirler. Bu zaman diliminde bilinçli hareket ve beslenme, kendinizi daha enerjik, odaklanmış ve üretken hissetmenizi sağlayacak ve aksi takdirde öngörülemeyen bir dünyada bir yapı ve istikrar duygusu sunacaktır.

Burada, etkili bir sabah rutininin beş ilkesini paylaşacağım, bunları sabahlarıma nasıl dahil ettiğimi göstereceğim ve kendi rutininizi oluşturmak için kullanabileceğiniz bir şablon sunacağım:

Sabah Rutini İlkesi 1: Uyanmak

Her gün aynı saatte uyanmanın bilimsel olarak kanıtlanmış gerçek sağlık yararları sağladığı gösterilmiştir; vücudun sirkadiyen ritmini düzenler, bilişsel işlevleri geliştirir ve enerji seviyelerini, ruh halini ve genel sağlığı artırır.

Benim önerim: Erken kalkmak, başarı şansınızı artırmanın en kolay yoludur. Başarılı olmak için erken kalkmanız gerekmiyor, ancak erken kalkan ve kazanmayan birini nadiren bulursunuz. Benim için bu, hafta içi 4:30 ve hafta sonları yaklaşık 5:00 (ya da oğlum yatağımda üzerime tırmanmaya karar verirse daha erken!) anlamına geliyor. Not: Hafta içi

geceleri yedi ila sekiz saat uyumak için 8:30 civarında uyumaya çalışıyorum.

Uygulama planı: Hafta içi ve hafta sonu için sabit bir uyanma saati belirleyin (doğal uyku döngülerinizi olumsuz etkilememek için ideal olarak hafta içi uyanma saatinizden otuz ila altmış dakika içinde). Ek bir motivasyona ihtiyacınız varsa, alarmı kapatmak için kendinizi yataktan kalkmaya zorlamak amacıyla telefonunuzu banyoya (veya yatağınızdan en az üç metre uzağa) koyun.

Sabah Rutini Prensibi 2: Bol Su İçmek

Çoğumuz kronik olarak susuz kalıyoruz. Bu, sağlığın tüm alanlarını etkiliyor. Sabahları su içmek metabolizmayı hızlandırır, hafızayı geliştirir ve enerjiyi artırır. Ayrıca, sabahları su içmek, bir önceki günün (veya uzun gecenin) toksinlerini atarak daha iyi sindirime ve cilt sağlığına yol açabilir.

Benim uygulamam: Sabahları 473 ml su, yeşil sebze tozu ve elektrolit karışımıyla vücudumu nemlendiriyorum.

Uygulama planı: Sabah kalkar kalkmaz 473 ml (16 ons) su içtiğinizden emin olun. Suyun etkisini artırmak için limon, elektrolit veya yeşil sebze tozu eklemeyi düşünebilirsiniz.

Sabah Rutini İlkesi 3: Hareket Et

Günlük hareket ettirme alışkanlığı vazgeçilmez olmalıdır. Hareket etmek için yaratıldık. Günlük aktivite (otuz ila altmış dakika) sağlık, beyin fonksiyonu ve mutluluk için çok önemlidir. Başlangıçta, keyif aldığınız herhangi bir şekilde hareket edin; yürüyün, dans edin, doğa yürüyüşü yapın, koşun, ağırlık kaldırın, ne isterseniz yapın. Basit olan karmaşık olandan daha iyidir.

Benim uygulamam: 5-5-5-30 rutinimi kullanıyorum: beş şınav, beş squat, beş lunge ve otuz saniyelik plank. Bunu kahveniz demlenirken veya uyandıktan hemen sonra yapabilirsiniz. Anında enerji artışı sağlayacak ve kan dolaşımınızı hızlandıracaktır.

Uygulama planı: Güne başlamak için birkaç basit hareket seçin. Bunlar (benimkiler gibi) güç egzersizleri, hareketlilik egzersizleri veya esneme hareketleri olabilir ve kolay olabilirler. Önemli olan vücudunuzu hareket ettirmek ve kan dolaşımını sağlamaktır.

Sabah Rutini İlkesi 4: Dışarı Çıkın

Sabahları doğal ışığa maruz kalmak odaklanmanızı artırır, serotonin üretimini artırarak ruh halinizi iyileştirir ve doğal bir D vitamini kaynağı görevi görür. Doğada zaman geçirerek ve ekranlardan uzak kalarak stresi azaltır ve genel zihinsel berraklığınızı artırırsınız.

Başvurum: Oğlumla yaptığım otuz dakikalık yürüyüş, sabah rutinimin vazgeçilmez bir parçası. Her zaman kendimi sağlıklı, mutlu ve yaratıcı hissetmemi sağlıyor.

Uygulama planı: Güne başlamak için dışarı çıkın ve yürüyün. Sadece on beş dakika yeterli. Telefonunuzu sessize alın (veya evde bırakın). Özgürce düşünmenize ve nefes almanıza izin verin.

Sabah Rutini İlkesi 5: Odaklanma

Çoğu insan dokuzdan beşe kadar çalışmaya programlanmamıştır. Modern çalışma kültürü, daha önceki bir dönemin kalıntısıdır: uzun süreler boyunca aynı, istikrarlı ve monoton görevlerin tekrarlanması. Eğer amacınız yaratmaksa, bir aslan gibi çalışmalısınız. İlham geldiğinde depar atın. Dinlenin. Tekrarlayın.

Benim uygulamam: Her zaman güne en önemli görevlere odaklanarak iki saatlik bir çalışmayla başlarım.

Uygulama planı: Ertesi gün için en önemli görevlerinizi bir önceki gece belirleyin. Sabah çalışmaya başlamadan önce, bu görevleri odaklanmış bir çalışma bloğu içinde gözden geçirin.

İşte harika bir sabah rutininin bilimsel olarak desteklenen beş temel ilkesi:

1. **Uyanma:** Hafta içi ve hafta sonları için sabit bir uyanma programı belirleyin.
2. **Su ihtiyacınızı karşılayın:** 473 ml su için (isteğe bağlı olarak daha güçlü içecekler de ekleyebilirsiniz).
3. **Hareket:** Vücudunuzu hareket ettirmek ve kan dolaşımını hızlandırmak için birkaç basit güçlendirme, hareketlilik veya esneklik hareketi seçin.
4. **Dışarı çıkın:** Dışarıda geçireceğiniz on beş dakika hareket, güne iyi bir başlangıç yapmanızı sağlar.
5. **Odaklanma:** Günün en önemli görevleri üzerinde çalışmak için belirli bir zaman dilimi ayırın.

Bu beş temel ilkenin kendi versiyonunuzu uygularsanız, mükemmel sabah rutininizi oluşturmaya doğru önemli bir adım atmış olacaksınız.

Hareket Planı: Etkili Bir Seviye 3 Eğitim Planı

SÜTUN: Hareket

Profesyonel sporcular, ünlü isimler, başarılı girişimciler ve diğerleriyle çalışan kişisel antrenör ve güç koçu Ben Bruno ile yapılan bir iş birliği.

Aşağıda, hareket yolculuğunuzda 3. Seviyeye ulaştığınızda kullanabileceğiniz ve uyarlayabileceğiniz bir antrenman haftası şablonu bulunmaktadır. 1. ve 2. Seviyeler günlük harekete ve alışkanlık oluşturmaya odaklanırken; 3. Seviye, genel sağlığınız, performansınız ve görünümünüz için gerekli olan kardiyovasküler, kuvvet, denge ve esneklik gibi temel antrenman alt kategorilerinin daha gelişmiş bir kombinasyonudur.

3. Seviyede her hafta üç tam vücut kuvvet antrenmanı, iki düşük yoğunluklu aerobik kardiyo antrenmanı ve bir yüksek yoğunluklu anaerobik kardiyo antrenmanı içermelidir. Her antrenmanın tam günleri size kalmış, bu nedenle yoğun veya düzensiz bir programınız varsa katı bir rutine bağlı kalma konusunda kendinizi baskı altında hissetmeyin. İdeal olarak, her tam vücut kuvvet antrenmanı arasında kendinize bir dinlenme günü verin.

Bir antrenman haftasının içeriği şu şekildedir:

- 1. Gün: Tüm vücut kuvvet antrenmanı ve isteğe bağlı aerobik kardiyo
- 2. Gün: Aerobik kardiyo (altmış dakika)
- 3. Gün: Tüm vücut kuvvet antrenmanı ve isteğe bağlı aerobik kardiyo
- 4. Gün: Aerobik kardiyo (altmış dakika)
- 5. Gün: Tüm vücut kuvvet antrenmanı ve isteğe bağlı aerobik kardiyo

- 6. Gün: Anaerobik kardiyo (yirmi dakika)
- 7. Gün: Hafif toparlanma ve dinlenme

Tüm Vücut Gücü

Tüm vücut kuvvet antrenmanlarınız ısınma rutini, statik esneme hareketleri ve dinamik denge ve hareketlilik çalışmalarını içerecektir. Takip edeceğiniz özel kuvvet antrenmanı rutini sizin seçiminiz olsa da, her hareket için video eğitimleri de içeren önerilen bir tüm vücut antrenmanı rutinini the5typesofwealth.com/movementplan adresinde bulabilirsiniz.

Aerobik Kardiyo

Aerobik kardiyo seanslarınız daha uzun, düşük yoğunluklu egzersizlerdir. Ortalama bir kişi için en etkili ve tekrarlanabilir aerobik kardiyovasküler antrenman şekli, bazen 2. bölge antrenmanı olarak da adlandırılan düşük yoğunluklu antrenmandır. Bilimsel olarak, 2. bölge, vücudun yağı yakıta dönüştürmek için oksijen kullandığı efor seviyesidir. 2. bölge kalp atış hızı kişiden kişiye değişmekle birlikte, 2. bölge, kalp atış hızınızın yükseldiği ancak yine de konuşabileceğiniz ve burnunuzdan nefes alabileceğiniz seviye olarak tahmin edilebilir (maksimum kalp atış hızınızın yaklaşık %60 ila %70'i). Alternatif olarak, bu kalp atış hızını, yaşınızı 220'den (maksimum kalp atış hızınızı belirler) çıkarıp bunu %60 ila %70 ile çarparak (bu size 2. bölge kalp atış hızınızı verir) tahmin edebilirsiniz.

Bir format seçin (yürüyüş, bisiklet, hızlı yürüyüş, koşu, yüzme, kürek çekme vb.) ve vücudunuzu hazırlamak için uygun bir ısınma yapın. Kalp atış hızınızın yükseldiği ancak yine de sohbet edebileceğiniz bir yoğunluk seviyesi seçin.

Anaerobik Kardiyo

Anaerobik kardiyo antrenmanınız, odaklanmış, yüksek yoğunluklu bir egzersizdir. Anaerobik antrenman yüksek yoğunlukludur (bazen 5. bölge

olarak da adlandırılır) ve aralarında uzun dinlenme süreleri bulunan kısa süreli yoğun aktivite patlamalarını (bisiklet sürme, kürek çekme, koşma, ağırlık kaldırma vb.) içerir.

Bu tür antrenman, vücudun yoğun egzersiz sırasında kullanabileceği maksimum oksijen miktarı olan VO_1max'ı geliştirmek için önemlidir. VO_1max, genel kardiyorespiratuvar uygunluğun tartışmasız en yararlı göstergesidir ve sağlık ve uzun ömür üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Nitekim, 2018 yılında yapılan bir çalışma, VO_2max'ta en düşük %25'lik dilimden %25-50'lik dilime mütevazı bir artışın, tüm nedenlere bağlı ölüm oranında %50'lik bir azalmayla ilişkili olduğunu ve en düşük %25'lik dilimden %50-75'lik dilime sıçramanın ise tüm nedenlere bağlı ölüm oranında %70'lik dramatik bir azalmayla ilişkili olduğunu bulmuştur. [14]

Bir format seçin (bisiklet, kürek, koşu, merdiven çıkma vb.) ve vücudunuzu hazırlamak için uygun bir ısınma yapın. En az yirmi dakika boyunca tam güç gerektiren egzersizlerle dinlenme periyotları arasında geçiş yapın. Örneğin, bir dakika yoğun egzersizden sonra iki ila üç dakika yavaş hareket veya dinlenme iyi bir başlangıçtır. Kalp atış hızınız yoğun egzersiz dönemlerinde yükselmeli ve toparlanma dönemlerinde düşük bir seviyeye inmelidir.

Hafif İyileşme

Dinlenme günü, haftalık rutinin önemli bir parçasıdır. Vücuda aşırı yük bindirmedikleri sürece, yürüyüş, kolay doğa yürüyüşleri veya düşük kalp atış hızına sahip diğer açık hava aktiviteleri gibi hafif hareketler dinlenme gününüz için harika seçeneklerdir. Dinlenme günü, soğuk veya sıcak terapi, masaj ve köpük rulo kullanımı gibi en sevdiğiniz iyileşme protokollerini uygulamak için harika bir zamandır. Kaliteli uykuya öncelik vermeyi unutmayın.

Eğitim planıyla ilgili daha fazla bilgi ve kaynak için lütfen the5typesofwealth.com/movementplan adresini ziyaret edin.

Not: Mevcut rutininizde anlamlı bir değişiklik yapmadan önce bir doktora danışın. Program bilimsel verilere ve uzun yıllara dayanan eğitim deneyimine dayanmakla birlikte, genel niteliktedir ve bireyler, zorlu bir fitness programına başlamadan önce sağlık durumlarını ve koşullarını bir profesyonelle gözden geçirmelidir.

Sağduyu Diyeti: İlkeler ve Besinler

TEMEL İLKE: Beslenme

Profesyonel sporcular, ünlü isimler, başarılı girişimciler ve diğerleriyle çalışan kişisel antrenör ve güç koçu Ben Bruno ile yapılan bir iş birliği.

Sağduyuya dayalı beslenme, performansınızı artıracak, görünümünüzü iyileştirecek ve uzun vadeli sağlığınızı ve ömrünüzü optimize edecek yüksek kaliteli beslenme için genel bir yapı sağlayan sekiz basit prensipten oluşan bir settir.

Sağduyuya Dayalı Beslenme İlkeleri

1. Çoğu zaman (yaklaşık %80-90 oranında) sağlıklı beslenin. Abur cubur tüketimini gerçekten sevdiğiniz şeylerle sınırlayın. Tek bileşenli, işlenmemiş, doğal gıdalara öncelik verin.
2. Tamamen doymadan yemeyi bırakın (yüzde 80 doygunluğa ulaşana kadar yemek iyi bir kuraldır).
3. Vücut hedeflerinize ulaşmak için yeterli miktarda protein aldığınızdan emin olun. Fiziksel olarak aktif olan biri için iyi bir başlangıç değeri, vücut ağırlığının her bir kilosu başına 0,8 gram proteindir.
4. Kendinizi kötü hissetmenize ve performansınızı olumsuz etkileyen yiyeceklerden kaçının. Bu konuda herkes farklıdır, bu yüzden sizin için neyin işe yaradığını ve neyin yaramadığını bulun.
5. Bol bol su ve sıvı tüketin, ancak alkol tüketimini sınırlayın.
6. Her öğünde sebze, meyve veya her ikisini birden tüketin, ne kadar çok olursa o kadar iyi.

7. Yaşam tarzınıza uygun bir öğün sıklığı bulun. Tek bir doğru yöntem olduğuna dair dogmatik görüşlere kapılmayın.
8. Diyetinizi o kadar ciddiye almayın ki, hayatın deneyimlerini kaçırasınız.

Dikkate Alınması Gereken Kaliteli Gıda Kaynakları

Bu yolculukta size yardımcı olmak için, makro besin maddelerine göre kategorize edilmiş yüksek kaliteli, besin açısından zengin gıdaların bir listesini sunuyoruz. Bu listenin kapsamlı olması amaçlanmamıştır, ancak daha iyi beslenme için bir başlangıç noktası olarak kullanılabilecek bir alışveriş listesi sağlamayı amaçlamaktadır.

PROTEIN KAYNAKLARI:

- Sığır eti, kümes hayvanları ve kuzu eti dahil olmak üzere et

- Balık

- Yumurtalar
- Yunan yoğurdu
- Süzme peynir

- Tofu
- Protein tozu (minimum katkı maddesi içeren yüksek kaliteli kaynaklardan elde edilmiştir)

Karbonhidrat kaynakları:

- Pirinç, yulaf ezmesi, kinoa, arpa ve farro dahil olmak üzere tahıllar.

- Patates ve tatlı patates
- Bütün meyveler ve sebzeler
- Fasulye, mercimek ve bezelye

- Ham bal

Yağ kaynakları:

- Kuruyemişler ve kuruyemiş ezmeleri
- Otla beslenen hayvanlardan elde edilen tereyağı veya sade yağ
- Sızma zeytinyağı
- Avokado yağı
- Hindistan cevizi yağı
- Chia tohumu, keten tohumu, kenevir tohumu

Ek Beslenme Bilgileri

Makro besinler

Protein ve karbonhidratların her biri gram başına dört kalori içerirken, yağlar gram başına dokuz kalori içerir. Toplam kalori alımınızı hesaplamak için, gün boyunca tüketilen her makro besinin gram miktarını uygun sayıyla çarpın ve bunları toplayın. Örneğin, 200 gram protein, 300 gram karbonhidrat ve 100 gram yağ tüketirsem, bu 2900 kaloriye eşittir (gram başına 4 kalori olan 200 gram protein artı gram başına 4 kalori olan 300 gram karbonhidrat artı gram başına 9 kalori olan 100 gram yağ).

Çeşitli beslenme ekolleri, her bir makro besin maddesinin ideal oranları konusunda tartışsa da, protein (vücut ağırlığının her bir kilosu başına yaklaşık 0,8 gram ve güç antrenmanı yapan biri için 1 grama kadar) iyi bir başlangıç noktasıdır. Protein oldukça doyurucudur, bu da diğer alanlarda aşırı yeme olasılığınızı azaltır ve hedeflere ulaşmayı kolaylaştırır. Karbonhidrat ve yağ karışımı, bireysel fitness veya estetik hedeflere göre uyarlanabilir, ancak çoğu insan kalan kalorilerini karbonhidrat ve yağlar arasında dağıtmaktan fayda görecektir.

Genel fiziksel hedefleriniz için temel kalori alım seviyenizi belirlemek üzere calculator.net/calorie-calculator.html adresindeki ücretsiz çevrimiçi hesaplayıcıları kullanabilirsiniz. Çeşitli modellerde temel makro besin

profilinizi belirlemek için calculator.net/macro-calculator.html adresinde ücretsiz bir makro besin hesaplayıcısı bulabilirsiniz (çoğu kişi için dengeli modelle başlamanızı öneririm).

Mikro besinler

ABD Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezlerine göre altı temel mikro besin maddesi vardır: demir, A vitamini, D vitamini, iyot, folat ve çinko. Aktif bireylerin E vitamini, B12 vitamini, magnezyum, potasyum ve kalsiyum gibi diğer mikro besin maddelerine de ihtiyacı olabilir.

Bu mikro besin maddelerinin çoğu işlenmemiş, doğal gıdalarda bulunur, ancak bazıları (D vitamini gibi) yalnızca gıdalardan yeterli miktarda alınması daha zordur ve takviye gerektirebilir.

Beslenmenizin mikro besin profilini tahmin edecek çeşitli yemek takip uygulamaları mevcuttur. Mikro besin alımınız konusunda endişeleriniz varsa, doktorunuzdan kan tahlili istemeyi veya bir hizmet aracılığıyla kendiniz sipariş etmeyi düşünebilirsiniz (coğrafi konumunuza ve fiyat hassasiyetinize bağlı olarak birçok seçenek mevcuttur).

Kaliteli beslenme, olumsuz sonuçlara karşı koruma sağlar ve olumlu sonuçları destekler. Sağduyu diyetinin sekiz ilkesini takip etmek ve listedeki besinleri temel makro besin kategorilerinde önceliklendirmek, Fiziksel Zenginlik hedeflerinize doğru ilerlerken çok güçlü bir beslenme temeli oluşturmanıza olanak tanıyacaktır.

Uyku Kalitesi Yüksek Bir Uyuyucu Nasıl Olunur: Uyku İçin Dokuz Kural

TEMEL UNSUR: Kurtarma

Uyku, en iyi sağlık, performans ve iyileşmeyi elde etmek için elinizdeki en etkili araçtır.

Profesyonel bir uyku uzmanı olmak için, bilimsel olarak desteklenen şu temel kuralları izleyin:

1. **Düzenli bir uyku programı oluşturun:** Uyku düzeni önemlidir. Belirli bir yatma saati belirleyin ve her sabah (hafta sonları bile) aynı saatlerde uyanmaya çalışın.
2. **Sabah güneş ışığını izleyin:** Her sabah en az on ila on beş dakika güneş ışığını izleyin (tercihen yürüyüş yaparken). Unutmayın ki, bulutlu bir sabahta bile güneş ışığı vardır, ancak aynı faydayı elde etmek için maruz kalma süresini artırmanız gerekebilir. Bunun sağlıklı bir sirkadiyen ritim oluşturmanıza ve korumanıza yardımcı olacağına dair önemli bilimsel kanıtlar vardır.
3. **Uyku ortaminizi kontrol edin:** Uyku ortamınız serin ve karanlık olmalıdır. Doğal ışık sorun yaratıyorsa, karartma perdeleri veya göz maskesi kullanın.
4. **Yatmadan hemen önce yemek yemekten kaçının:** Yatmadan hemen önce yemek yemek, vücudunuzun doğal işlevlerini, hormonlarını ve uyku döngüsünü bozabilir. Yatmadan önce açsanız, hafif bir yemek yiyin ve karbonhidrat ağırlıklı, insülin seviyesini yükselten yemeklerden kaçının.
5. **Yatmadan önce aşiri sivi tüketiminden kaçının:** Gecenin bir yarısında tuvalete gitmek için uyanmak çok rahatsız edici olabilir.

Bunu önlemek için, yatmadan önceki altmış dakika içinde sıvı alımını sınırlayın.

6. **Öğleden sonra kafeinden kaçının:** Öğle yemeğinden sonra içilen kahve, gece uykuya dalmanızı zorlaştırabilir. Kan dolaşımınızdan tamamen atıldığından emin olmak için yatmadan sekiz saat önce kafein tüketmekten kaçının.
7. **Alkol tüketimini azaltın** : Alkol, çeşitli şekillerde uykuyu (ve sağlığı) bozar. Alkolden uzak durun, uykunuz düzelecektir.
8. **Rahatlama rutini oluşturun:** Yatmadan önce rahatlamak ve gevşemek için tutarlı bir rutin geliştirin. Yatmadan bir veya iki saat önce evdeki ışıkları kısın, iş cihazlarınızı kapatın, aileniz veya arkadaşlarınızla zaman geçirin veya en sevdiğiniz kitabı okuyun. Rahatlama rutininize, sağlıklı uyku döngülerini desteklediği kanıtlanmış magnezyum ve teanin gibi doğal uyku takviyeleri de ekleyebilirsiniz.
9. **Yatmadan önce ekranlardan uzak durun:** Geceleri uykuya dalmakta zorlanıyorsanız, yatmadan bir saat önce ekranlardan uzak durun. Uyku ortamınızı ekranlardan arındırılmış bir bölge olarak belirleyin.

Bu kurallara otuz gün boyunca %90 oranında tutarlılıkla uyarsanız, uykunuz düzelecek ve bunun faydalarını hayatınızda hissedeceksiniz.

Sakinliği Nasıl Sağlarsınız: Bilimsel Olarak Desteklenen Nefes Alma Protokolleri

TEMEL UNSUR: Kurtarma

Stres siyah-beyaz bir şey değildir; çoğu şey gibi, bir spektrumda yer alır. Aslında, önemli anlardaki performans söz konusu olduğunda, *çok az* stres de *çok fazla* stres kadar kötüdür .

Yerkes-Dodson Yasası, performans ve stres arasındaki ilişkiyi basit bir şekilde modelleyen bir yasadır. 1908 yılında psikologlar Robert Yerkes ve John Dodson tarafından, Japon dans eden fareler üzerinde yaptıkları bir çalışmanın ardından ortaya atılmıştır. Basitçe ifade etmek gerekirse, Yerkes-Dodson Yasası, stres ve performansın yalnızca belirli bir noktaya kadar pozitif korelasyon gösterdiğini, bu noktadan sonra ise stresin artmasının performansı düşürdüğünü söyler.

Dikkate alınması gereken üç eyalet vardır:

1. **Düşük stres:** Bu, düşük uyarılma durumudur. Bu durum iyileşme için gereklidir.
2. **Optimal stres:** Bu, uyarılmanın en uygun halidir. Ne çok sıcak, ne çok soğuk, tam kıvamındadır. Bu durumda olduğunuzda, önemli görevleri yerine getirmek için iyi bir konumdasınızdır.
3. **Yüksek stres:** Bu, yüksek uyarılma halidir, kendimizi sıklıkla içinde bulduğumuz aşırı stresli durumdur. Sistem aşırı yüklenmesinden dolayı tamamen kapanmaya yol açabilir.

İdeal bir dünyada, önemli görevler sırasında optimum stres durumunda çalışır, ardından hızla bu durumu kapatır ve diğer zamanlarda düşük stres durumunda çalışırdınız. Gerçekte ise çoğu insan çok sık yüksek stres

durumuna düşüyor ve toparlanmak için yeterince sık düşük stres durumuna geri dönmeyi başaramıyor.

Stresi azaltmak ve düşük stresli bir iyileşme durumunu desteklemek için, bilimsel olarak desteklenen şu üç nefes alma tekniğini deneyin:

4-7-8 Yöntemi

Uykuya dalmak için gerekli olan sakinlik halini tetiklemek için özellikle etkili bir yöntem olan 4-7-8 yöntemini neredeyse her gün kullanıyorum. [15]

Çalışma prensibi şu şekildedir:

- Dört saniye boyunca burnunuzdan nefes alın.
- Yedi saniye boyunca nefesinizi tutun.
- Sekiz saniye boyunca nefes verin.
- Bu işlemi iki ila üç kez tekrarlayın.

Aslanın Nefesi

Bir diğer etkili yaklaşım ise Hindistan'daki kadim yoga geleneklerinden türetilmiştir.

Çalışma prensibi şu şekildedir:

- Yere rahat bir pozisyonda oturun, hafifçe öne doğru eğilin ve ellerinizi yere koyun.
- Bakışlarınızı burnunuzun ucuna odaklayın.
- Burnunuzdan derin bir nefes alın.
- Dilinizi dışarı ve çenenize doğru uzatın.
- "Ha!" sesi çıkararak kuvvetlice nefes verin. (Not: Yeni başlayanlar için nefes verme kuvvetini sınırlamak daha iyidir.)
- Bu işlemi iki ila üç kez tekrarlayın.

Fizyolojik İç Çekiş

Daha önce etkili topluluk önünde konuşma için stresi azaltmanın bir yolu olarak bahsedilen fizyolojik iç çekme, sakinliği teşvik etmede son derece

etkili bir yaklaşımdır. İlk olarak 1930'larda tanımlanan ve UCLA nörobiyoloğu Jack Feldman ve Stanford biyokimyacısı Mark Krasnow'un araştırmalarıyla yeniden gündeme gelen bu durum, kan dolaşımındaki karbondioksit seviyeleri çok yükseldiğinde doğal olarak gerçekleşir. Çok miktarda karbondioksiti çok hızlı bir şekilde salarak rahatlatıcı bir his yaratır.

Çalışma prensibi şu şekildedir:

- Burnunuzdan iki kez nefes alın, önce yavaşça, sonra hızlıca.
- Nefesinizi zorlamadan, ağzınızdan uzunca ve doğal bir şekilde verin.
- Bu işlemi iki ila üç kez tekrarlayın.

Stres, yaşamın gerekli bir parçasıdır. Eğer onu kontrol etmeyi öğrenirseniz – önemli görevler için en uygun stres ortamında ve iyileşme için düşük stres ortamında çalışmayı – her zaman en iyi performansınızı sergilersiniz. Bilimsel olarak desteklenen bu üç nefes alma protokolünü deneyin ve stresi en büyük düşmanınızdan iyi bir dosta (ya da en azından samimi bir tanıdığa!) dönüştürme yolunda önemli bir adım atmış olacaksınız.

26.

Özet: Fiziksel Zenginlik

FIZIKSEL VARLIK GENEL BAKIŞI

En Büyük Soru: Sekseninci yaş gününüzde dans edecek misiniz ?

Maddi Zenginliğin Üç Temel Direği:

- **Hareket:** Kardiyovasküler egzersiz ve direnç antrenmanının bir kombinasyonu yoluyla günlük vücut hareketi; denge ve esnekliği geliştirmeye yönelik aktiviteler.
- **Beslenme:** Başlıca besin ihtiyaçlarını karşılamak için öncelikle işlenmemiş, doğal gıdaların tüketimi, mikro besin ihtiyaçlarını karşılamak için ise gerektiğinde takviye kullanımı.
- **İyileşme:** Yüksek kaliteli, düzenli uyku performansı ve iyileşmeyi destekleyen diğer aktiviteler

Fiziksel Zenginlik Puanı: Aşağıdaki her ifade için 0 (kesinlikle katılmıyorum), 1 (katılmıyorum), 2 (nötr), 3 (katılıyorum) veya 4 (kesinlikle katılıyorum) seçeneklerinden birini işaretleyin.

1. Yaşıma göre kendimi güçlü, sağlıklı ve dinç hissediyorum.
2. Düzenli ve planlı bir egzersiz programı uygulayarak aktif bir yaşam tarzı sürdürüyorum.

3. Ağırlıklı olarak işlenmemiş, doğal gıdalar tüketiyorum.
4. Düzenli olarak geceleri yedi saat veya daha fazla uyuyorum ve dinlenmiş, yenilenmiş hissediyorum.
5. İlerleyen yaşlarımda fiziksel olarak sağlıklı kalabilmemi sağlayacak net bir planım var.

Başlangıç puanınız (0 ile 20 arası):

Hedefler, Karşı Hedefler ve Sistemler

Fiziksel Zenginlik pusulanızı ayarlamak için hedef belirleme çerçevesini kullanın:

- **Hedefler:** Bir yıl içinde hangi Fiziksel Zenginlik Puanına ulaşmak istiyorsunuz? Bu puana ulaşmak için hangi iki veya üç aşamayı geçmeniz gerekiyor?
- **Hedef dışı durumlar:** Yolculuğunuzda kaçınmak istediğiniz iki veya üç sonuç nedir?
- **Yüksek kaldıraçlı sistemler:** Fiziksel Zenginlik Rehberi'nden, hedeflediğiniz puana doğru somut ve bileşik getiri sağlayan ilerleme kaydetmek için uygulayacağınız iki veya üç sistem hangileridir?

Bir Haftalık Hızlı Başlangıç Programınız

İlk Fiziksel Zenginlik Otuz Günlük Meydan Okumanızın yedi gününü art arda tamamlayın.

Fiziksel Zenginlik Rehberi'ndeki Fiziksel Zenginlik Otuz Günlük Mücadelesi'nden bir zorluk seviyesi seçin. Bu uygulamalara yeni başlıyorsanız Bronz iyi bir başlangıç noktasıdır, kendinizi ileri düzeyde görüyorsanız Altın daha uygundur.

Günlük uygulamalarınızı takip etmek için bir elektronik tablo veya şablon kullanın. Takip şablonunu the5typesofwealth.com/tracker adresinde bulabilirsiniz.

Sizinle birlikte bu zorluğa katılacak bir ortak (veya ortaklar) bulun. Günlük görevdeki performansınızı iletmek için bir grup mesajı veya sistemi oluşturun. Listedeki her madde tamamlandığında "Tamamlandı" mesajı *gönderin* .

Finansal Varlık

27.

Büyük Soru

Sizin için *"yeterlilik"* tanımı nedir?

Kurt Vonnegut, hiciv dehası eseri *Catch-22* ile tanınan ünlü Amerikalı yazar merhum dostu Joseph Heller hakkında yazdığı kısa bir şiirde,
Heller'ın bilgeliğinden güçlü bir kesit sunan bir anekdot paylaştı.

İkili bir milyarderin evindeki partide eğlenirken, Vonnegut, Heller'a sordu: "Joe, ev sahibimizin daha dün senin *'Catch-22'* romanının tüm yayın hayatı boyunca kazandığından daha fazla para kazanmış olabileceğini bilmek sana nasıl hissettiriyor?" Heller şöyle yanıtladı: "Onun asla sahip olamayacağı bir şeye sahibim... yeterince param olduğu bilgisine."

Bu şiire ilk kez Mayıs 2021'de, hayatımı değiştiren eski bir arkadaşımla yaptığım konuşmadan kısa bir süre sonra rastladım. O anki derin düşünceli ruh halimle daha da güçlenen mesaj, beni hemen etkiledi.

Heller o sözleri söylediğinde—"Yeterince şeye sahip olduğum bilgisi"—gerçekte ne demek istiyordu? Bu bilginin, bu *yeterlilik fikrinin nesi bu kadar özel ve değerliydi ki*, ev sahibinin biriktirdiği milyarlarca dolardan daha değerli olduğunu iddia etme cüretini gösterdi?

Bu zorlu soruları yanıtlamak için, onları tersine çevirmek faydalı olacaktır: Bu bilginin yokluğunda ne olur? Sürekli, aralıksız, saplantılı bir şekilde *daha fazlasını arama dürtüsüyle kuşatılırız, hatta ele geçiririliz.*

Bir muhabirin "Ne kadar para yeterli olur?" sorusuna iş adamı John D. Rockefeller, "Biraz daha fazlası yeterli olur" diye yanıt vermişti.

Daha fazlasını arama çabası, Sisyphus'un mücadelesine modern zamanların eşdeğeridir. Hedeflediğimiz zirveye ulaşmak için kayayı tepeye doğru iter, daha çok ve daha uzun süre çalışırız, ancak kaya tekrar aşağıya yuvarlanır ve bizi yeniden başlamaya zorlar. Hazcı adaptasyon—olumlu olaylardan sonra başlangıç noktasına geri dönme biyolojik yatkınlığı—hiçbir maddi kazancın asla tam olarak tatmin etmediği anlamına gelir.

Şu anki " *daha fazla"* tanımınız, gelecekte *"yetersiz* " tanımınız haline gelir; çünkü kendinizi mutluluk ve huzur getireceğine ikna ettiğiniz bir sonraki seviyeye odaklanırsınız.

Hem kendi hayatımda hem de çevremdekilerin hayatında bunun defalarca yaşandığını gördüm. Bir zamanlar çok istediğiniz şey, bir an önce yükseltmek için sabırsızlandığınız bir şeye dönüşüyor. Bu durum, insanların aslında ihtiyaç duymadıkları bir ev eklentisi için yeni bir kredi çekmelerine, yeni bir araba almak için kendilerini aşırı borçlandırmalarına, o pahalı yeni saat için kredi kartı borcuna girmelerine veya mesleki bir terfi peşinde koşarken sağlıklarını veya ailelerini ihmal etmelerine yol açan bir olgudur.

1869'da Mark Twain, o zamanlar dünyanın en zengin adamı olan iş adamı Cornelius Vanderbilt'e açık bir mektup yazdı. *Daha yoksul olanların* durumundan bahsederek şöyle dedi: “Zavallı Vanderbilt! Sana ne kadar acıyorum… Yaşlı bir adamsın ve biraz dinlenmen gerekirken, paraya çok ihtiyacın olduğu için mücadele etmek, kendini mahrum bırakmak, dinlendirici uykudan ve huzurdan mahrum kalmak zorundasın. Senin gibi yoksulluk içinde yaşayan bir adama her zaman acıyorum… Zenginliği oluşturan şey bir insanın sahip olduğu şeyler değildir. Hayır, sahip olduklarıyla yetinmektir; işte zenginlik budur.” [1]

Olağanüstü zenginlikler biriktirmiş birçok milyarderin, mutlu ve tatmin edici bir yaşamın en temel göstergelerinden bazılarına sahip olmadığı görülüyor. Bu yazının yazıldığı sırada, dünyanın en zengin on kişisinin toplamda on iki boşanmış kişi olduğunu düşünün. Pirus zaferi: savaşı kazanmak ama savaşı kaybetmek.

Tarih, bir üst seviyeye çıkmak için aşırı riskler alan ve sonunda her şeyini kaybeden milyarderlerin hikayeleriyle doludur. Sadece son beş yılda bile, *Forbes* dergisinin kapağında övgüyle anılan birçok girişimcinin, bir hapishane hücresinin köşesinde alay konusu olduğunu gördük. Sam Bankman-Fried ve Elizabeth Holmes, birçok kişi tarafından yeni nesil kurucular olarak lanse edildi ve isimlerinin Jobs, Gates, Zuckerberg, Musk ve Bezos'un isimlerinin yanında yer alması bekleniyordu. Ne yazık ki, meşru gibi görünen ilk başarılarına rağmen, *daha fazlasını* elde etme arayışları, etik standartların sürekli olarak bozulmasına ve nihayetinde suçlamalara ve mahkumiyetlere yol açtı.

Daha fazlasını isteme eleştirisine verilebilecek haklı karşıt görüş, dünyanın bu "çılgınlardan" bazılarına ihtiyacı olduğudur; bu terim, 1997'deki Apple'ın "Farklı Düşün" reklam kampanyasıyla ün kazanmıştır ve bu kişiler her ne pahasına olursa olsun daha fazlasını ister ve sonuçta yeni ve inanılmaz şeyler yaratırlar. Açık olmak gerekirse, sorun yaratan şey çılgınların kendileri değil, onlardan biri olmanız gerektiğini söyleyen sosyal ve kültürel baskıdır.

Daha fazlasını elde etme çabası toplum tarafından kutlanırken, yeterliyle yetinmek kolayca hırs eksikliği olarak yanlış anlaşılıyor. Hayatınızın değeri banka veya aracı kurum ekstrenizdeki rakamlarla belirlenmez ve asla belirlenmeyecektir. Kendi arayışınızın şartlarını siz belirliyorsunuz. Oyununuzun kurallarını siz tanımlıyorsunuz. Farklı bir yolu benimsemek, kendinizi gerçekten zengin bir varoluşu tanımlayan çeşitli temellere dayandırmak son derece mantıklı (ve hatta tavsiye edilebilir): zaman, insanlar, amaç, sağlık. Bunu yaparak, finansal hayatınızı avcı-toplayıcı zihniyetinizin veya modern sosyal baskıların size dayattığı şartlarla değil, kendi şartlarınızla yaşamaya başlarsınız.

Daha fazlasını arayışınızın çözümü: Yeterliliğinizin güzelliğini tanımlamak ve benimsemek .

Lagom , İsveççe'de "tam doğru miktar" anlamına gelen bir terimdir. *Lagom* , aradığımız şeydir; yeterlilik, denge, uyum bilgisi. Zorluk şu ki,

lagom statik değildir; sürekli artan bir hedef olma eğilimindedir. Ona ulaşmaya yaklaştıkça, özgüveniniz artar ve daha yüksek bir seviyeye yeniden ayarlanır. Bu bilinçaltı yeniden ayarlama – "Şu kadar param olduğunda mutlu olacağım"dan "Şu kadar param olduğunda mutlu olacağım"a – kaçınmanız gereken beklentilerin yukarı doğru sarmalını yaratır.

Beklentilerinizin –*yeterlilik* tanımınızın– varlıklarınızdan daha hızlı büyümesine izin verirseniz, asla gerçek finansal zenginliğe sahip olamazsınız.

Mükemmel bir panzehir yok. Hazcı adaptasyon, daha fazlasını arama dürtümüzün genetik olarak kodlandığı anlamına gelir, ancak *yeterlilik* tanımını bilinçaltından bilinçli zihne taşımak bir başlangıçtır.

Oğlum 2022 Mayıs'ında doğduktan sonra, tam olarak "Yeterli Hayatımın" nasıl görüneceğini, yani finansal zenginliğimin tam olarak yeterli olduğu *lagom* hayatını düşünmeye başladım. Yeterli Hayatımın zihnimin soyut, izole bir köşesinde var olmasına izin vermek yerine, onu gün ışığına çıkardım.

Ben hayal ettim. Ben tanımladım.

Siz de aynısını yapmalısınız: Yeterli Yaşamınız nasıl görünüyor?

- Nerede yaşıyorsun
- Neye sahipsiniz?
- Siz ve sevdikleriniz neler yapıyorsunuz?
- Neye odaklanıyorsunuz?
- Ne kadar mali güvenceniz var?

Önemli olan, Yeterli Yaşam'ın basit veya sade olması gerekmemesidir; istediğiniz kadar iddialı veya gösterişli olabilir. Benim Yeterli Yaşam'ımda güzel bir konumda bir yazlık evim var, çünkü ailemi ve arkadaşlarımı ağırlayıp inanılmaz anılar yaratmak istiyorum, ancak ilgimi çekmeyen lükslerden (özel jetler, yatlar, malikaneler, süper arabalar, pahalı mücevherler vb.) yoksun. Önemli olan, bunun *sizin* Yeterli Yaşamınız

olmasıdır; başkasının değil, sosyal veya kültürel baskılardan etkilenmeyen, bilinçaltı yaşam tarzı kaymasına yatkın olmayan bir yaşam. Bunu tanımlayarak, yazarak ve aklınızda tutarak, bilinçli zihninize yerleştirirsiniz. Bu, doğal yukarı doğru hareketi mükemmel bir şekilde durdurmaz, ancak irrasyonel, bilinçaltı bir hareketi rasyonel, bilinçli bir harekete dönüştürür.

O zaman hedefiniz **, gelir elde etme, gider yönetimi** ve **uzun vadeli yatırımlar** yoluyla Finansal Varlık oluşturmak ve tanımladığınız Yeterli Yaşamı mümkün kılmaktır. Bu noktadan sonra, hedef enerjinizi daha geniş bir yelpazedeki uğraşlara dengelemeye kayar. Bu noktaya, yani Yeterli Yaşama ulaştığınızda, artık paraya odaklanmanıza gerek kalmaz ve bunun yerine daha fazla zaman, ilişki, amaç, gelişim ve sağlığa öncelik verebilirsiniz.

Bunu çok güzel anlatan harika bir benzetme var: Varlıklı bir yatırım bankacısı tropikal bir balıkçı köyüne tatile gider. Bir öğleden sonra iskelede yürürken, güvertesinde birkaç büyük balık bulunan küçük, harap bir balıkçı teknesine rastlar.

"Bu balıkları yakalamanız ne kadar sürdü?" diye soruyor. Balıkçı işinden başını kaldırıp yeni ziyaretçisine gülümsüyor.

"Sadece kısa bir süre için."

Yatırım bankacısı bu cevaba şaşırdı. Balıkçıyı sevmişti ve ona yardım etmek istiyordu. "Neden daha uzun süre balık tutmuyorsun da daha çok balık yakalıyorsun?"

Balıkçı omuz silkerek yeni arkadaşına ihtiyacı olan her şeye sahip olduğunu açıklıyor: “Her gün geç saatlere kadar uyuyorum, biraz balık tutuyorum ve çocuklarımla ve güzel eşimle vakit geçiriyorum. Akşamları şehre gidiyorum, şarap içiyorum, gitar çalıyorum, arkadaşlarımla şarkı söylüyor ve gülüyorum.”

Yatırım bankacısı şaşkın. Ona göre kafası karışık olan yeni arkadaşına yardım etmek istiyor. Birçok işletmeye yardımcı olmuş, MBA ve diğer gösterişli niteliklere sahip olan yatırım bankacısı, balıkçı için bir plan sunuyor: “Öncelikle, daha fazla balık tutabilmek ve satabilmek için daha çok zamanını balık avlamaya ayıracaksın. Elde ettiğin parayla daha büyük

bir tekne alacaksın, bu da daha da fazla balık tutmanı ve satmanı sağlayacak. Sonra bir tekne filosu alacaksın. Bir ekip kuracaksın. Dikey entegrasyon! Büyük ve büyüyen bir işletmenin CEO'su olarak büyük şehre taşınabilirsin. Şirketini halka arz edip milyonlar kazanabilirsin!”

Balıkçı kafası karışmış görünse de gülümsüyor. "Peki sonra ne olacak?" diye soruyor.

Yatırım bankacısı bu saçma soruya gülüyor. "O zaman sakin bir kasabaya emekli olabilirsiniz! Geç saatlere kadar uyuyabilir, biraz balık tutabilir, çocuklarınızla ve güzel eşinizle vakit geçirebilirsiniz. Akşamları kasabaya gidip şarap içebilir, gitar çalabilir, arkadaşlarınızla şarkı söyleyip gülebilirsiniz."

Balıkçı geniş bir gülümsemeyle yeni arkadaşına tavsiyesi için teşekkür etti ve ılık öğleden sonra güneşinde yavaşça uzaklaştı.

Bu öykünün yaygın yorumu, yatırım bankacısının yanıldığı, balıkçının ise haklı olduğudur. Benim yorumum ise, bu öykünün balıkçının haklı, bankacının haksız olmasıyla ilgili olmadığı; sizin için başarı ve amacın ne anlama geldiğini belirlemek ve bu tanıma uyan bir yaşam inşa etmekle ilgili olduğudur. Yeterli Yaşamınızı tanımlamak ve sonra onu benimsemek için çalışmakla ilgilidir.

Belki hem balıkçı hem de bankacı seçimlerinden ve önceliklerinden memnundur. Bırakın onlar karar versin, sizin için de aynı şey geçerli.

Jamaikalı bir kızak takımının Olimpiyatlara uzanan beklenmedik yolculuğunu anlatan *Cool Runnings filmindeki etkileyici bir sahnede,* merhum John Candy'nin canlandırdığı takım koçu, takımın yıldızlarından birine şöyle der: "Altın madalya harika bir şey, ama onsuz yeterli değilseniz, onunla da asla yeterli olamazsınız."

Hırslı bir insan olarak, hayatınızın çoğunu bir oyun oynayarak geçirirsiniz; yaptığınız her şey, daha fazlasıyla dolu bir geleceğin beklentisiyle gerçekleşir:

- “[X] dolara sahip olmayı dört gözle bekliyorum, böylece o yeni arabayı alabileceğim.”

- “[Y] tutarına sahip olacağım günü sabırsızlıkla bekliyorum, böylece yeni evimi alabileceğim.”
- “[Z] dolara sahip olacağım günü sabırsızlıkla bekliyorum, böylece ikinci evi de alabileceğim.”

Gelecek geldiğinde, bir sonraki maddi hedefe odaklanmak için yeniden planlama yaparsınız.

Bu doğal bir durum, ama tehlikeli bir oyun ve sonunda kaybedeceksiniz. Eğer memnuniyetinizin, tatmininizin ve mutluluğunuzun bir sonraki finansal dönüm noktasına, yani daha *fazlasına* bağlı olduğuna kendinizi inandırırsanız, onu asla bulamazsınız.

Joseph Heller'ın yıllar önce Kurt Vonnegut'a söylediği "yeterince şeye sahip olduğum bilgisi" tam olarak bunu ifade ediyordu.

Çünkü "ondan yoksunken yeterli değilseniz, onunla da asla yeterli olamazsınız."

28.

Finansal Eğlence Parkı

1485 YILINDA, JAKOB FUGGER ADINDA GENÇ BIR tüccarın karşısına bir fırsat çıktı. Yirmi altı yaşındaki Fugger, kısa süre önce ailesinin hızla büyüyen ticaret şirketine ortak olmuş ve kendi anlaşmalarını yapma yetkisine sahip olmuştu. Avusturya'ya yaptığı bir seyahat sırasında, aşırı harcamalarıyla tanınan ve Kutsal Roma İmparatoru III. Frederick'in kuzeni olan Arşidük Sigmund ile tanıştı. Sigmund, gösterişli yaşam tarzını finanse etmek için daha fazla paraya ihtiyaç duyuyordu, ancak bölgedeki birçok bankacı Arşidük'ten bıkmıştı; tefeciliğe (yüksek faiz oranlarıyla para ödünç vermeye) karşı yasaların bu tür kredilerin finansal getirisini sınırladığı bir dönemde, Sigmund artık ihtiyatlı bir bankacı için cazip bir risk olarak görülmüyordu.

Jakob Fugger bir fırsat kokusu aldı. Arşidüke üç bin florin borç vermeyi kabul etti; karşılığında yerel madenlerden bin pound gümüşü indirimli fiyata kendisine satacaktı. Arşidük Sigmund bu güven gösterisine değer verdi ve anlaşmanın gereğini yerine getirerek bin pound gümüşü zamanında, pound başına sekiz dolardan teslim etti. Fugger bu gümüşü %50 kar marjıyla yeniden satarak mütevazı ama cazip bir getiri elde etti. Genç tüccar için daha da önemlisi, bu küçük anlaşma Avrupa'nın en güçlü ailelerinden biriyle olan ilişkisini pekiştirdi. Birkaç yıl sonra, arşidük son hatasını finanse etmek için çok daha büyük bir krediye ihtiyaç duydu ve Fugger'e başvurdu. Fugger bu kez yüz bin florin ve daha da agresif geri ödeme şartlarıyla devreye girdi. Arşidük yine anlaşmanın kendi tarafını

yerine getirdi ve Jakob Fugger resmen zengin seçkinler arasına katıldı; risk almaya istekli (ve bunun için yeterince tazmin edildiğini hissettiği sürece) bir tüccar ve bankacı olarak kendini kanıtlamıştı.

Sonraki yıllarda Jakob Fugger'in parası dünya tarihinin seyrini önemli ölçüde etkiledi. Krallar, imparatorlar ve kaşifler onun mali desteğine başvurdular. Ferdinand Magellan dünya turu için finansmana ihtiyaç duyduğunda Jakob Fugger oradaydı. İspanya Kralı I. Charles Kutsal Roma İmparatoru olmak istediğinde Jakob Fugger oradaydı. Ve savurgan Papa X. Leo, Aziz Petrus Bazilikası'nın inşasını finanse etmek için büyük bir para miktarına ihtiyaç duyduğunda Jakob Fugger oradaydı (bu kredinin geri ödenmesi, sıradan vatandaşlara günah bağışlama biletlerinin (endüljans) büyük bir satışını gerektiriyordu; bu uygulama, Protestan Reformu'na önderlik eden Martin Luther adlı bir reformcunun öfkesini çekti). [2] Fugger'in parası ve dolayısıyla gücü ve etkisi, Avrupa kıtasının seyrini şekillendirdi.

Muhasebe yöntemlerindeki yenilikçi yaklaşımı –çift girişli muhasebeyi ilk kullananlardan biriydi ve birden fazla işlemi tek bir mali tablo setinde birleştirme uygulamasını başlattı– hayatının son yıllarında oldukça büyük olan mali imparatorluğunun tamamını kontrol altında tutmasına olanak sağladı. Ölümüne kadar Jakob Fugger, günümüz parasıyla 400 milyar dolara denk gelen ve o dönemde Avrupa'nın GSYİH'sının yaklaşık %2'sini temsil eden bir servet biriktirmişti. Bu şaşırtıcı rakamlar, bazı kişilerin onu gelmiş geçmiş en zengin insan olarak adlandırmasına yol açmıştır.

Gazeteci ve Fugger hakkında kapsamlı bir kitap yazan (uygun bir şekilde *"Yaşamış En Zengin Adam* " başlıklı) Greg Steinmetz şöyle yazdı: " [Fugger'ın] eylemleri, çoğu hükümdarın, devrimcinin, peygamberin ve şairin eylemlerinden daha fazla tarihi değiştirdi ve yöntemleri beş yüzyıllık kapitalistlerin yolunu açtı... O, zenginliği kendi başına ve lanetlenme korkusu olmadan takip eden ilk kişi olduğu için ilk modern iş adamıydı." [3]

Jakob Fugger, birçok açıdan, *5 Çeşit Zenginlik'in temel fikrinin tam tersiydi.* Para peşinde koşması, hayatının mutlak ve belirleyici odağıydı. Steinmetz, bu dar bakış açısının sonuçlarına dair iç karartıcı bir anlatım sunuyor: “Az

arkadaşı vardı, sadece iş ortakları. Tek çocuğu gayrimeşruydu. İmparatorluğunu devrettiği yeğenleri onu hayal kırıklığına uğrattı. Ölüm döşeğindeyken, yanında ücretli yardımcılarından başka kimse yokken, karısı sevgilisiyle birlikteydi. Ama kendi şartlarında başarılı oldu. Amacı ne rahatlık ne de mutluluktu. Amacı, sonuna kadar para biriktirmekti." [4] Baştan sona *daha fazlasını* kovaladı, hayatındaki her şeyi bu kovalamacaya feda etti.

Fugger'ın kendisini anlama konusunda bilge biri olduğunu söylemek gerekir. Emekli olmayı ne zaman planladığı sorulduğunda, daha fazla paraya olan susuzluğunun asla dinmeyeceğini söylemişti; bu da onun çarpıcı finansal başarısına açıkça katkıda bulunmuştu. Paraya olan düşkünlüğü ve parayla ilgili "para oyunundan" duyduğu belirgin zevk, günümüze kadar izini sürebileceğimiz bir eğilimdir. Günümüzde paranın hayatımızdaki baskın rolünü anlamak ve onu kontrol etmesine izin vermek yerine nasıl bir araç olarak kullanabileceğimizi öğrenmek için, buraya nasıl geldiğimizi anlamak üzere zamanda kısa bir yolculuk yapmalıyız.

PARAYI TAKIP EDIN

Para, yavaş yavaş fiziksel dünyanın gerçekliğine dayanan bir araç olmaktan çıkıp, insan hayal gücünün fantastik bir ürünü gibi görünmeye başladı. Buna paralel olarak, Finansal Zenginliğin doğası da büyük ölçüde görünür olmaktan büyük ölçüde görünmez olmaya doğru evrildi; bu geçiş, yolculuğunuzda kaçınmanız gereken belirli engeller yaratıyor.

Paranın kökeni, ekonomi ve antropoloji çevrelerinde tartışmalı bir konudur. En yaygın anlayışa göre, takas (bir ürün veya hizmetin diğeriyle değiştirilmesi) paradan önce vardı ve bu sistemin verimsizlikleri paranın yaratılmasına yol açtı. Bu açıklamayı destekleyen temel dayanak, 18. yüzyıl İskoç ekonomisti ve filozofu Adam Smith'in *"Ulusların Zenginliği" adlı kitabında tasvir ettiği bir sahnedir:* Bir fırıncı ve bir kasap, fırıncının kasabın istediği hiçbir şeye sahip olmaması nedeniyle takas yapamazlar.

Smith'in anlatısına göre, takas ekonomisindeki bu verimsizlikler, mal ve hizmetlerin serbest akışını kolaylaştırmak, organize etmek ve yönetmek için paranın icadına yol açmıştır. Bununla birlikte, antropologlar bu takas-para geçişini destekleyecek herhangi bir kanıt bulmakta zorlanmışlardır; hatta bazıları ters geçişi, yani takasın paraya bir tamamlayıcı olarak ortaya çıktığını öne sürmektedir. Londra Ekonomi Okulu'nda antropolog olan ve *Borç: İlk 5.000 Yıl adlı eserin* yazarı merhum David Graeber, "Bildiğimiz vakaların çoğunda [takas], paranın kullanımına aşina olan ancak şu ya da bu nedenle etrafta çok parası olmayan insanlar arasında gerçekleşir." diye yazmıştı. [5]

Kökeninin ayrıntılarından bağımsız olarak, para insan toplumunun büyümesi ve gelişmesi için açıkça hayati öneme sahipti. Günümüz Irak'ında bulunan antik Mezopotamya başkenti Uruk'un kalıntılarını kazarken, arkeologlar MÖ 3500 yılına ait, borçları takip etmek için kullanıldığına inanılan oyma tabletler ortaya çıkardılar. Bu tabletler, yazılı dilin en eski kanıtlarından bazılarını temsil ediyor ve bazı arkeologlar ve antropologlar, yazının icadının para ve ticaret akışını takip etme ve yönetme ihtiyacının bir yan ürünü olduğu sonucuna varıyorlar.

Para, ilk yıllarında çeşitli biçimler aldı. [6] MÖ 3000'den itibaren para olarak kullanılan Sümer arpasının ilk resmi para birimi olduğuna inanılıyor. Sümer'de belirli bir miktar arpa, çeşitli mal ve hizmetlerle takas edilebiliyordu. Hint Okyanusu'nda bol miktarda bulunan küçük deniz salyangozlarının beyaz kabukları olan deniz salyangozu kabukları, Mısır ve diğer Afrika bölgelerinden Çin ve Avustralya'ya kadar birçok eski kültürde MÖ 1200'den itibaren para birimi olarak kullanıldı. Taşınabilirliği ve dünyanın çoğu yerinde nispeten nadir bulunması, onları bu bölgelerde uygun bir para birimi haline getirdi. İronik bir şekilde 1990'larda pop ikonları ve dünyanın dört bir yanındaki gençler tarafından kolye olarak takılan bir popüler kültür fenomeni haline gelen basit beyaz kabuklar, insanlık tarihinde herhangi bir para biçiminin en geniş erişim ve uzun ömürlülüğüne sahip olanlardan bazılarıydı.

Antropologlar, en eski metal paraların ve ilkel madeni paraların MÖ 1000 civarında Çin'de yaratıldığına, modern madeni paraların ise ilk olarak MÖ 6. yüzyılda günümüz Türkiye'sinde bulunan eski bir kültür olan Lidyalılar tarafından geliştirildiğine inanmaktadır. Bu modern madeni paralar değerli metallerden yapıldığı için belirli bir içsel değere sahipti ve genellikle meşruiyetlerinin bir göstergesi olarak imparatorların veya tanrıların resimleriyle basılıyordu. Küçük, taşınabilir ve sahteciliği zor oldukları için uzun yıllar boyunca modern para biçimi olarak en üstün konumda kaldılar.

O zamana kadar para, büyük ölçüde görünür, fiziksel bir dünya yapısıydı. Daha fazla servet biriktirme arayışı, arpa, deniz kabukları veya değerli metaller gibi, bir dereceye kadar içsel değere sahip gerçek, somut, fiziksel dünya varlıklarının biriktirilmesi ve depolanması anlamına geliyordu. Cengiz Han'ın torunu Kubilay Han, dünyayı sonsuza dek değiştiren bir yeniliği seri üretmeye başladığında her şey değişti: kağıt para.

On üçüncü yüzyılda Çin'i gezen Venedikli tüccar Marco Polo, daha sonra bu keşif hakkında ayrıntılı bir açıklama sunmuştur: “Bütün bu kağıt parçaları, saf altın veya gümüşten yapılmış gibi aynı ciddiyet ve otoriteyle basılmıştır… ve her şey usulüne uygun olarak hazırlandığında, Han tarafından görevlendirilen baş memur, kendisine emanet edilen mührü kırmızı boyayla boyar ve kağıda basar, böylece mührün şekli kırmızı renkte kağıda basılı kalır; para o zaman gerçek olur. Sahtecilik yapan herkes ölümle cezalandırılır.” [7] Kağıt paralar başlangıçta gümüşle destekleniyordu, ancak sonunda itibari para haline geldi (yani artık somut bir emtia ile desteklenmiyordu). 2019'da *The New Yorker'da* yayınlanan bir makalede yazar John Lanchester şöyle yorumladı: “Birçok yeni para biçiminin sorunu, insanların bunları benimsemekte isteksiz olmalarıdır. Cengiz Han'ın torununun böyle bir zorluğu yoktu. Para biriminin gerçekliğini sağlamak için önlemler aldı ve eğer onu kullanmazsanız—eğer ödeme olarak kabul etmezseniz veya altın, gümüş, bakır, demir çubuklar, inciler, tuz, madeni paralar veya Çin'de yaygın olan eski ödeme biçimlerinden herhangi birini kullanmayı tercih ederseniz—sizi öldürtürdü. Bu, benimsenme sorununu çözdü.” [8] Sanırım oldukça iyi.

Kubilay Han'ın icadı, büyük bir ilerlemeyi temsil ediyordu; ucuz bir şekilde seri üretilen ve neredeyse hiç içsel değeri olmayan bir kağıt parçasının, değerli kabul edilip hükümetin gücü ve otoritesiyle güvence altına alındığı ilk örnekti. Kağıt para, daha hızlı ve verimli ticaret ve büyümeyi mümkün kıldığı için yavaş yavaş tüm dünyaya yayıldı.

Bir sonraki büyük atılım, 1694 yılında İngiliz hükümeti için finansör olarak kurulan özel bir şirket olan İngiltere Bankası'nın altın mevduatları için makbuz olarak *banknot* basmasıyla gerçekleşti. Teorik olarak bankanın kasalarındaki gerçek altınla değiştirilebilen bu kağıt banknotlar, etkili bir para birimi haline geldi. Zeki hükümetler ve bankacılar, kasalarda tutulan gerçek altın veya gümüşün ötesinde bu kağıt varlıkları piyasaya sürerek ticareti ve büyümeyi teşvik edebileceklerini fark ettiler; bu sistem, kısmi rezerv bankacılığı olarak bilinir ve dünya çapındaki bankaların standart işletme prosedürü haline geldi (ve bugün de yürürlüktedir). Bu sistem genellikle iyi çalışır, ancak tüm mevduat sahipleri gelip altınlarını aynı anda talep ederse, klasik bir banka hücumu yaşanır; görünüşte sağlıklı bir banka hızla iflas eder (bu olguyu en son 2023 yılında saygın Silikon Vadisi Bankası'nın hızlı çöküşünde gördük).

Yüzlerce yıldır, geleneksel görüşe göre, kağıt para en azından prensipte altına bağlı olduğu sürece, onun üzerine kurulu küresel ekonomi işlemeye ve gelişmeye devam edebilirdi. Yirminci yüzyılın başlarına kadar, dünyanın tüm büyük ekonomileri sözde altın standardına göre işliyordu; yani para birimi altınla destekleniyordu ve belirli bir miktarda kağıt para hükümete götürülüp sabit bir miktar altınla değiştirilebiliyordu. Amerika Birleşik Devletleri'nde bu, herhangi bir vatandaşın 20,67 doları bir ons altınla değiştirebileceği anlamına geliyordu. Kağıt paraların değeri altına bağlıydı.

Ancak sistem iyi zamanlarda işe yarasa da, kötü zamanlarda büyük çatlaklar göstermeye başladı. Büyük Buhran'ın ilk yıllarında, panikleyen vatandaşlar kağıt paralarını altınla değiştirdiler ve değerli metali biriktirerek büyük küresel güçlerin kasalarındaki rezervleri tükettiler. 1931'de İngiltere Bankası altın standardından vazgeçti ve 1933'te, altın arayışının ekonominin

hareket etmesi gereken bir dönemde durma noktasına gelmesine neden olacağından endişelenen Başkan Franklin Delano Roosevelt, Amerika Birleşik Devletleri'nin de aynı şeyi yapacağını duyurdu.

Bu çığır açan kararlar, kağıt parayı altınla olan bağlantısından kopardı ve parayı fiziksel dünyaya kök salmış bir sistemden, soyut bir şeye bağlı bir sisteme, tek sınırlaması insan hayal gücü olan bir sisteme taşıdı.

Bu değişim, sayısız finansal araç ve gerecin yaratılmasının önünü açtı; bu eğilim, bilgisayarların ve internetin ortaya çıkmasıyla daha da hızlandı ve bizi günümüze, arpa, kabuk, altın ve banknotlar yerine bitler ve baytlarla yönetilen modern bir para oyununa getirdi.

MODERN PARA OYUNUNUN TEHLIKELERI

Jakob Fugger ve John D. Rockefeller, finansal ve ticari imparatorluklarını kağıt defterler ve hesaplardan oluşan bir ağ üzerinden yönetmek zorundaydı, ancak günümüzün finansal zenginliğinin çoğu bilgisayarlarda ve bulut sunucularında bulunuyor. Nakit tabanlı ekonomiler azalıyor; nakit kullanımı giderek eski altyapının (bazı gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi) veya yasa dışı faaliyetin bir işareti olarak görülüyor.

Modern para oyunu, paranın sadece ekrandaki sayılar olarak var olduğu dijital bir dünyada oynanıyor (aslında, dünyadaki toplam para miktarı, toplam madeni para ve banknot miktarından kat kat daha fazla). İki taraf arasındaki bir işlem eskiden fiziksel bir alışverişi içerirken, şimdi bir düğmeye basmak ve sayıların bir ekranda aşağı, diğerinde yukarı doğru hareket etmesini izlemek kadar basit. Hesabınızdaki para miktarını düşündüğünüzde, somut gibi gelebilir, ancak bu sadece ışıklı bir ekrandaki bir sayıdan ibaret. Yarın uyandığınızda ekrandaki sayının doğru olacağına ve bir değeri olduğuna olan güveniniz, sistemin işlemeye devam etmesini sağlıyor.

Modern para oyunu, tıpkı bir oyun gibi görünüyor.

Eski oyun, basit nakit değişimleri ve sınırlı sayıda para yatırma ve yatırım seçeneği sunan sıkıcı bir banka iken, yeni oyun daha çok neredeyse sınırsız çeşitlilikte eğlence aracı sunan, çoğu için minimum boy şartı olmayan bir lunaparka benziyor. İnsan hayal gücünün bir ürünü olan bu uygulama, sizi içine çekmek için tasarlandı. Finans uygulamaları, ürünlerini bağımlılık yapıcı hale getirmek için milyonlarca dolar harcıyor; yenilik, dopamin ve eğlenceye olan arzunuz onların kar fırsatı.

Ne yazık ki, seçenekler sonsuz gibi görünse de, birçok cazip yatırım ve finansal araç sizi tehlikeye doğru çekiyor.

Lunaparkta dolaşırken, görevlilerden gelen ince, kurnazca bir uğultu duyarsınız:

- "Ev alıp satma üzerine verdiğim kurs, finansal bağımsızlığınızın anahtarıdır."
- “Bu kripto para birimi çok yükselecek.”
- “Bu pasif gayrimenkul yatırımı kesinlikle kazançlı bir yatırım.”
- "Bu NFT'ler ve parçalara ayrılmış koleksiyon kartları inanılmaz uygun fiyatlı görünüyor."
- “Bu fırsatı kaçırırsanız, hayatınızın geri kalanında pişman olacaksınız.”

Hayal gücünüzü cezbeden bir finansal evrende, gerçek olana odaklanın. Önümüzdeki bölümde okuyacağınız basit, sıkıcı temeller, istediğiniz hayatı kurmanın yolu olarak hâlâ öne çıkıyor. Her şeye binmenize veya her oyunu oynamanıza gerek yok. Hatta bunu başkalarından daha iyi yapmanıza bile gerek yok; bu bir yarışma değil.

Başarılı olmak için tek yapmanız gereken temel prensiplere bağlı kalmak ve *oyununuzu* yeterince uzun süre oynamak.

29.

Finansal Zenginliğin Üç Temel Direği

Thomas Stanley, 1944 yılında New York'un Bronx semtinde doğdu . Mütevazı, alt orta sınıf bir ailede büyüdü; babası metro sürücüsü, annesi ise sekreterdi. Stanley, üniversite ve ardından yüksek lisans eğitimini tamamladıktan sonra Georgia Üniversitesi'nden işletme alanında doktora derecesi aldı ve Georgia Eyalet Üniversitesi'nde profesör olarak çalışmaya başladı. Profesör olarak, zenginlerin alışkanlıkları ve uygulamalarına duyduğu ilgi o kadar arttı ki, akademik kariyerini bırakıp Amerika'nın milyonerleri hakkında araştırma yapmaya ve yazmaya karar verdi. 1996 yılında, Dr. Stanley, araştırmalarına ve bulgularına dayanan bir kitap yazdı. "Komşu Milyoner " *(The Millionaire Next Door)* hızla küresel bir fenomen haline geldi ve bugüne kadar üç milyondan fazla sattı.

Kitap, finansal zenginliğe giden yola yeni bir bakış açısı sunuyordu. Olağanüstü kazançlı bir işe, işletme sahibi olmaya veya büyük bir miras almaya gerek olmadığını, bunun temel finansal zenginlik oluşturma ilkelerinin benimsenmesiyle elde edilebileceğini yazmıştı. Zenginlerin hepsinin lüks yabancı arabalarla dolu, güvenlikli malikanelerde yaşadığı -çoğu sıradan insan için anlaşılmaz bir yaşam tarzı- fikrini ortadan kaldırarak, yerine hemen yan komşunuzda bir milyonerin yaşadığı fikrini getirmişti.

Kitaptaki belirli stratejiler finans uzmanları arasında tartışmalara yol açabilirken, temel önermesi -herkesin Finansal Zenginlik içinde bir yaşam kurabileceği- güçlendirici niteliktedir. Herkesin izleyebileceği basit bir yol modeli oluştururken, bu önermeyi temeliniz olarak kabul edin.

Finansal zenginlik üç temel üzerine kuruludur:

- **Gelir yaratma:** Birincil istihdam, ikincil istihdam ve pasif gelir kaynakları aracılığıyla istikrarlı ve artan bir gelir yaratın.
- **Gider yönetimi:** Giderlerinizi, gelir seviyenizin altında kalacak ve daha yavaş bir oranda artacak şekilde yönetin.
- **Uzun vadeli yatırım:** Geliriniz ve giderleriniz arasındaki farkı, etkili bir şekilde bileşik getiri sağlayan, uzun vadeli, verimli ve düşük maliyetli varlıklara yatırın.

Bu basit model, kısa vadeli net nakit akışını uzun vadeli servete dönüştürdüğü için evrensel olarak etkilidir. Finansal Servetinizi yeni puan tablonuzun bir parçası olarak ölçerken, gelir yaratma, gider yönetimi ve uzun vadeli yatırım olmak üzere üç temel unsur, onu oluşturmak için doğru eyleme yönelik bir yol haritası sunar. Bu unsurları ve onları etkileyen yüksek kaldıraçlı sistemleri anlayarak, doğru sonuçları yaratmaya başlayabilirsiniz.

GELIR YARATMA VE GIDER YÖNETIMI: ARADAKI AÇIĞI OLUŞTURMA

Geliriniz ve giderleriniz arasındaki fark, finansal bağımsızlık araç setinizdeki en önemli araçtır ve bu aracı siz yaratırsınız.

Gelir, birincil istihdamdan, ikincil istihdamdan veya pasif gelir akışlarından (kiralık mülkler, temettü hisseleri vb.) elde edilen nakit girişidir. Giderler ise günlük yaşamın nakit çıkışlarıdır (yiyecek, barınma, ulaşım vb.), borç servisi (ödenmemiş kredilerin faiz ve anapara ödemeleri), deneyimler (tatiller ve etkinlikler), vergiler (gelirden otomatik olarak düşülmüyorsa) ve lüksler (maddi alımlar, hediyeler vb.). Oluşturduğunuz fark – geliriniz ve giderleriniz arasındaki fark – Finansal Zenginliğin üzerine inşa edildiği

temel varlıktır. Fark ne kadar büyükse, yatırım yapılacak ve bileşik getiri sağlanacak varlık tabanı da o kadar büyük olur.

Güçlü, istikrarlı ve büyüyen gelir akışlarından oluşan sağlam bir gelir motoru kurmak, bu açığı yaratma yolculuğunuzda öncelikli odak noktanız olmalıdır. Bunun nedeni basittir: Giderlerinizi ancak belirli bir ölçüde azaltabilirsiniz, ancak gelirinizi sonsuza kadar artırabilirsiniz.

Sağlam bir gelir motoru oluşturmak için temel bir model:

1. **Becerilerinizi geliştirin:** Pazarlanabilir beceriler (satış, tasarım, metin yazarlığı, yazılım mühendisliği vb.) oluşturabileceğiniz ve geliştirebileceğiniz varlıklardır. Her yeni beceri, benzersiz bir portföy oluşturmak için mevcut becerilerin üzerine inşa edilir.
2. **Becerileri kullanma:** Pazarlanabilir becerileri stratejik olarak kullanarak bunları gelire dönüştürün. Kullanım yöntemleri, istikrarlı, düşük riskli, zaman karşılığı para kazanma esasına dayalı birincil istihdamdan, değişken, yüksek riskli serbest meslek ve girişimciliğe kadar bir risk yelpazesinde yer alır.

Beceriler geliştirir ve ardından bu becerileri kullanarak mevcut ve gelecekteki finansal refah hedefleriniz için sağlam bir gelir kaynağı oluşturursunuz.

Bu sistemi kurarken, gelirinizle orantılı bir yaşam sürmek için giderlerinizi yönetin. Bu, tüm eğlenceli şeylerden vazgeçip sade bir yaşam tarzı sürmeniz gerektiği anlamına gelmez, ancak gider yönetiminin temel ilkelerini uygulamanız gerekir:

- **Bir bütçe oluşturun (ve buna sadık kalın):** Aylık giderlerinizi planlayın ve bunlara göre performansınızı takip edin. Tasarrufları otomatikleştirin ve beklenmedik herhangi bir aksaklığa karşı önlem olarak yaklaşık altı aylık giderlerinizi karşılayacak bir acil durum fonunuz olduğundan emin olun.
- **Beklentilerinizi yönetin:** Finansal bağımsızlığa giden yolculuğunuzdaki en büyük risk, genellikle yaşam tarzı enflasyonu

olarak adlandırılan beklenti enflasyonudur. Beklentilerinizin gelirinizden daha hızlı büyümesine asla izin vermeyin.

İlk yıllarında gelirlerinin altında yaşamaya razı olanların gelecekte bunun karşılığını alma olasılıkları oldukça yüksektir. İlk yıllarda tutumlu olmak daha kolaydır, çünkü ilerleyen yıllarda aile veya ilgili nedenlerden dolayı giderlerde doğal bir artış olur.

Amacınız, gelir ve giderler arasındaki farkın zamanla büyümesini sağlamaktır; yani giderleriniz asla gelirinizle aynı oranda artmamalıdır. Yaşam tarzı enflasyonundan ve aşırı borç yükünden kaçınmak, hızlanan bir oranda büyüyen bir fark yaratır ve bu da zamanla kademeli yatırımların hızlanmasını sağlar. Uygun şekilde yatırım yaparsanız, bu, bol finansal zenginliğe sahip bir gelecek için kesin bir zemin hazırlar.

UZUN VADELI YATIRIM: AÇIĞI DAHA DA BÜYÜTMEK

Bileşik faiz hesaplamasının ilk kuralı: Gereksiz yere asla kesmeyin.

—CHARLIE MUNGER

Eski bir masalda, genç bir mucit kralın sarayına gelir ve krala satranç adını verdiği son icadını sunar. Yeni oyundan memnun kalan kral, mucide dilediği herhangi bir ödülü teklif eder.

Genç mucit şöyle yanıtlıyor: "Majesteleri, para ya da mücevher istemiyorum; sadece biraz pirinç istiyorum. Birinci kareye bir tane, ikinciye iki tane, üçüncüye dört tane, dördüncüye sekiz tane ve bu şekilde satranç tahtasının altmış dört karesinin tamamına birer tane pirinç koyacağım."

Böylesine iyi bir anlaşma yaptığına şaşıran kral, gülümseyerek hazinedarını çağırdı.

Hazinedar, mucide pirinci dağıtmaya başladığında, kralın talebi hafife aldığı anlaşılır. Birinci sıranın sonundaki son karede 128 pirinç tanesi vardır. İkinci sıranın sonundaki son karede 32.768 pirinç tanesi vardır. Üçüncü sıranın ortadaki karesinde ise 524.288 pirinç tanesi bulunur. Aldatıldığını

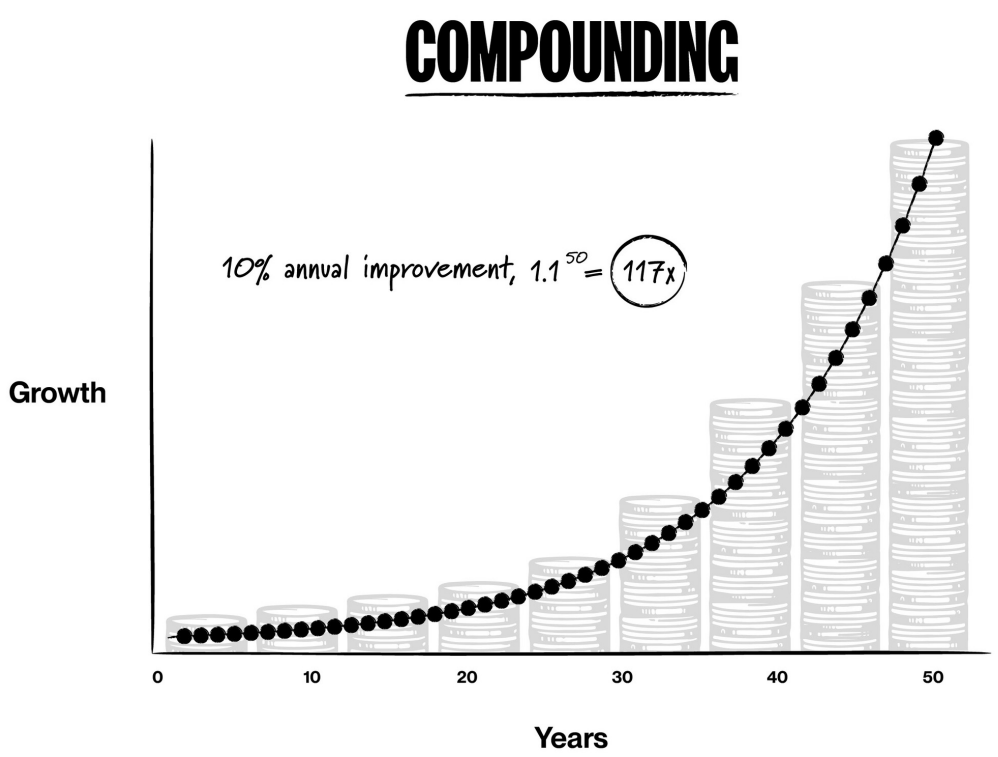
anlayan kral, muhafızlarına işaret verir ve genç mucit, yüzünde alaycı bir gülümsemeyle idam edilir.

Zalim kralın o an harekete geçmesi akıllıca bir hareketti; çünkü eğer sürecin devam etmesine izin verseydi, mucide on sekiz katrilyondan fazla (yani 18'in ardından 18 sıfır!) pirinç tanesi borçlu kalacaktı.

Bu kötü şöhretli hikaye, doğal dünyamızdaki en büyük güçlerden birinin belki de en canlı görselleştirmesidir; hepimizin anlaması ve finansal zenginlik dolu bir yaşam kurma yolculuğumuzda uygulamaya koyması gereken bir güçtür.

Bu güç: bileşik etki.

Bileşik faiz, hem başlangıçtaki anapara bakiyesi hem de biriken faiz üzerinden hesaplanan ve ödenen faizdir. Bileşik faiz, bir yatırımın hızlanan bir oranda büyümesini sağlar (tıpkı kralın satranç tahtasındaki pirinç taneleri gibi). Basit bir örnek olarak, bugün yıllık %10 bileşik getiriyle yatırılan 1 doları düşünün. 10. yılda yaklaşık 2,60 dolar olur. 20. yılda yaklaşık 6,70 dolar olur. 30. yılda yaklaşık 17,40 dolar olur. 50. yılda ise bu 1 dolar 117 doların üzerine çıkar. Bu bileşik faizin görsel temsili çarpıcıdır: Büyüme önce yavaş yavaş, sonra birden bire gerçekleşir.



Benjamin Franklin, bileşik faizi kendine özgü özlü üslubuyla şöyle özetlemiştir: "Para para kazandırır. Ve paranın kazandırdığı para da para kazandırır."

Warren Buffett, tarihin en ünlü yatırımcısıdır. İlginç bir şekilde, Harvard İşletme Okulu'ndan reddedilmesi, kariyerinin efsanevi bir yörüngeye oturmasına neden olmuş olabilir. Bunun yerine Columbia Üniversitesi'ne kaydoldu ve orada efsanevi yatırımcı Benjamin Graham ile tanışıp onun yanında eğitim gördü. Columbia'da yatırım felsefesinin temel ilkelerini öğrendi: içsel değer, güvenlik marjı ve en önemlisi, bileşik faizin gücü. Uzun ve parlak yatırım kariyeri boyunca Warren Buffett, 130 milyar doların üzerinde bir servet biriktirdi; bu rakam, servetinin büyük çoğunluğunun altmış yaşından sonra elde edilmiş olmasıyla daha da şaşırtıcı hale geliyor. Çoğu tahmine göre, otuz yaşında 1 milyon dolara, kırk yaşında 25 milyon dolara, elli yaşında 375 milyon dolara ve elli altı yaşında 1 milyar dolara ulaştı. Bu da demek oluyor ki, ilk milyarını kazanması yaklaşık otuz iki yıl (yirmi dört yaşında Benjamin Graham için çalışmaya başladığı zamandan

elli altıncı doğum gününe kadar) sürerken, sonraki *129 milyar doları kazanması sadece otuz yedi yıl sürdü.*

Warren Buffett, tarihin en büyük bileşik büyüme makinelerinden birini yarattı, ona müdahale etmedi ve onun kendi adına çalışmasına izin verdi.

Finansal Varlık oluşturmak için bileşik getiriden yararlanmaya gelince, hepimizin Buffett'tan bir ders alması gerekiyor: En önemli faktör ortalama yıllık getiriler değil, zamandır. *Paranın Psikolojisi* ve *Her Zamanki Gibi adlı* çok satan kitapların yazarı Morgan Housel bu noktaya açıklık getiriyor: "Bileşik getiri, zamanın kuvvetine göre getiri demektir, ancak zaman üsseldir. Bu yüzden bana göre maksimize etmek istediğiniz şey budur." [9]

Bileşik faizin tüm gücünden yararlanmanın en yaygın ve en cazip yolu, hisse senetleri veya düşük maliyetli çeşitlendirilmiş fonlar gibi likit piyasa varlıklarına yatırım yapmak ve bunları elde tutmaktır. Finansal danışmanlar veya uzmanlar bileşik faizden bahsettiklerinde, genellikle bu piyasa bazlı varlıklara yapılan yatırımları kastediyorlar. İnsanlar, biraz daha yüksek getiri elde etmek için mükemmel hisse senedi veya varlık karışımını seçmek konusunda sayısız saat ve önemli miktarda enerji harcıyorlar veya matematiksel hesaplamalar, çeşitlendirilmiş bir piyasa endeks fonunu satın almanın, elde tutmanın ve bileşik faizle büyütmenin en cazip zaman, enerji ve risk ayarlı uzun vadeli sonuçları üreteceğini gösterdiğinde, bunu onlar için yapmaları için danışmanlara para ödüyorlar. Belirli bir avantajı ve piyasayı geride bırakma geçmişi olan profesyonel bir yatırımcı değilseniz, bir endeks fonunu sürekli olarak geride bırakmanız olası değildir, bu nedenle neredeyse her zaman yaygın getirileri almak ve piyasada geçirdiğiniz zamanın olağanüstü ödüllerinizi yönlendiren sıra dışı faktör olmasına izin vermek daha iyidir.

Çok satan " *Sadece Almaya Devam Et* " kitabının yazarı Nick Maggiulli, uzun vadeli al-tut yatırım stratejisinin ateşli bir savunucusudur. Ona gençliğindeki kendine vereceği en iyi tavsiyeyi sorduğumda, erken yaşlarda tasarruf etmenin ve yoğun yatırım yapmanın önemine odaklandı. Erken başlamak ve sık sık yatırım yapmak, Finansal Varlık oluşturmak için denenmiş ve kanıtlanmış bir yaklaşımdır. Maggiulli, bu felsefenin

etkinliğinin iki faktöre bağlı olduğunu belirtti: "Daha erken yatırılan para, genellikle daha sonra yatırılan paradan daha fazla büyür [ve] parayı bileşik faizle büyütmek, para biriktirmekten daha kolaydır." Erken başlamak, Morgan Housel'ın vurguladığı zaman üssünü kesinlikle sizin tarafınıza yerleştirir.

Meşhur bir atasözünü yeniden yorumlarsak: Başlamak için en iyi zaman yirmi yıl önceydi; ikinci en iyi zaman ise bugündür.

Uzun süreler boyunca bileşik ortalama getiriler olağanüstü sonuçlar doğurur [10] :

- Eğer 22 yaşında bir kadın Ocak 1980'de S&P 500 endeksine 10.000 dolar yatırım yapmış olsaydı, bugün (temettülerin yeniden yatırılması varsayımıyla) 1 milyon doların üzerinde bir emeklilik birikimine sahip olurdu.
- Aynı kişi ilk yatırımından sonra ayda sadece 100 dolar daha yatırım yapsaydı, bugün 2 milyon doların üzerinde bir portföye sahip olurdu.
- Eğer aylık yatırımını 1.000 dolara çıkarsaydı, bugün 10 milyon dolardan fazla bir portföyü olurdu.

Unutmayın, bu rakamlar özel yatırım bilgisi, avantaj veya öngörü gerektirmiyor! Tek gereken başlamanız ve zamanın size karşı değil, sizin için çalışmasına izin vermenizdir.

Albert Einstein, bileşik faizi "dünyanın sekizinci harikası" olarak nitelendirmişti: "Anlayan kazanır; anlamayan öder." Haklıydı. Erken başlayıp düzenli yatırımlara odaklanarak, bileşik faiz makinenizi harekete geçirirsiniz. Makine harekete geçtikten sonra, Warren Buffett'ın taktiğini uygulayın: Kenara çekilin ve bileşik faizin sihrinin sizin adınıza işlemesine izin verin.

FINANSAL ZENGINLIĞIN BEŞ SEVIYESI

Finansal zenginliğe ulaşma yolculuğunda beş açık ve belirgin aşama vardır:

- **Seviye 1:** Yiyecek ve barınma dahil olmak üzere temel ihtiyaçlar karşılanmaktadır.
- **Seviye 2:** Tüm temel ihtiyaçlar karşılanır ve mütevazı zevklere ulaşılabilir hale gelir. Buna restoranlarda yemek yemek, basit tatiller ve eğitime harcama yapmak dahildir.
- **Seviye 3:** Temel ihtiyaçlar artık öncelikli değildir ve odak noktası tasarruf, yatırım ve serveti katlama üzerinedir. Birden fazla tatil gibi daha önemli zevkler kolayca elde edilebilir. Daha agresif varlık katlama genellikle bu seviyede başlar.
- **Seviye 4:** Makul olan çoğu zevke kolayca ulaşılabilir. Varlık birikimi hızlanır ve varlıklar, yaşam tarzı giderlerinin bir kısmını karşılamak için pasif gelir üretmeye başlar. Bu, orta düzeyde finansal bağımsızlık seviyesidir, çünkü aktif gelirinizi azaltabilir ve aynı yaşam tarzını sürdürebilirsiniz.
- **Seviye 5:** Tüm zevkler mevcuttur. Varlık birikimi kontrolden çıkar ve varlıklar tüm yaşam tarzı giderlerinin üzerinde pasif gelir üretir. Bu, tam finansal bağımsızlık seviyesidir; çünkü tüm aktif gelirinizi ortadan kaldırabilir ve aynı yaşam tarzını sürdürmeye devam edebilirsiniz.

Her insan yolculuğa farklı bir başlangıç noktasından başlar, ancak seviyelerden yukarı doğru giden her yol, gelir yaratma, gider yönetimi ve uzun vadeli yatırım olmak üzere üç temel üzerine disiplinli bir odaklanmayı gerektirir. 5. Seviyeye ulaşan her insan, bir şekilde bu basit modeli izlemiştir: geliri artırmış, giderleri yönetmiş ve uzun vadeli bileşik getiri sağlayan varlıklara yatırım yapmıştır. Bazı durumlarda, tercih edilen bileşik getiri sağlayan varlık, insanların zamanlarını, enerjilerini ve fazla nakitlerini

yatırdıkları bir işletme olmuş ve bu işletmenin satışı, onları üst seviyelere taşıyan finansal kazancı sağlamıştır. Diğer durumlarda ise, tercih edilen bileşik getiri sağlayan varlık, düzenli olarak fazla nakitlerini yatırdıkları, sabırla servetlerini artırıp varlıklar biriktikçe seviyelerde sistematik olarak yükselen basit, düşük maliyetli bir piyasa endeks fonu olmuştur.

Her seviyenin kendine özgü stresleri, sorunları ve baş ağrıları vardır. Alt seviyelerde hissettiğiniz geleneksel para sorunları merdiveni tırmandıkça ortadan kalkarken, yeni sorunlar ortaya çıkar ve onların yerini alır. Kendi imkanlarıyla kurduğu ve 200 milyon dolardan fazla bir fiyata sattığı ProfitWell'in kurucusu Patrick Campbell, bunu *"şampanya-sorun döngüsü" olarak adlandırdı.* İşçi sınıfı bir ailede büyüyen ve aşırı zenginlik hayatına yeni başlayan Campbell, kendisine tanıdık gelen bir dizi sorundan, çoğu insana saçma gelebilecek yeni bir dizi soruna geçtiğini fark etti. Yeni sorunlar, aileniz için yiyecek ve barınak sağlamak gibi temel ihtiyaçlarla ilgili değil, kimliğinizle, kim olduğunuzla, kim olmak istediğinizle ve daha fazlasıyla ilgili. Para, para sorunlarını çözer, ancak tek başına başka hiçbir şeyi çözemez.

Mesele şu: Maddi zenginlik sorunlarınızı çözmez; sadece karşılaştığınız sorunların türünü değiştirir. Elde ettiğiniz seviyeden bağımsız olarak, hayatınızla ilgili en önemli ve temel sorular aynı kalacaktır. Finansal zenginliğinizi nasıl kullanarak diğer zenginlik türlerini (Zaman, Sosyal, Zihinsel ve Fiziksel) yaratıp artırabileceğinize ve kapsamlı bir şekilde zengin bir yaşam kurmayı nasıl hedeflediğinize karar vermek tamamen size kalmıştır.

Son olarak, finansal zenginlik seviyelerinin tamamen bireysel olduğunu belirtmek önemlidir, çünkü bunlar *beklentilerinizin* –ihtiyaçlarınızın, zevklerinizin ve yaşamak istediğiniz yaşam tarzının– bir sonucudur. *Yeterlilik tanımınızın bir sonucudur.* Bu, belirli bir seviyeye ulaşmak için gereken dolar rakamlarının size özgü olduğu anlamına gelir.

— Gelir yaratmaya, gider yönetimine ve uzun vadeli yatırıma odaklanan basit modeli benimserken, *yeterlilik* kavramına dair kişisel tanımınıza sadık

kalırsanız, Finansal Zenginliğin beş seviyesinde yükselmek için net bir yolda olacaksınız. Temel unsurları ve seviyeleri anladıktan sonra, bu temeller üzerine inşa etmek ve Finansal Zenginlik dolu bir yaşam geliştirmek için gerekli araçları ve sistemleri sağlayan Finansal Zenginlik Rehberine geçebiliriz.

30.

Finansal Varlık Rehberi

Başarı Sistemleri

Aşağıda yer alan Finansal Zenginlik Rehberi, finansal zenginlik dolu bir yaşamın her bir sütununu oluşturmak için özel, yüksek kaldıraçlı sistemler sunmaktadır. Bu, herkese uyan tek bir çözüm değildir ve her birini okumak zorunda değilsiniz; göz atın ve size en uygun ve faydalı gelenleri seçin.

Finansal Varlık Rehberi'nde sunulan başarı sistemlerini değerlendirirken ve uygularken, Varlık Puanı testindeki her bir Finansal Varlık ifadesine verdiğiniz yanıtları kullanarak, en çok ilerleme kaydetmeniz gereken alanlara (*kesinlikle katılmıyorum*, *katılmıyorum* veya *nötr* yanıt verdiğiniz alanlar) odaklanın.

1. Maddi olarak *yeterli* olmanın ne anlama geldiğine dair net bir tanımım var.
2. Gelirim, becerilerim ve uzmanlığımla birlikte istikrarlı bir şekilde artıyor.
3. Aylık giderlerimi, gelirimin her zaman altında kalacak şekilde yönetiyorum.
4. Aylık fazla gelirimi uzun vadeli bileşik getiri sağlayacak şekilde yatırmak için net bir sürecim var.

5. Maddi varlığımı, diğer türden zenginlikler yaratmak için bir araç olarak kullanıyorum.

Finansal zenginlik yolculuğunuzda kaçınmanız gereken birkaç yaygın anti-hedef:

- Diğer zenginlik türlerini göz ardı ederek finansal hedeflerime odaklandım.
- Yeterli Yaşam tanımımın bilinçaltı düzeyde genişlemesine izin vermek

İşte finansal zenginlik oluşturmak için kanıtlanmış sekiz sistem.

1. Yeterli Yaşamınızı Nasıl Tanımlarsınız: *Lagom'unuzu Bulmak*
2. Yirmi İki Yaşımda Keşke Bilseydim Dediğim Finansal Zenginlik Taktikleri
3. Kariyer İçin Yedi Tavsiye | *Gelir Elde Etme*
4. Yüksek Gelirli Bir Gelecek İçin Geliştirilmesi Gereken Altı Pazarlanabilir Meta Beceri | *Gelir Yaratma*
5. Gider Yönetiminin Yedi Temel İlkesi | *Gider Yönetimi*
6. Uzun Vadeli Servet Yaratmak İçin En İyi Sekiz Yatırım Varlığı | *Uzun Vadeli Yatırım*
7. Harcanan Emek Karşılığı Getiri Spektrumu | *Uzun Vadeli Yatırım*
8. Dünyanın En Büyük Yatırımı | *Uzun Vadeli Yatırım*

Yeterli Yaşamınızı Nasıl Tanımlarsınız: *Lagom'unuzu Bulmak*

Lagom yaşamı, Yeterli Yaşam'dır; ideal günlerinizi yaşamak için tam olarak yeterli miktarda Finansal Varlığa sahip olduğunuz bir yaşamdır.

Ne yazık ki, çoğu insan için bu soyut bir kavram olarak kalır ve bu da bilinçaltında şişirilmeye yol açarak tatmin ve mutluluğunuza son derece zarar verir. Birkaç yıl önce, buna kurban olmamak için, Yeterli Yaşamımı net bir şekilde tanımladım. Bunu soyut bir kavramdan, zihnimin önünde canlı bir görüntüye dönüştürdüm.

İşte Yeterli Bir Yaşam'ı tanımlarken kullandığım sorular:

- Nerede yaşıyorsunuz? Evde mi, apartmanda mı yoksa başka bir yerde mi yaşıyorsunuz? Yaşadığınız yerin hangi özelliklerini seviyorsunuz? Tüm zamanınızı tek bir yerde mi geçiriyorsunuz yoksa farklı yerlerde mi yaşıyorsunuz?
- Kimlerle birlikte yaşıyorsunuz? Ailenize yakın mısınız yoksa uzakta mı?
- Sıradan bir salı günü ne yapıyorsunuz? Zamanınızı neye harcıyorsunuz? Ne üzerinde çalışıyorsunuz? Ne düşünüyorsunuz?
- Sahip olduğunuz maddi şeyler neler? Hayatınıza gerçekten neşe getiren nesneler veya eşyalar neler? Para harcama konusunda özgür olduğunuz şeyler neler?
- Finansal profiliniz nasıl? Bu yaşam tarzını sürdürmenizi sağlayan ne kadar paranız var? Mali durumunuzda ne kadar güvenceniz var? Her ay ne kadar kazanıyor, ne kadar tasarruf ediyor ve ne kadar yatırım yapıyorsunuz? Ne kadar bir güvenlik ağınız var?

Oturun ve bu sorulara verdiğiniz yanıtları yazın. Unutmayın ki bu kişisel bir egzersizdir; Yeterli Yaşamınız tamamen bireyseldir ve başkalarının yargısına tabi değildir. Bir kişinin Yeterli Yaşamı, ailesini ve arkadaşlarını ağırlamak için birkaç lüks eve sahip olmayı içerebilirken, bir başkasınınki sadece her yıl iki aile tatili yapma özgürlüğü olabilir. Tıpkı dharma örneğinde olduğu gibi, Yeterli Yaşamınızın görkemli veya etkileyici olması gerekmez; sadece *size ait olması yeterlidir.*

Evliyseniz veya bir hayat arkadaşınız varsa, bu egzersizi bireysel olarak yapmalı ve ardından yanıtlarınızı karşılaştırmak için bir araya gelmelisiniz. Eşimle ben bunu bir buluşma etkinliğine dönüştürdük (ki oldukça eğlenceliydi!).

Yeterli Yaşamınızın net ve canlı bir resmini oluşturduktan sonra, bunu planlama aracı olarak kullanabilirsiniz:

- Şu anki gerçekliğiniz ile gelecekteki gerçeklik arasındaki fark nedir?
- Bu açığı kapatmak için gerekli olan temel adımlar ve eylemler nelerdir?

Yeterli Yaşam egzersizi, birkaç yılda bir tamamlanabilecek bir egzersizdir. Büyük olasılıkla, gerçekliğiniz tanımınıza yaklaştıkça, *yeterlilik* tanımınız zamanla artacaktır. Bu beklenen bir durumdur. Amaç, kontrolden çıkabilecek bilinçaltı bir hareketten ziyade, ölçülebilir ve izlenebilir bilinçli bir yukarı doğru hareket olmasıdır.

Lagom dolu yaşamınız sizi bekliyor; onu tanımlayın, hayal edin, sonra da inşa etmeye başlayın.

Yirmi İki Yaşımda Keşke Bilseydim Dediğim Finansal Zenginlik Taktikleri

Uluslararası çok satanlar listesine giren *"I Will Teach You to Be Rich"* ve *"Money for Couples"* kitaplarının yazarı ve popüler Netflix programı *"How to Get Rich"in sunucusu Ramit Sethi ile bir iş birliği.*

1. Tutumluluk, en basit haliyle, çok sevdiğiniz şeylere bolca para harcamayı göze almak ve sevmediğiniz şeylerde ise acımasızca tasarruf etmek anlamına gelir.
2. 3 dolarlık sorular değil, 30.000 dolarlık sorular sorun. Hayatımızda gerçek bir fark yaratmayan küçük finansal kararlara takıntılıyız. Bunlar bizi meşgul ve küçük tutuyor. Kahveye harcadığınız miktar hayatınızı değiştirmeyecek, ancak 30.000 dolarlık sorulara odaklanmak değiştirecek. Yatırım ücretlerine, varlık dağılımına, maaş pazarlığına, ipotek faizine ve öğrenci kredisi faizine odaklanın. Bu 30.000 dolarlık sorular uzun vadede fark yaratacaktır.
3. Yanınızda her zaman altı ila on iki aylık acil durum parası bulundurun. İşler iyi gittiğinde, acil durum parası biriktirmek için çok çalışın ve hızla harekete geçin. Sadece bu tek eylem bile, para hakkında düşünürken hissettiğiniz kaygının büyük bir kısmını hafifletecektir.
4. Brüt yıllık gelirinizin belirli bir yüzdesini biriktirme ve belirli bir yüzdesini yatırım yapma kuralı koyun. Bu yüzdelerde hesaplarınıza otomatik para yatırma işlemi ayarlayın, böylece buna bağlı kalırsınız. Benim kuralım %10 biriktirmek ve %20 yatırım yapmak, ancak %5 ve %10 ile başlayabilirsiniz (veya uygun gördüğünüz herhangi bir rakam).

5. Sadece sahip olduğunuz kadar harcayın. Kredi kartı borcuna faiz birikmesinden kaçının. Kredi kartınızı banka kartı gibi düşünün; kartı kullandığınızda paranın banka hesabınızdan çıktığını varsayın. Her ay borcunuzu tamamen ödeyin.
6. Her zaman önceden plan yapın. Zengin insanlar her zaman plan yapmaya ihtiyaç duymadan önce plan yaparlar.
7. En iyisini alın ve mümkün olduğunca uzun süre kullanın. Bazen ucuza almak sonunda pahalıya mal olur ve kalite için biraz (ya da çok) daha fazla para harcamak sonunda tasarruf sağlar. Örneğin, daha uzun süre dayandıkları için yüksek kaliteli elektronik eşyalar, kolay kolay yırtılmadıkları için yüksek kaliteli kıyafetler ve güvenilirlikleri için yüksek kaliteli kameralar almaktan hoşlanıyorum. Bu eşyaların bazıları nesiller boyu aktarılabilir.
8. Her şeyi bir test gibi düşünün. Yeni bir cep telefonu tarifesine kaydolduğumda, en pahalı olanı seçtim ve üç ay sonra kontrol etmek için takvime bir hatırlatıcı koydum. Bu süre zarfında kullanımımı takip ettim ve buna göre daha düşük bir tarifeye geçtim. Bunu her şey için yapmalısınız: kablolu yayın, Netflix, spor salonu üyelikleri, dergi ve çevrimiçi aboneliklerinizi. Bunu yapmanın en iyi zamanı, yenilemeniz gereken aydan bir önceki aydır. Böylece tüm kontrol sizde olur. Seçeneklerinizi gözden geçirmek ve hizmet değiştirip değiştirmemeye karar vermek için bolca zamanınız olur. Ve şirket sizi müşteri olarak tutmak isteyeceği için (unutmayın, müşteri edinme maliyetleri genellikle yüzlerce doları bulur), istediğinizi size verme olasılıkları daha yüksek olacaktır.
9. Kendinize karşı tutumlu, başkalarına karşı cömert olun.
10. Bir yatırım veya finansal fırsat gerçek olamayacak kadar iyi görünüyorsa, öyle olduğunu varsayın. Unutmayın: Bedava öğle yemeği diye bir şey yoktur.
11. Tamam, ama endeks fonları gerçekten de bedava bir öğle yemeği gibi. En düşük maliyetler, daha iyi getiriler, daha düşük vergiler,

zahmetsiz yatırım, daha az risk. Portföyünüzün en az yüzde 90'ını endeks fonları aracılığıyla oluşturmanızı öneririm.

12. Eğer biri size bir yatırım veya finansal fırsat satmak için bir sürü süslü kelime ve jargon kullanıyorsa, sakın inanmayın. Hemen ters yöne doğru koşun.
13. Borsa yatırımlarınıza devam edin. Piyasadaki büyük düşüşlerde panikleyip hisse senetlerini satmak çok kolaydır. Ancak, en ufak bir düşüşte veya hisse senetleriniz değer kaybettiğinde satmak, yapabileceğiniz en kötü finansal karar olabilir. Piyasanın zamanlamasını yapmayı bırakın. Her ay küçük bir miktar parayı yatırım hesabınıza otomatik olarak yatırın. Hesaba asla bakmayın. Hiç dikkat etmeyin. Son on yıldır S&P 500'e aylık 100 dolarlık bir yatırım, bugün yaklaşık 20.000 dolar değerinde olurdu. Bırakın bileşik faizle büyüsün.
14. Tatil dönemlerinde daha çok bahşiş verin. Düzenli olarak karşılaştığınız hizmet sektörü çalışanlarına (kuryeler, çöp toplayıcılar, temizlikçiler vb.) küçük bir tatil hediyesi verin. Bu, hediyeyi alanlar tarafından çok takdir edilir ve olumlu bir tatil havası yaymanın basit bir yoludur.
15. Kendinize para kuralları belirleyin. Para söz konusu olduğunda hepimiz farklı şekillerde hareket ederiz. Harcama, tasarruf ve giderleri azaltma konusunda genellikle herkese uyan tek bir yaklaşım yoktur. Eğer kötü bir para alışkanlığınız olduğunu biliyorsanız, bundan kaçınmanıza yardımcı olacak bir kural belirleyin.
16. Faturalarınızı düşürmek için pazarlık yapın. Birçok faturanızda tek seferlik bir telefon görüşmesiyle pazarlık yapabileceğiniz az bilinen bir gerçektir. Aslında, araba sigortanızda, cep telefonu planınızda, spor salonu üyeliğinizde (daha az olası ama yine de mümkün), kablolu TV'nizde, kredi kartlarınızda ayda yüzlerce dolar tasarruf edebilirsiniz. Üstelik çok basit. Bu şirketlerle ücretler ve fiyatlar konusunda pazarlık yapmak için yapmanız gereken sadece üç şey var: Onları arayın; "Ben harika bir

müşteriyim ve basit bir para sorunu yüzünden ayrılmak istemem" deyin; ve "Fiyatlarımı düşürmek için benim için ne yapabilirsiniz?" diye sorun. İşe yarıyor.

17. Para biriktirmek için otuz gün kuralını uygulayın. Gereksiz veya dürtüsel alışverişler yapmadan önce otuz gün boyunca düşünün. Otuz gün geçtikten sonra, hala satın alma işlemini yapmak istiyorsanız, gönül rahatlığıyla yapabilirsiniz!
18. Cimri değil, bilinçli harcama yapan biri olun. Cimriler bir şeyin maliyetini önemser. Bilinçli harcama yapanlar ise bir şeyin değerini önemser. Cimriler her şeyde en düşük fiyatı almaya çalışır. Bilinçli harcama yapanlar ise çoğu şeyde en düşük fiyatı almaya çalışır, ancak gerçekten önem verdikleri şeylerde cömertçe harcama yapmaya da isteklidirler.
19. Finansal işlerinizde sadeliği hedefleyin. Parayla ilgili konularda ne kadar başarılı olursanız, finansal işlerinizde sadeliği o kadar çok savunmanız gerekir. İşleri basit tuttuğunuzda, paranızın kontrolünü ele alabilir ve çok daha kararlı olabilirsiniz.
20. Paraya karşı hisleriniz, banka hesabınızdaki miktarla ilişkili değildir. Birçoğumuz, sadece 1.000 dolar, 10.000 dolar veya hatta 100.000 dolar daha fazla paramız olsa, para konusunda endişelenmeyi bırakacağımıza ve sonunda parayla ilgili iyi hissedeceğimize inanıyoruz. Kötü haber: Hiçbir miktar, paraya karşı hislerinizi değiştirmeyecektir. Parayla ilgili iyi hissetmek için (a) rakamlarınızı bilmeniz ve (b) önemsediğiniz şeylere çekinmeden harcama yaparak (ve önemsemediğiniz şeylere mümkün olduğunca az ödeme yaparak) para psikolojinizi geliştirmeniz gerekir.

Kariyerime başlarken keşke bilseydim dediğim yedi kariyer tavsiyesi

TEMEL UNSUR: Gelir Yaratma

Kariyer tavsiyesi, çoğu zaman hedefi tutturamayan bir konu alanıdır. *Atlantic* yazarı Derek Thompson'ın bir zamanlar belirttiği gibi, "Yüzlerce sektörde binlerce meslekten çalışan varken, hepsine faydalı bir şey söylemek neredeyse imkansızdır. En yaygın tavsiyeler neredeyse her zaman çok kişiseldir ve geniş kitlelere uygulanamaz."

Tavsiyeler genellikle bir özgüllük tuzağına düşer. Bu özgüllük asıl sorundur: Sizin dünyanız, tavsiye verenin dünyasından çok farklıdır, bu nedenle aynı protokolü veya adımları uygulayıp aynı sonucu elde edemezsiniz.

Öyleyse en iyi tavsiye, alıp şekillendirebileceğiniz ve *kendi yolunuzda kullanabileceğiniz genel prensipleri, fikirleri ve çerçeveleri sunar.* Buna göre, kariyerimin başlarında almak istediğim tavsiyeleri (veya oğlum kariyerine yeni başlıyor olsaydı ona söyleyeceğim şeyleri) bir araya getirdim.

Listede yer alan tüm maddeler şunlardır:

1. Çeşitli alanlarda ve kariyer yollarında uygulanabilir.
2. Kariyerinizin tüm dönemlerinde ve aşamalarında faydalı ve ilgili.

İşte kariyer yolculuğuma başlarken bilmeyi çok istediğim yedi kariyer tavsiyesi…

Değer Yaratın, Değer Kazanın

Finansal başarı, çevrenizdekiler için yarattığınız değerin bir yan ürünüdür. Dünyanın en zengin insanlarının milyarlarca doları var, ancak her biri on milyarlarca veya yüz milyarlarca dolarlık değer yarattı ve bu yarattıkları değerin sadece küçük bir kısmını elde ettiler. Çok para kazanmak istiyorsanız, yatırımlarınıza, planınıza, stratejinize odaklanmayı bırakın ve çevrenizdeki herkes için nasıl muazzam bir değer yaratabileceğinize odaklanmaya başlayın. Bunu yaparsanız, para da peşinden gelecektir.

Kurbağayı Yut

> Eğer göreviniz kurbağa yemekse, bunu sabahın ilk saatlerinde yapmanız en iyisidir. Ve eğer göreviniz iki kurbağa yemekse, önce en büyüğünü yemeniz en iyisidir.
>
> —Mark Twain

Mark Twain'e göre *kurbağa* , yapmak istemediğiniz şeydir. Sabah ilk iş olarak onu yiyerek, en zor işi halletmenin getirdiği ivmeyi yakalarsınız. Bu bilgelik, kariyerinizin başlarında öne geçmek için en büyük püf noktalarından birini sunar: Patronunuz için kurbağayı yutun. Patronunuzu gözlemleyin ve yapmaktan nefret ettiği şeyi bulun, onu yapmayı öğrenin, onun yükünü hafifletin (onun kurbağasını yutun). Bu, değer katmanın, bir zafer elde etmenin ve ivme kazanmanın açık bir yoludur.

Eski Usul Şeyleri İyi Yapın

Temel değerleri gözden kaçırmış bir dünyada, hâlâ öne çıkan basit şeyler var. Bazı örnekler: İnsanların gözlerine bakın, söylediğinizi yapın, zamanında (hatta erken!) olun, düzgün duruş sergileyin, kendinden emin bir şekilde el sıkışın, kapıyı tutun, nazik olun (asla dedikodu yapmayın!). Kulağa saçma gelebilir, ancak bunların hepsi ücretsizdir, tamamen sizin kontrolünüzdedir ve asla modası geçmez.

Önce çok çalış, sonra akillica çalış.

Son birkaç yıldır, çok çalışmanın abartıldığını, önemli olanın sadece akıllıca çalışmak olduğunu söylemek çok moda oldu. Yanlış. Anlamlı bir şey başarmak istiyorsanız, önce çok çalışarak başlamalısınız. Çok çalışma konusunda bir itibar oluşturun, bununla gurur duyun. Sonra akıllıca çalışmak için kaldıraç oluşturmaya başlayabilirsiniz. Kaldıraç kazanılır, bulunmaz. Başlangıçta kaldıraç üzerine odaklanmamalısınız. Her yerde ve her zaman değer yaratmaya odaklanmalısınız. Şimdi çok çalışın, sonra akıllıca çalışın. Kaldıracınızı kazanın.

Hikaye Anlatma Becerilerinizi Geliştirin

İnanılmaz liderlerle vakit geçirme ayrıcalığına sahip olmanın getirdiği bir gözlem: Dünyayı değiştiren CEO'lar, kuruluşlarındaki en zeki insanlar değiller. Onlar, verileri bir araya getirme ve bunları basit ve etkili bir şekilde iletme konusunda olağanüstü yetenekliler. Veri girer, hikaye çıkar. Bu hikaye anlatma becerisini geliştirebilirseniz, her zaman değerli olacaksınız.

Sorunları Çözme Yeteneğiyle İtibar Kazanın

Kariyerinizin her aşamasında, nasıl tamamlayacağınız hakkında hiçbir fikriniz olmayan birçok görevle karşılaşacaksınız. Kendinizi yetersiz hissetme sendromu kaçınılmaz olarak ortaya çıkacak; daha önce hiç yapmadığınız (hele ki iyi yapmayı!) bu şeyi nasıl yapabileceğinizi merak edeceksiniz. Bir şeyi nasıl yapacağını çözebilen birinden daha değerli bir şey yoktur. Önemli soruları sorun, biraz çalışın, işi bitirin. Bunu yaparsanız, insanlar sizin için yarışacaklardır.

Her aralik kapidan içeri dalin

Eğer biri size fırsat sunabilecek bir kapıyı aralarsa, hemen içeri dalın. Açılan fırsatın tam olarak istediğiniz fırsat olup olmaması önemli değil. Şimdi faydalı olun, sizi heyecanlandıran fırsatlar daha sonra ortaya

çıkacaktır. Her büyük hikaye küçük bir çatlakla başlar. Onu bulun. İçeri dalın.

— Kariyerinizde, kontrolünüz dışında gibi hissettiren birçok şey her zaman olacaktır. Ancak hayattaki her şeyde olduğu gibi, dikkatinizi ve enerjinizi kontrolünüz altındaki şeylere odaklarsanız, her zaman daha iyi durumda olursunuz. Kariyer yolculuğunuzun neresinde olursanız olun, bu yedi tavsiyeyi benimserseniz, önemli olan şeyleri kontrol ediyorsunuz demektir. Bunu yapın ve kazanmanın bir yolunu bulacağınızı garanti ederim.

Yüksek Gelirli Bir Gelecek İçin Geliştirilmesi Gereken Altı Pazarlanabilir Meta Beceri

TEMEL UNSUR: Gelir Yaratma

Önceki bölümde, sağlam bir gelir motoru oluşturmak için temel modeli sundum:

1. Pazarlanabilir beceriler geliştirin
2. Pazarlanabilir becerilerinizi gelire dönüştürün.

Bu model geniş bir uygulama alanına sahiptir: İster kariyerine yeni başlamış bir mezun olun, ister kariyerinin sonlarında olan deneyimli bir profesyonel olun, gelir kaynağı oluşturmak ve geliştirmek için bu temel modeli izleyin.

Meta-beceriler, diğer becerilerin geliştirilebileceği temel, pazarlanabilir becerilerdir. En faydalı meta-beceriler, düşük riskli, zaman karşılığı para kazanma esasına dayalı birincil istihdamdan, değişken, yüksek riskli serbest meslek faaliyetlerine kadar çeşitli potansiyel gelir getirici girişimlerde risk yelpazesinin tamamında kullanılabilen becerilerdir.

İşte geliştirmeyi düşünebileceğiniz en değerli meta becerilerden bazıları:

- **Satış:** Bir ürünü, hizmeti, vizyonu veya kendini satma yeteneği, yaşam için temel bir beceridir. Satış, çoğu başarı öyküsünün özünde yer alır.
- **Hikaye Anlatımı:** Verileri bir araya getirip net ve özlü bir anlatı oluşturma yeteneği. Bu, tüm fonksiyonel alanlarda geçerlidir ve tıp, hukuk ve finans gibi geleneksel, istikrarlı kariyer yolları da dahil olmak üzere çeşitli kariyer yolları için elzemdir.

- **Tasarım:** Yapay zekanın birçok işi yönlendireceği bir dünyada, tasarım zevki ve tercihleri önem kazanacaktır. Yapay zekayı (ve insanları) tutarlı ve güzel bir tasarım vizyonu üretmeye yönlendirme yeteneği, birçok sektörde hayati önem taşıyacaktır.
- **Yazma:** Net bir şekilde düşünmüyorsanız net bir şekilde yazamazsınız. Yazma, her türlü önemli girişimde faydalı olan düşünce netliğini zorunlu kılar. Fikirleri basit ve özlü bir dille aktarma yeteneği, her alanda değer sağlayacak üst düzey bir beceridir.
- **Yazılım mühendisliği:** Dünyamız giderek bitler ve baytlarla yönetiliyor. Bu dünyayı anlayanlar, başarılı olmak için daha iyi bir konumda olacaklardır. Yapay zekayı kullanarak çalışmaları hızlandırma yeteneği, tüm yazılım mühendislerinin geliştirmesi gereken bir beceridir.
- **Veri bilimi:** Veri, modern çağın altını, eşi benzeri olmayan bir para birimi haline geliyor. Veriyi analiz etme, etiketleme, işleme ve ondan yararlanma yeteneği, yapay zeka odaklı bir dünyada giderek daha değerli bir beceri olacak.

Bu, kapsamlı bir liste olmayı amaçlamamaktadır, ancak bu pazarlanabilir becerilerin her biri, istikrarlı ve büyüyen birincil istihdam geliri ve daha yüksek potansiyelli ikincil gelir akışları yaratmak için kullanılabilmesi açısından caziptir. Tıp, hukuk, finans ve bazı profesyonel hizmetler gibi güçlü gelir potansiyeline sahip ancak genellikle tek ve istikrarlı birincil istihdam alanlarıyla sınırlı olan diğer pazarlanabilir beceriler de vardır; bu nedenle uzun vadeli potansiyelleri daha sınırlı olabilir.

Üst düzey beceriler konusunda sağlam bir temel oluşturursanız, yüksek gelirli bir gelecek için koşulları yaratmış olursunuz.

Gider Yönetiminin Yedi Temel İlkesi

TEMEL UNSUR: Gider Yönetimi

Finansal özgürlüğe sadece tasarruf ederek ulaşamazsınız, ancak artan gelir ve disiplinli gider yönetimi uzun vadede büyük sonuçlar doğuracaktır. Etkili gider yönetimi, finansal özgürlük inşa etmenin temelidir. Herkesin durumu farklı olacaktır, ancak evrensel olarak geçerli temel ilkeler vardır.

Etkin gider yönetiminin yedi ilkesi şunlardır:

1. **Bütçe oluşturun:** Finansal özgürlüğe giden yolculuğunuzda ilk ve en önemli adım bir plana sahip olmaktır. Aylık bir bütçe oluşturmak ve buna bağlı kalmak harika bir başlangıç noktasıdır. Aylık giderlerinizi planlayın ve performansınızı takip etmek için çevrimiçi bir takip aracı veya programı kullanın (birçok ücretsiz ve ücretli seçenek mevcuttur). Düzenli yaşam giderlerini ve deneyimlerini dahil edin ve beklenmedik kalemler için bir güvenlik payı oluşturun. Gider yönetiminizi oyunlaştırın ve bütçenize mümkün olduğunca yakın kalmaya çalışın.
2. **Tasarruflarınızı otomatikleştirin:** Harcamadan önce her zaman tasarruf edin. Aylık tasarruflarınızı, özel bir hesaba otomatik para yatırma özelliğiyle otomatikleştirin.
3. **Kredi kartlarını nakit para gibi düşünün:** Kredi kartlarınızda asla bakiye bırakmayın. Her ayın sonunda borçlarınızı tamamen ödeyin. Bütçenizi tamamen nakit girişi ve nakit çıkışı gibi ele alın.
4. **Acil durumlar için bir fon oluşturun:** Hayatın kaçınılmaz fırtınalarını atlatmak için yaklaşık altı aylık masraflarınızı karşılayacak nakit bir güvenlik ağına sahip olmak iyi bir kuraldır.

Bu fonu oluşturmaya ve korumaya öncelik verin. Kesinlikle gerekli olmadıkça ona dokunmayın.

5. **Deneyimler için bütçe ayırın:** Aylık bütçenizi oluştururken, deneyimler ve eğlenceyi de bir güvenlik payı olarak hesaba katmayı unutmayın. Dışarıda yemek yemek, film izlemek, seyahat etmek ve benzeri giderler, sahip olmak istediğiniz yaşam tarzını düşünürken göz önünde bulundurulması gereken masraflardır.
6. **Önceden plan yapın:** Büyük alışverişler veya harcamalar sizi asla şaşırtmamalı. Düğünler, tatiller, arabalar, borç ödemeleri vb. için önceden plan yapın. Plan yaparsanız, büyük harcamalar ortaya çıktığında önemli miktarda yeni borç (kredi kartı veya başka türlü) almaktan kaçınabilirsiniz.
7. **Beklentilerinizi bir yükümlülük olarak yönetin:** Varlıklarınızdan daha hızlı büyüyen beklentiler, finansal sıkıntıların en yaygın nedenidir. Yaşam tarzı beklentilerinizi takip edin ve geliriniz arttıkça bu beklentilerin önemli ölçüde şişmesine izin vermediğinizden emin olun. Özellikle finansal özgürlüğe giden yolculuğunuzun ilk yıllarında, yaşam tarzı enflasyonunun tehlikelerinden kaçının, çünkü erken yatırılan ek paralar daha sonra daha değerli olacaktır.

Hayatınız boyunca giderleriniz değişecektir. Sorumluluklarınız (eş ve çocuklar dahil) arttıkça, giderleriniz de doğal olarak artacaktır. Giderlerinizin zamanla artacağını varsaymak son derece mantıklıdır (özellikle ekonomik enflasyon göz önüne alındığında).

Genel bir kural olarak, gelirinizin giderlerinizden daha yüksek bir oranda büyümesini sağlamak istersiniz. Bu, zaman içinde daha büyük bir yatırım açığı yaratacak ve güçlü bir finansal bileşik getiriye ve finansal bağımsızlığa giden hızlandırılmış bir yola yol açacaktır.

Bu yedi ilkeyi takip eder, bunları istikrarlı bir şekilde artan gelir ve temel, düşünceli bir uzun vadeli yatırım stratejisiyle birleştirirseniz, finansal özgürlüğe giden yolda olacaksınız.

Uzun Vadeli Servet Yaratımı İçin En İyi Sekiz Yatırım Varlığı

TEMEL UNSUR: Uzun Vadeli Yatırım

Modern finans dünyasında yatırım fırsatları neredeyse sınırsızdır. Sürekli olarak, olağanüstü getiriler ve kayda değer bir risk artışı olmaksızın en yeni ve en iyi finansal araçlarla karşı karşıya kalırsınız. Bu iddialara karşı dikkatli olun; atasözünde de denildiği gibi, bedava öğle yemeği diye bir şey yoktur!

Size en cazip yatırım fırsatları hakkında dengeli bir bakış açısı sunmak amacıyla, para biriktirme ve yatırım yapmanın yollarını ayrıntılı olarak açıklayan ve çok satan kitabı *"Sadece Almaya Devam Et"* in yazarı ve finans uzmanı Nick Maggiulli ile bu basit kılavuzu hazırladım.

Listede yer alan sekiz varlık sınıfı, gelir getirici ve servet yaratıcı özellikleri nedeniyle seçilmiştir. Her bir varlık sınıfı gelir ve uzun vadeli bileşik getiri sağlar. Kripto para birimleri, sanat eserleri ve değerli metaller gibi varlık sınıfları, yatırımcıya gelir potansiyeli sağlamadıkları için listeye dahil edilmemiştir. Bu liste bir tavsiye niteliğinde değil, daha fazla araştırma için bir başlangıç noktası olarak tasarlanmıştır. Yatırım yapmadan önce daima kendi araştırmanızı yapın.

Varlık 1: Hisse Senetleri

Hisse senetleri, temel işletmelerdeki sahipliği temsil eden, kolayca erişilebilen bir varlık sınıfıdır. Tarihsel olarak, yüksek ortalama bileşik getiri oranlarına (yüzde 8 ila 10) sahiptirler, alım satımları kolaydır ve neredeyse hiç bakım gerektirmezler. Bununla birlikte, önemli bir oynaklığa sahiptirler ve temel işletme değişikliklerinden bağımsız olarak önemli değerleme dalgalanmaları yaşayabilirler.

Artıları:

- Yüksek tarihsel ortalama getiri oranları

- Alım satımı kolay
- Çok az bakım gerektirir.

Dezavantajları:

- Yüksek oynaklık
- İşletme temellerinden kopuk olabilecek önemli değerleme dalgalanmaları

Varlık 2: Tahviller

Tahviller, yatırımcıların borçlulara belirli süreler boyunca ödemeleri yapılacak şekilde verdikleri kredilerdir. Tahvillerin risk profili, borçluya bağlı olarak büyük ölçüde değişir; ABD Hazine tahvilleri, hükümetin para basma yeteneği nedeniyle son derece düşük riskli olarak kabul edilir. Tarihsel olarak ortalama bileşik getiri oranları daha düşüktür (yüzde 2 ila 4), ancak genellikle istikrarlı bir gelir akışı (borçlunun ödemelerinden) sunarlar ve hisse senetleri düştüğünde yükselme eğilimindedirler.

Artıları:

- Genel oynaklık düşük
- Yüksek kaliteli devlet destekli tahvillerde güçlü anapara güvenliği

Dezavantajları:

- Enflasyon hesaba katıldıktan sonra özellikle daha düşük genel getiriler.

Varlık 3: Yatırım Amaçlı Gayrimenkul

Yatırım amaçlı gayrimenkuller, kira geliri elde etme ve gelecekteki değer artışıyla servet yaratma amacıyla satın alınan konutlardır. Satın alma işleminde (ipotek yoluyla) kaldıraç sağlama olanağı, getiri profilini artırır; bu da konum ve piyasa koşullarına bağlı olarak ortalama yıllık bileşik

getirinin %12 ila %15 civarında olabileceği anlamına gelir. Bu yüksek ortalama yıllık getiriler, bir gayrimenkulü ve kiracıları yönetmenin operasyonel zorlukları ve piyasa bozulması durumunda temel varlıktaki düşük likidite ile dengelenir.

Artıları:

- Kaldıraç profili göz önüne alındığında yüksek ortalama getiri potansiyeli.
- Mülkler kiraya verilmediği zamanlarda kullanılıyorsa, deneyim değeri artar.

Dezavantajları:

- Gayrimenkul ve kiracı yönetimi açısından baş ağrısı riski yüksek.
- Piyasa çöküşü durumunda düşük likidite

Varlık 4: Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (kısaca GYO'lar), gayrimenkul mülklerine sahip olan ve bunları yöneten ve mülklerden elde edilen geliri hissedarlarına düzenli olarak dağıtan işletmelerdir. GYO'lara yatırım yapmak, vergi açısından verimli ve sorunsuz bir gayrimenkul yatırım yöntemi olarak kabul edilir, çünkü GYO'ların vergilendirilebilir gelirlerinin en az %90'ını temettü olarak ödemeleri gerekmektedir. Tarihsel olarak, yıllık ortalama %10 ila %12 arasında yüksek bileşik getiri sağlarlar ve boğa piyasalarında hisse senetleriyle daha düşük korelasyon gösterirler. Ayrıca, tarihsel olarak hisse senetlerine eşit veya daha yüksek oynaklık sergilerler ve piyasa çöküşleri sırasında önemli düşüşler yaşarlar.

Artıları:

- Yüksek tarihsel ortalama yıllık bileşik getiri oranları
- Yönetim sorunları yaşamadan vergi avantajlı gayrimenkul yatırımı sağlayın.

Dezavantajları:

- Hisse senetlerine kıyasla yüksek oynaklık, benzer veya daha yüksek.
- Piyasa çöküşleri sırasında önemli düşüşler

Varlık 5: Tarım Arazisi

Tarım arazileri tarihsel olarak önemli bir servet yaratma kaynağı ve cazip, gelir getiren bir varlık olmuştur. Bu profili göz önünde bulundurarak, günümüzde akredite yatırımcılara tarım arazisi işletmelerinde kısmi hisse sahibi olma fırsatı sunan platformlar bulunmaktadır. Tarım arazilerinin hisse senedi ve tahvil getirileriyle korelasyonu düşüktür ve arazi değerinin istikrarlı olması nedeniyle genel oynaklığı da düşüktür; ayrıca, daha geniş piyasa fiyat trendleriyle bağlantılı olarak değer kazanma eğiliminde olduğu için enflasyona karşı koruma sağlar. Tarım arazilerine yapılan yatırımlar genellikle yüksek likiditeye sahip değildir ve genellikle daha yüksek ücretler ve akreditasyon statüsü gerektirir.

Artıları:

- Geleneksel varlıklarla düşük korelasyon, düşük genel anapara riski
- Enflasyona karşı güçlü koruma

Dezavantajları:

- Düşük likidite
- Daha yüksek ücretler ve akreditasyon gereksinimleri

6. Madde: Küçük İşletmeler ve Yeni Girişimler

Son yıllarda küçük işletme ve girişim satın alımları ve yatırımları oldukça popüler hale geldi. Bu tür yatırımlar, yüksek getiri potansiyeli (potansiyel olarak %20 ila %25) ve geçmişteki başarıların gelecekteki başarı olasılığını artırabileceği bir ortam sunmaktadır; zira cazip fırsatların size sunulma olasılığı artar. Bununla birlikte, özellikle küçük işletme faaliyetlerine aktif

katılım söz konusu olduğunda, önemli bir zaman taahhüdü ve yüksek bir anapara kaybı olasılığı da söz konusudur.

Artıları:

- Yüksek getiri potansiyeli
- Başarı, başarıyı doğurur.

Dezavantajları:

- Yüksek zaman taahhüdü
- Başarısızlık ve anapara kaybı riski oldukça yüksek.

Varlık 7: Telif Hakları

Telif hakları, telif hakkıyla korunan veya mülkiyeti size ait olan eserlerin sürekli kullanımı için yapılan ödemelerdir. Günümüzde, telif hakkı gelirlerinin alıcılarını ve satıcılarını eşleştiren ve yeni yatırımcılara pazara erişim sağlayan platformlar bulunmaktadır. Risk profiline bağlı olarak, telif hakları, geleneksel finansal varlıklarla düşük veya hiç korelasyonu olmayan ve istikrarlı bir gelir akışı sağlayan, yıllık ortalama %5 ila %20 arasında bileşik getiri sağlayabilir. Platformlar genellikle daha yüksek ücretler talep eder ve birçoğu yatırım yapmak için akreditasyon statüsü gerektirir.

Artıları:

- İstikrarlı gelir ve cazip ortalama getiri potansiyeli.
- Diğer finansal varlıklarla düşük korelasyon

Dezavantajları:

- Yüksek ücretler ve akreditasyon gereksinimleri
- Zevk tercihlerine bağlı olarak gelirde ani değişim potansiyeli.

Varlık 8: Kendi Ürünleriniz

Kendi gelir getiren ürünlerinize (fiziksel ürünler, dijital ürünler, hizmetler vb.) yapılan yatırımlar, yüksek derecede kontrol ve kişisel tatmin potansiyeli sunar. Bu yatırımlar, özellikle başlangıçta, zaman alıcıdır ve gelecekteki getiriler konusunda herhangi bir garanti sunmaz; ayrıca büyük çoğunluğunun başarısız olma olasılığı yüksektir. Ancak, önemli ek zaman gereksinimleri olmadan ölçeklenebilme potansiyeliyle iyi bir şekilde yapılandırıldıklarında, olağanüstü getiri potansiyeli sunarlar.

Artıları:

- Sonuçların tam kontrolü ve sahipliği.
- Yüksek düzeyde kişisel tatmin
- Başarılı olması durumunda yüksek getiri potansiyeli.

Dezavantajları:

- Önemli ölçüde zaman ayırmayı gerektirir.
- Başarısızlık olasılığı yüksek.

Bu sekiz varlık sınıfı hakkında farkındalık ve anlayış geliştirmek, her yatırımcıya güçlü bir genel bilgi temeli sağlayacaktır. Sekizine de yatırım yapmanıza gerek yok (ben sadece dördüne yatırım yapıyorum!), ancak bu bilgi, gelecekte çeşitli yatırım stratejileri uygulamaya hazır olmanızı sağlayacaktır.

Uğraş-Verimlilik Spektrumu

TEMEL UNSUR: Uzun Vadeli Yatırım

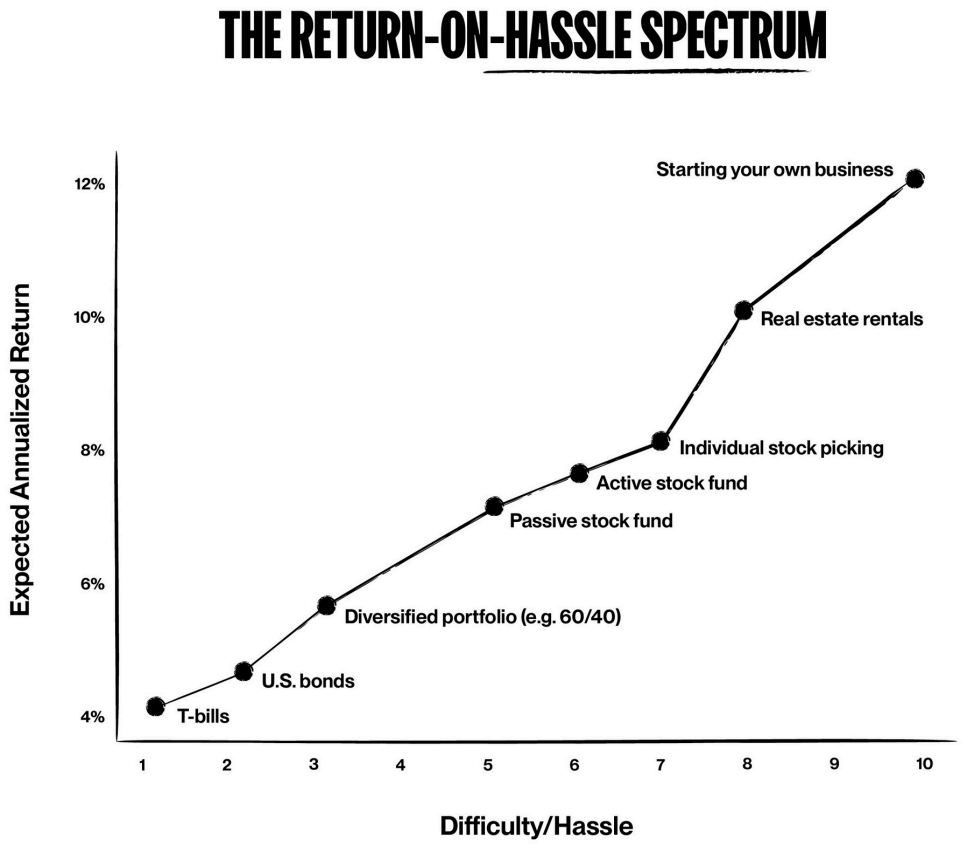
Yatırım danışmanları, bir yatırımın risk profiline göre ayarlanmış getiri profiline, yani yatırımın risk profili göz önüne alındığında beklenen ortalama getirilere odaklanırlar. Örneğin, girişim yatırımları on kat hatta yüz kat yatırım değer artışı fırsatları sunabilir, ancak aynı zamanda inanılmaz derecede risklidir; girişimlerin büyük çoğunluğu iflas eder ve yatırılan sermayenin tamamını kaybeder, bu nedenle varlık sınıfının risk profili piyasa endeksi yatırımlarıyla daha uyumludur.

Risk ayarlaması kavramı, önceki bölümde ele alınan varlık sınıflarına uzun vadeli yatırımlar yaparken düşünmeniz gereken hesaplamanın bir parçasıdır, ancak önemli bir bileşeni gözden kaçırmaktadır: Portföyünüz için doğru varlık sınıflarını seçmek, risk ayarlı bazda cazip ortalama getiriler sağlayan ancak aynı zamanda zahmet ayarlı bazda da düşük getiri sunan varlıkları seçmek anlamına gelir.

Tanınmış bir yeminli mali müşavir ve yazar olan Mitchell Baldridge, "uğraş karşılığı getiri" olarak adlandırdığı bir kavramdan bahsediyor; bu kavram, bir yatırımla ilişkili zaman ve enerjinin getiri denkleminin bir parçası olarak değerlendirilmesi gerektiği fikrini ifade ediyor. Örneğin, yıllık ortalama %10 getiri sağlayan çok aileli bir gayrimenkul yatırımı çok cazip görünebilir, ancak her hafta sonu ailenizden on saat uzakta, o yere gidip bakım sorunlarını gidermek ve kiracı sorunlarıyla uğraşmak zorunda kalıyorsanız, bu %10'luk yıllık getiri o kadar da çekici görünmeyebilir. Piyasa endeks fonlarını otomatik olarak alıp tutarak sıfır zaman ve enerji harcamasıyla yıllık ortalama %7 getiri elde edebiliyorsanız, diğer potansiyel uzun vadeli yatırımlar buna karşı tartılmalıdır. Artan olası getiri profili,

artan zaman ve enerji gereksinimlerinin değerini aşarsa, değerlendirmeye değerdir, ancak değilse reddedilmelidir.

Bu noktayı açıklamak için, Nick Maggiulli tarafından toplanan ve önceki bölümdeki çeşitli potansiyel uzun vadeli yatırım varlıklarını risk zorluğu/zahmeti ve beklenen yıllık getirilerine göre haritalandıran bir veri tablosuna başvurabiliriz. [11]



KAYNAK: AMERIKAN ZAMAN KULLANIMI ANKETI, VERILERLE DÜNYAMIZ

Bu grafiğin sağ üst köşesinde yer alan kendi işinizi kurmak, yüksek risk, yüksek zahmet ve yüksek getiri üçlüsünü cazip bir şekilde sunuyor. Kontrolün cazibesi – “kendinize bahis oynamak” – oldukça güçlü, ancak çoğu işletmenin ilk on yılı içinde başarısız olacağı göz önüne alındığında, hafife alınmamalıdır. Bununla birlikte, girişimciliğe giden alternatif, riskten arındırılmış yollar, finansal bağımsızlığa daha hızlı ulaşmak isteyenler için daha yönetilebilir bir risk-getiri dengesi sunabilir.

Çoğu insan için, bu zorluk/zahmet spektrumunun alt orta kısmı en uygun nokta olacaktır. İyi çeşitlendirilmiş, düşük maliyetli bir piyasa endeks fonu satın almak ve elde tutmak, getiri ve enerji gereksinimi arasında en cazip dengeyi sağlayacaktır. Bireysel hisse senetleri ve gayrimenkul gibi daha zahmetli uzun vadeli yatırımlara, ilgili zaman ve sermaye risklerinin yanı sıra, söz konusu varlık alanındaki piyasaya göre sahip olunan "avantaj" konusunda rasyonel bir bakış açısı olmadan yatırım yapılmamalıdır.

Dünyanın En Büyük Yatırımı

TEMEL UNSUR: Uzun Vadeli Yatırım

Üniversitedeyken babamın benimle paylaştığı bir fikir, bugüne kadar aldığım en iyi yatırım tavsiyesi olarak kabul edilebilir.

Bana, kendime yatırım yaparken asla tereddüt etmemeyi kural edinmemi söyledi:

- Kitaplar, kurslar ve eğitim

- Fitness
- Ağ oluşturma etkinlikleri

- Kaliteli yemek
- Ruh sağlığı
- Kişisel gelişim

- Uyumak

Bunlar ilk bakışta *masraf gibi görünse de*, uzun vadede hayatınıza getiri sağlayacak *yatırımlar* olarak da değerlendirilebilirler.

Örneğin, ilk işime başladığımda, üç oda arkadaşıyla yaşamak yerine tek başıma yaşamayı tercih ettim. İlk bakışta, aylık maliyetin yaklaşık iki katı olduğu düşünüldüğünde, aptalca bir mali karar gibi görünüyordu, ancak bana derinlemesine odaklanma ve rahatlama alanı sağladı. Sanırım bu yatırım, bir yıl içinde hızlanan kariyer gelişimim sayesinde kendini amorti etti.

Bu yatırımların değerini hafife alma eğilimi vardır. Maliyet kolayca ölçülebilir olduğundan, ona odaklanıp hayatımızın diğer alanlarındaki faydaları göz ardı ederiz. Ancak faydaları diğer zenginlik türleri olan Zaman, Sosyal, Zihinsel ve Fiziksel zenginlik açısından değerlendirirseniz, bunları daha doğru bir şekilde hesaba katar ve uzun vadede daha iyi bir karar verirsiniz.

Genel bir kural olarak: Kendinize yatırım yaparken asla tereddüt etmeyin.

Bunun yerine, maddi alımlar konusunda iki kez düşünün. Otuz günlük kuralı deneyin: Siparişi tamamlamak için otuz gün bekleyin. Hala istiyorsanız sipariş verin. İstemiyorsanız, atlayın. Bu, tozlanacak aptalca dürtüsel satın alımlardan çok para tasarrufu sağladı. Tasarrufları kendinize yatırım yaparak ikiye katlayın.

Hayat kurtaran ipucu: Her zaman kendinize yatırım yapın, asla pişman olmayacaksınız.

31.

Özet: Finansal Varlık

FINANSAL VARLIK GENEL BAKIŞI

En Büyük Soru: Sizin için *yeterli* olanın tanımı nedir?

Finansal zenginliğin üç temel direği:

- **Gelir yaratma:** Birincil istihdam, ikincil istihdam veya pasif gelir kaynakları aracılığıyla istikrarlı ve artan bir gelir elde etmek.
- **Gider yönetimi:** Giderlerinizi, gelir seviyenizin altında kalacak ve daha yavaş bir oranda artacak şekilde yönetin.
- **Uzun vadeli yatırım:** Geliriniz ve giderleriniz arasındaki farkı, etkili bir şekilde bileşik getiri sağlayan, uzun vadeli, verimli ve düşük maliyetli varlıklara yatırın.

Finansal Varlık Puanı: Aşağıdaki her ifade için 0 (kesinlikle katılmıyorum), 1 (katılmıyorum), 2 (nötr), 3 (katılıyorum) veya 4 (kesinlikle katılıyorum) seçeneklerinden birini işaretleyin.

1. Maddi olarak *yeterli* olmanın ne anlama geldiğine dair net bir tanımım var.
2. Gelirim, becerilerim ve uzmanlığımla birlikte istikrarlı bir şekilde artıyor.

3. Aylık giderlerimi, gelirimin her zaman altında kalacak şekilde yönetiyorum.
4. Aylık fazla gelirimi uzun vadeli bileşik getiri sağlayacak şekilde yatırmak için net bir sürecim var.
5. Maddi varlığımı, diğer türden zenginlikler yaratmak için bir araç olarak kullanıyorum.

Başlangıç puanınız (0 ile 20 arası):

Hedefler, Karşı Hedefler ve Sistemler

Finansal refah pusulanızı ayarlamak için hedef belirleme çerçevesini kullanın:

- **Hedefler:** Bir yıl içinde hangi Finansal Varlık Puanına ulaşmak istiyorsunuz? Bu puana ulaşmak için hangi iki veya üç aşamayı geçmeniz gerekiyor?
- **Hedef dışı durumlar:** Yolculuğunuzda kaçınmak istediğiniz iki veya üç sonuç nedir?
- **Yüksek kaldıraçlı sistemler:** Finansal Varlık Rehberi'nden, hedeflediğiniz puana doğru somut ve bileşik getiri sağlayan ilerleme kaydetmek için uygulayacağınız iki veya üç sistem hangileridir?

Bir Haftalık Hızlı Başlangıç Programınız

Bu bölümdeki prensipleri kullanarak mevcut ekosisteminizin basit bir denetimini gerçekleştirebilirsiniz:

1. **Gelir:** Mevcut nakit giriş kaynaklarınız nelerdir? Bu kaynaklar ne kadar istikrarlı? Tahmin edilebilir bir şekilde büyüyorlar mı? Yeni

beceriler geliştirerek veya mevcut becerilerinizi daha etkili bir şekilde kullanarak nakit girişlerinizi artırabilir misiniz?

2. **Giderler:** Mevcut nakit çıkışlarınız ne kadar tutarlı? Çıkışlar, girişlerin altında mı kalıyor? Giderleriniz gelirinizden daha hızlı mı artıyor? Net bir bütçeniz ve planınız var mı? Yoksa, bir tane oluşturun ve ilerlemenizi buna göre takip edin.
3. **Uzun vadeli yatırımlar:** Giriş ve çıkışlar arasındaki farkı uzun vadeli, bileşik getiri sağlayan yatırım araçlarına yatırmak için net bir stratejiniz var mı? Yoksa, düşük maliyetli bir aracı kurumda yatırım hesabı açın ve otomatik para yatırma işlemi başlatmayı düşünün.

Bu denetim, finansal varlık oluşturmak için güçlü bir başlangıç noktası sağlayacaktır.

ÇÖZÜM

İnanç Sıçraması

Christopher Nolan'ın 2010 yapımı bilim kurgu gerilim filmi *Inception'da*, Leonardo DiCaprio'nun canlandırdığı baş karakter, yeni bir potansiyel hayırseverine güvenip güvenmeme ve kendisine sunulan fırsatı değerlendirip değerlendirmeme konusunda hayati bir karar vermek zorunda kaldığı bir sahne vardır. Bu, son derece yüksek riskli bir fırsattır: yıllardır görmediği çocuklarının yanına eve dönme şansı.

Ken Watanabe'nin canlandırdığı hayırsever, karşısındaki kişinin maceraya olan çağrısını sezmiş gibi görünüyor ve tek, güçlü bir soru yöneltiyor: "Cesaretinizi toplayıp bir adım atmak mı istiyorsunuz? Yoksa pişmanlıklarla dolu, yalnız başına ölmeyi bekleyen yaşlı bir adam mı olmak istiyorsunuz?"

Hayatım, tüm öyküm, bir inanç sıçramasının sonucudur.

Bu kitabın son sayfalarını yazarken, bu fikrin zihnimde ilk kez yer etmesinden yıllar sonra, fikirlerinin hayatımı ve dünyamı ne kadar değiştirdiğine hayret ediyorum:

Harika liderler ve yöneticilerden oluşan bir grupla gelişen bir iş ekosistemi kurdum. Her hafta dünya çapında milyonlarca abone ve takipçiyi olumlu yönde etkileyen içerikler üretiyorum. Her zamankinden daha iyi görünmemi ve performans göstermemi sağlayan sağlam bir sağlık ve zindelik rutini tasarladım. Enerji yaratan fırsatları takip etmek için zamanımı esnek bir şekilde yönetebiliyorum. Günlük hayatımda derin bir amaç ve gelişim duygusu hissediyorum.

Ama her şeyden önemlisi, benim halkım var.

Şu an sabah 6:30. İki yaşındaki oğlumun ofis kapımın dışında kıkırdadığını duyabiliyorum, karım da onu kesinlikle teşvik ediyor. Dışarı çıktığımda, koşup bizi en sevdiği aile kucaklaşmalarından birine çekiyor. Bu sabah, birkaç günlüğüne anne babamız ve kardeşlerimizle vakit geçireceğimiz Boston'a kısa bir yolculuk için çantalarımızı topluyoruz. Eskiden yılda bir kez yaptığımız bu ziyaretler artık sık sık gerçekleşiyor; Kaliforniya'daki istikrarlı hayatımızı bırakıp ülkenin diğer ucuna taşınma kararımız, bu kahkaha, sevgi ve anılar dalgalarını yarattı. Bu taşınmadan beri ailemiz öngörülemeyen zorluklarla, sağlık sorunlarıyla ve üzüntüyle karşılaştı, ancak önemli olan bunların hepsini *birlikte atlatmış olmamız.*

Kendi insanlarımı buldum ve son nefesime kadar onlara değer vermeye niyetliyim.

Bu yazıyı bitirirken, büyük bir minnettarlık duyuyorum. Daha iyi bir yolu benimsediğim için hayal ettiğim hayatı yaşıyorum; doğru şeyleri ölçtüm, doğru adımları attım ve doğru sonuçlar yarattım. *"5 Çeşit Zenginlik" kitabındaki kavramları benimsedim.* Elbette, izlediğim yoldan ayrılarak para kaybettim, ama bana kalırsa, yeryüzündeki en zengin insanım.

Şimdi sıra sizde.

Bu beş zenginlik türü etrafında ölçümler yapın, kararlar alın ve yeni hayatınızı tasarlayın:

- Zaman Zenginliği
- Sosyal Zenginlik
- Zihinsel Zenginlik
- Fiziksel Zenginlik
- Finansal Varlık

Hayatınızı mutlu ve tatmin edici bir yaşamın tüm temel taşları üzerinden ölçün. Temel Zenginlik Puanınızı belirleyin, ardından ilerlemenizi ve fırsat alanlarınızı değerlendirmek için her yıl bu puana geri dönün. Savaşın

şiddetine göre ölçüm yapın ve savaşın kaosunun ortasında bile onu asla gözden kaçırmayın.

Beş farklı zenginlik türünün tamamını göz önünde bulundurarak kararlar verin. Sadece finansal zenginliğe odaklanmak yerine, bir kararı beş zenginlik türünün tamamı üzerindeki etkisine göre değerlendirin. Kariyer değişikliği düşünürken, kararın zamanınıza, ilişkilerinize, amacınıza ve gelişiminize etkisini tartın. Taşınmayı düşünürken, sevdikleriniz ve sağlığınız üzerindeki etkilerini göz önünde bulundurun. Büyük bir yatırım veya satın alma işlemi değerlendirirken, özgürlüğünüz ve ruh haliniz üzerindeki olası etkilerini düşünün. En önemli kararlar, hayatınızın tüm yelpazesini göz önünde bulundurarak en iyi şekilde verilir.

Gelecek mevsimler içinde ve boyunca hayalinizdeki hayatı tasarlayın. Değişen önceliklerinizi dikkate alan ve uzun vadeli savaşta zaferinizi feda etmeden belirli bireysel mücadelelere odaklanmanızı sağlayan bu yeni proaktif yaşam tasarımı modelini kullanın. İstediğiniz hayatı kurmak için yapmaya istekli olduğunuz ve olmadığınız ödünleri değerlendirirken, hayatın belirsizliğinde netlikle yol alın.

Araçlara sahipsiniz. Bilgiye sahipsiniz. Geriye sadece bir şey kalıyor…

Risk almayı göze alıyor musunuz?

TEŞEKKÜRLER

Sir Isaac Newton'ın meşhur sözü şöyledir: "Daha ileriyi görebildiysem, bu devlerin omuzlarında durduğum içindir." Bu düşünceye katılıyorum: Bu kitap, bana omuzlarını armağan eden uzun bir liste *inanılmaz* devin nazik anlayışı ve desteği sayesinde mümkün oldu. Minnettarlığımı kelimelerle yeterince ifade edemesem de, burada onlara bir an için teşekkür etmek istiyorum.

Öncelikle, hiç şüphesiz tanıdığım en inanılmaz insan olan eşim Elizabeth'ten bahsetmek istiyorum. Bu süreç boyunca, fikir alışverişinde bulunduğum, entelektüel bir tartışma ortağı, dürüst bir insan ve yaratıcı bir yönetmen oldu (tasarım becerileri, çok memnun kaldığım o güzel kapağa bile katkıda bulundu!). Daha da etkileyici olanı ise, tüm bunları yaparken oğlumuz Roman'a da sevgi dolu ve ilgili bir anne olmasıydı. Hayatta kiminle birlikte yaşayacağınızı seçmenin, vereceğiniz en önemli karar olduğuna inanıyorum; işte her gün onun beni seçtiği için şükrediyorum.

Yüksek beklentilerini güçlü destekleriyle birleştiren ebeveynlerim, her zaman yeni zirvelere ulaşmayı, etki alanımı genişletmeyi ve büyük hayaller kurmayı hedeflememi sağladılar. Onların sevgisi hayatımdaki her şeyin temelidir ve bunun için sonsuza dek minnettarım.

Ablam Sonali, her zaman çıtayı yüksek tutan ve bana nelerin mümkün olduğunu gösteren biriydi. Yıllarca yaş farkıyla ayrı kaldıktan sonra, kendimizi hayatın aynı evresinde bulduk ve önümüzdeki on yıllarda ilişkimizin daha da gelişmesini (ya da çiçek açmasını!) görmek için sabırsızlanıyorum.

İkinci ailem olan Gordon ailesi - Mary, Steve, Mara ve Samantha - Elizabeth, Roman ve bana olan destekleri sarsılmazdır.

Bu kitabı mümkün kılan ekibim. Blake Burge, benim kişisel İsviçre çakım, üstesinden gelemeyeceği hiçbir görevi pozitiflik ve coşkuyla üstlenmeyen, her zaman yanınızda olmasını isteyeceğiniz türden bir adam. Matt Schnuck, düşünce ortağım ve arkadaşım, bu kitabın büyük bölümlerini okuyup gözden geçirdi ve etkisini artırmak için planın oluşturulmasına yardımcı oldu. Christian DiMonda, metin boyunca kelimeleri zenginleştiren güzel ve sade görselleri yarattı. OffMenu Design, tasarım ortağım, kitap için güzel web sitesini ve çevrimiçi kaynakları oluşturdu. Hunter Hammonds, Lucas Gabow, Holly Felicetta, Jess Barber, Sy Santos ve Shane Martin, her biri kendi benzersiz yollarıyla katkıda bulundu.

Beni her zaman daha büyük düşünmeye teşvik eden, ancak aynı zamanda ayaklarımın yere basmasını sağlayan akıl hocalarıma, danışmanlarıma ve arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Susan Cain, Arthur Brooks, Ramit Sethi, Ben Bruno ve Nick Maggiulli gibi zamanlarını ve görüşlerini cömertçe paylaşan işbirlikçilerime teşekkür ederim. Onların uzmanlığı, bu kitabın kalitesini ve kılavuzlarının uygulanabilirliğini zenginleştirdi.

Bana hikâyelerini anlatma ayrıcalığını bahşeden tüm inanılmaz insanlara, isimleri geçenlerden (Alexis Lockhart, Erik Newton, Dave Prout, Rohan Venkatesh, Hank Behar, Phyllis Behar, Dan Go, Vicki Landis, Kevin Dahlstrom, Greg Sloan, Marc Randolph ve Bryan Johnson) anonim kalmayı tercih edenlere kadar teşekkür ederim. Yüzlerce, belki de binlerce sohbet, hayatıma ve bu kitabın sayfalarına inanılmaz bir neşe ve bilgelik kattı. Hikâyelerini paylaşabildiğim için çok heyecanlıyım.

Editörüm Mary Reynics, bu girişim için mükemmel bir ortaktı. Sürecin her aşamasında, eleştirel düşünme yeteneği ve baskı testleri, ortaya çıkan ürünün kalitesini artırdı. 2022'de kitap anlaşması sürecinde ilk tanıştığımızda, harika bir ortaklığımız olacağını hissetmiştim ve haklıydım. O gerçekten özel biri.

Kitap temsilcim Pilar Queen, başından beri konseptime inandı. İlk tanıştığımızda, "Bak, sana dürüst olacağım," dedi ve sonrasında olacakları

düşününce kalbim yerinden oynadı. Sonra, "Kesinlikle bayılıyorum," diye devam etti ve kalbim yeniden güven kazandı. Onun inancı o zaman da, şimdi de benim için çok şey ifade ediyordu.

Ve son olarak, bana her gün yazma enerjisi veren tüm okurlarıma. Bunu meslek olarak yapma fırsatına sahip olmak benim için en büyük onur ve bunu asla hafife almıyorum. Bana bu harika fırsatı verdiğiniz için teşekkür ederim. Çok çok teşekkür ederim.

—Sahil Bloom, Aralık 2024, New York

NOTLAR

GIRIŞ: BIR ÖMÜR BOYU SÜRECEK YOLCULUK

1. Jean de La Fontaine, “Kuyuya Düşen Astrolog”, Charles Denis, *Seçme Fabllar* (J. ve R. Tonson ve S. Draper, 1754).

NOT REFERANSI 1'E GERİ DÖN

HAYALINIZDEKI HAYATI TASARLAMAK

1. Arthur C. Brooks, “Mutluluğu Nasıl Satın Alabilirsiniz?” , *The Atlantic*, 15 Nisan 2021, https://www.theatlantic.com/family/archive/2021/04/money-income-buy-happiness/618601/ .

NOT REFERANSI 1'E GERİ DÖN

2. Joe Pinsker, “Birçok Ultra Zengin İnsanın Servetlerinden Memnun Olmamasının Sebebi” , *The Atlantic*, 4 Aralık 2018, https://www.theatlantic.com/family/archive/2018/12/rich-people-happy-money/577231/ .

NOT REFERANSI 2'YE GERİ DÖN

3. Kathleen Elkins, “Warren Buffett, Beyzbol Benzetmesiyle Yatırımı Basitleştiriyor,” CNBC, 2 Şubat 2017, https://www.cnbc.com/2017/02/02/warren-buffett-simplifies-investing-with-a-baseball-analogy.html .

NOT REFERANSI 3'E GERİ DÖN

ZAMAN ZENGINLIĞI

1. Keşfettiğim veri seti, veri görselleştirmede uzmanlaşmış bir web sitesi olan Our World in Data tarafından oluşturulmuş bir derlemedir. Bu site, 2009-2019 Amerikan Zaman Kullanımı Anketlerini ele alarak, yaşamımız boyunca kimlerle zaman geçirdiğimize dair kapsamlı bir görünüm oluşturmuştur. Bu görünümü aile, arkadaşlar, eş, çocuklar, iş

arkadaşları ve yalnız geçirilen zaman olarak bölümlere ayırmışlardır. Bkz. Esteban Ortiz-Ospina, Charlie Giattino ve Max Roser, "Zaman Kullanımı", Our World in Data, 29 Şubat 2024, https://ourworldindata.org/time-use .

NOT REFERANSI 1'E GERİ DÖN

2. Tim Urban, "Son Kısım", *Wait but Why* (blog), 11 Aralık 2015, https://waitbutwhy.com/2015/12/the-tail-end.html .

NOT REFERANSI 2'YE GERİ DÖN

3. Tim Ferriss, "Sam Harris (#342)," *The Tim Ferriss Show* (podcast), 31 Ekim 2018, https://tim.blog/2018/10/31/the-tim-ferriss-show-transcripts-sam-harris-342/ .

NOT REFERANSI 3'E GERİ DÖN

4. Saloni Dattani ve diğerleri, "Yaşam Beklentisi", Verilerle Dünyamız, https://ourworldindata.org/life-expectancy .

NOT REFERANSI 4'E GERİ DÖN

5. Sophie Leroy, "İşimi Yapmak Neden Bu Kadar Zor? İş Görevleri Arasında Geçiş Yaparken Dikkat Kalıntısının Zorluğu", *Örgütsel Davranış ve İnsan Karar Süreçleri* 109, sayı 2 (Temmuz 2009): 168–81.

NOT REFERANSI 5'E GERİ DÖN

6. Cal Newport, "Klasik Bir Atari Oyunundan Verimlilik Dersi", *Cal Newport* (blog), 6 Eylül 2016, https://calnewport.com/a-productivity-lesson-from-a-classic-arcade-game/ .

NOT REFERANSI 6'YA GERİ DÖN

7. "Ebeveynlerin Dörtte Üçü Yatmadan Önce Hikaye Okumaya Vakit Bulamıyor," *Telegraph*, 27 Şubat 2009, https://www.telegraph.co.uk/women/mother-tongue/4839894/Three-quarters-of-parents-too-busy-to-read-bedtime-stories.html .

NOT REFERANSI 7'YE GERİ DÖN

8. Rahul Vohra, "2021'de Gelen Kutunuzun Durumu: E-posta Tükenmişliği ve Yatakta İnternette Gezinme", *Superhuman* (blog), 20 Nisan 2021, https://blog.superhuman.com/the-state-of-your-inbox-in-2021/ .

NOT REFERANSI 8'E GERİ DÖN

9. Emma Seppälä, "Tatillerin Verimliliği Artırmasının Bilimsel Temelli Üç Nedeni", *Psychology Today*, 17 Ağustos 2017, https://www.psychologytoday.com/us/blog/feeling-it/201708/three-science-based-reasons-vacations-boost-productivity .

NOT REFERANSI 9'A GERİ DÖN

10. Ashley Whillans, “Mutluluk İçin Zaman”, *Harvard Business Review*, 4 Ocak 2019, https://hbr.org/2019/01/time-for-happiness .

NOT REFERANSI 10'A GERİ DÖN

11. Marc Andreessen, “Pmarca Kişisel Verimlilik Rehberi”, Pmarchive, 4 Haziran 2007, https://pmarchive.com/guide_to_personal_productivity.html .

NOT REFERANSI 11'E GERİ DÖN

12. Tim Ferriss, “James Clear, *Atomik Alışkanlıklar”*, *The Tim Ferriss Show* (podcast), 6 Ocak 2023, https://tim.blog/2023/01/06/james-clear-atomic-habits-transcript/ .

NOT REFERANSI 12'YE GERİ DÖN

SOSYAL ZENGINLIK

1. Emily Esfahani Smith, “Sosyal Bağlantı Daha İyi Bir Beyin Yaratır,” *The Atlantic*, 29 Ekim 2013, https://www.theatlantic.com/health/archive/2013/10/social-connection-makes-a-better-brain/280934/ .

NOT REFERANSI 1'E GERİ DÖN

2. Michael Miller, “İyi Bir Hayatı Ne Oluşturur?”, *Six Seconds* (blog), 19 Nisan 2021, https://www.6seconds.org/2021/04/19/harvard-grant-study/ .

NOT REFERANSI 2'YE GERİ DÖN

3. Vivek H. Murthy, “Yalnızlık ve İzolasyon Salgınımız”, ABD Genel Cerrahının Danışma Bildirisi, 2 Mayıs 2023, https://www.hhs.gov/sites/default/files/surgeon-general-social-connection-advisory.pdf .

NOT REFERANSI 3'E GERİ DÖN

4. Viji Diane Kannan ve Peter J. Veazie, “ABD'de Sosyal İzolasyon, Sosyal Katılım ve Arkadaşlıkta Eğilimler—Ulusal Düzeyde ve Yaş, Cinsiyet, Irk/Etnik Köken, Aile Geliri ve Çalışma Saatlerine Göre, 2003–2020”, *SSM Population Health* 21 (Mart 2023): 101331, https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2022.101331 .

NOT REFERANSI 4'E GERİ DÖN

5. Susanne Buecker ve diğerleri, “Genç Yetişkinlerde Yalnızlık Zamanla Artıyor mu? Önceden Kayıtlı Çapraz Zamansal Meta-Analiz ve Sistematik İnceleme”, *Psychological Bulletin* 147, no. 8 (Ağustos 2021): 787–805, https://doi.org/10.1037/bul0000332 .

NOT REFERANSI 5'E GERİ DÖN

6. Kannan ve Veazie, “ABD'de Sosyal İzolasyon Eğilimleri.”

NOT REFERANSI 6'YA GERİ DÖN

7. Daniel A. Cox, “Erkeklerin Sosyal Çevreleri Küçülüyor,” Amerikan Yaşamı Araştırma Merkezi, 29 Haziran 2021, https://www.americansurveycenter.org/why-mens-social-circles-are-shrinking/ .

NOT REFERANSI 7'YE GERİ DÖN

8. Gallup ve Meta, “Küresel Sosyal Bağlantıların Durumu”, Gallup.com, 27 Haziran 2024, https://www.gallup.com/analytics/509675/state-of-social-connections.aspx .

NOT REFERANSI 8'E GERİ DÖN

9. Volodymyr Kupriyanov, “2021 Çalışması: İnsanlar Taşınmaktan Gerçekten Pişman mı?” , *Hire a Helper* (blog), 3 Haziran 2021, https://blog.hireahelper.com/2021-study-do-people-actually-regret-moving/ .

NOT REFERANSI 9'A GERİ DÖN

10. Eleanor Pringle, “'Büyük İstifa' Artık 'Büyük Pişmanlık' Oldu,” *Fortune*, 9 Şubat 2023, https://fortune.com/2023/02/09/great-resignation-now-great-regret-gen-z-wish-they-had-not-quit-old-job/ .

NOT REFERANSI 10'A GERİ DÖN

11. Steve Jobs, “Sevdiğin Şeyi Bulmalısın,” *Stanford Report*, 12 Haziran 2005, https://news.stanford.edu/stories/2005/06/youve-got-find-love-jobs-says .

NOT REFERANSI 11'E GERİ DÖN

12. Johnaé De Felicis, “Yürüyen Moai Nedir? (ve Sağlığınızı, Sosyal Hayatınızı ve Verimliliğinizi Nasıl İyileştirebilir?)”, *Blue Zones*, Haziran 2023, https://www.bluezones.com/2023/06/what-is-a-walking-moai/ .

NOT REFERANSI 12'YE GERİ DÖN

13. Aaron Zitner, “WSJ-NORC Anketi, Amerika'nın Bir Zamanlar Kendisini Tanımlayan Değerlerden Geri Çekildiğini Ortaya Koyuyor” , *The Wall Street Journal*, 27 Mart 2023, https://www.wsj.com/articles/americans-pull-back-from-values-that-once-defined-us-wsj-norc-poll-finds-df8534cd .

NOT REFERANSI 13'E GERİ DÖN

14. Rogé Karma, “Transkript: Ezra Klein Show with Cecilia Ridgeway,” *The New York Times*, 13 Eylül 2022, https://www.nytimes.com/2022/09/13/podcasts/ezra-klein-show-cecilia-ridgeway.html .

NOT REFERANSI 14'E GERİ DÖN

15. Christopher von Rueden, “Sosyal Statü Sağlığınızı Nasıl Etkiler?” , *The New York Times*, 12 Aralık 2014, https://www.nytimes.com/2014/12/14/opinion/sunday/how-social-status-

affects-your-health.html .

NOT REFERANSI 15'E GERİ DÖN

16. MG Marmot ve diğerleri, “İngiliz Kamu Görevlileri Arasındaki Sağlık Eşitsizlikleri: Whitehall II Çalışması”, *The Lancet* 337, no. 8754 (8 Haziran 1991): 1387–93, https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/1674771/ .

NOT REFERANSI 16'YA GERİ DÖN

17. Julianne Holt-Lunstad ve diğerleri, “Sosyal İlişkiler ve Ayakta Kan Basıncı: Günlük Sosyal Etkileşimler Sırasında Kardiyovasküler Fonksiyonun Yapısal ve Niteliksel Öngörücüleri”, *Sağlık Psikolojisi* 22, no. 4 (2003): 388–97, https://doi.org/10.1037/0278-6133.22.4.388 .

NOT REFERANSI 17'YE GERİ DÖN

18. Adam Grant, “En Çelişkili İlişkileriniz En Zehirli Olanlardır,” *The New York Times*, 28 Mayıs 2023, https://www.nytimes.com/2023/05/28/opinion/frenemies-relationships-health.html .

NOT REFERANSI 18'E GERİ DÖN

19. Jancee Dunn, “Sevdiğiniz Biri Üzgün Olduğunda Şu Tek Soruyu Sorun,” *The New York Times,* 7 Nisan 2023, https://www.nytimes.com/2023/04/07/well/emotions-support-relationships.html .

NOT REFERANSI 19'A GERİ DÖN

20. Ed Catmull ve Amy Wallace, *Yaratıcılık A.Ş.: Gerçek İlhamın Önünde Duran Görünmeyen Güçlerin Üstesinden Gelmek* (New York: Random House, 2014).

NOT REFERANSI 20'YE GERİ DÖN

ZIHINSEL ZENGINLIK

1. Michiko Sakaki, Ayano Yagi ve Kou Murayama, “Yaşlılıkta Merak: Uyarlanabilir Yaşlanmayı Başarmanın Olası Anahtarı”, *Nörobilim ve Biyodavranışsal İncelemeler* 88 (Mayıs 2018): 106–16, https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2018.03.007 .

NOT REFERANSI 1'E GERİ DÖN

2. Todd B. Kashdan, Paul Rose ve Frank D. Fincham, “Merak ve Keşif: Olumlu Öznel Deneyimlerin ve Kişisel Gelişim Fırsatlarının Kolaylaştırılması” , *Kişilik Değerlendirme Dergisi* 82, sayı 3 (Haziran 2004): 291–305, https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8203_05 .

NOT REFERANSI 2'YE GERİ DÖN

3. Li Chu, Jeanne L. Tsai ve Helene H. Fung, “Yaş ve Entelektüel Merak Arasındaki İlişki: Gelecek Zaman Perspektifinin ve Merakın Öneminin Aracı Rolleri” , *Avrupa Yaşlanma Dergisi* 18, sayı 1 (27 Nisan 2020): 45–53, https://doi.org/10.1007/s10433-020-00567-6 .

NOT REFERANSI 3'E GERİ DÖN

4. Matthias Ziegler ve diğerleri, “Bilişsel Gerilemeye Karşı Bir Tampon Olarak Açıklık: Geç Yetişkinliğe Uygulanan Açıklık-Akışkan-Kristalize Zeka (OFCI) Modeli” , *Psikoloji ve Yaşlanma* 30, sayı 3 (1 Ocak 2015): 573–88, https://doi.org/10.1037/a0039493 .

NOT REFERANSI 4'E GERİ DÖN

5. “Doğru Bakış Açısı: Amacınızı Bulmak Hayatınızı Nasıl İyileştirebilir?” , *Blue Zones*, Ağustos 2011, https://www.bluezones.com/2011/08/the-right-outlook-how-finding-your-purpose-can-improve-your-life/ .

NOT REFERANSI 5'E GERİ DÖN

6. Aliya Alimujiang ve diğerleri, “50 Yaş Üzeri ABD'li Yetişkinlerde Yaşam Amacı ile Ölüm Oranı Arasındaki İlişki”, *JAMA Network Open* 2, sayı 5 (24 Mayıs 2019): e194270, https://doi.org/10.1001/jamanetworkopen.2019.4270 .

NOT REFERANSI 6'YA GERİ DÖN

7. Claire Bates, “Bu Dünyanın En Mutlu Adamı mı? Beyin Taramaları, Fransız Keşişin Meditasyon Sayesinde 'Anormal Derecede Büyük Bir Neşe Kapasitesine' Sahip Olduğunu Ortaya Koyuyor,” *Daily Mail*, 31 Ekim 2012, https://www.dailymail.co.uk/health/article-2225634/Is-worlds-happiest-man-Brain-scans-reveal-French-monk-abnormally-large-capacity-joy-meditation.html .

NOT REFERANSI 7'YE GERİ DÖN

8. May Wong, “Stanford Araştırması Yürümenin Yaratıcılığı Artırdığını Buldu,” *Stanford Raporu*, 24 Nisan 2014, https://news.stanford.edu/2014/04/24/walking-vs-sitting-042414/ .

NOT REFERANSI 8'E GERİ DÖN

9. Charles H. Hillman ve diğerleri, “Ergenlik Öncesi Çocuklarda Akut Koşu Bandında Yürümenin Bilişsel Kontrol ve Akademik Başarı Üzerindeki Etkisi”, *Neuroscience* 159, no. 3 (31 Mart 2009): 1044–54, https://doi.org/10.1016/j.neuroscience.2009.01.057 .

NOT REFERANSI 9'A GERİ DÖN

10. Miao Cheng ve diğerleri, “İlk İzlenimleri Daha İyi Olan Eşleştirilmiş Yürüyenler Daha İyi Senkronize Oluyor”, *PLoS ONE* 15, no. 2 (21 Şubat 2020): e0227880, https://doi.org/10.1371/journal.pone.0227880 .

NOT REFERANSI 10'A GERİ DÖN

11. Andrea Mendez Colmenares ve diğerleri, “Sağlıklı Yaşlı Yetişkinlerde Beyaz Madde Plastisitesi: Aerobik Egzersizin Etkileri”, *NeuroImage* 239 (1 Ekim 2021): 118305, https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2021.118305 .

NOT REFERANSI 11'E GERİ DÖN

FIZIKSEL ZENGINLIK

1. Jane McGonigal, “Zihinsel Zaman Yolculuğu Harika Bir Karar Verme Aracıdır—İşte Nasıl Kullanılır,” Ideas.ted.com, 10 Mart 2022, https://ideas.ted.com/mental-time-travel-is-a-great-decision-making-tool-this-is-how-to-use-it/ .

NOT REFERANSI 1'E GERİ DÖN

2. Walter Isaacson, “Leonardo da Vinci'nin Vitruvius Adamı'nın Arkasındaki İlham,” Medium.com, 30 Ekim 2017, https://medium.com/s/leonardo-da-vinci/the-inspiration-behind-leonardo-da-vincis-vitruvian-man-974c525495ec .

NOT REFERANSI 2'YE GERİ DÖN

3. Timothy B. Gage ve Sharon DeWitte, “Tarım Demografik Geçişi Hakkında Neler Biliyoruz?”, *Current Anthropology* 50, no. 5 (1 Ekim 2009): 649–55, https://doi.org/10.1086/605017 .

NOT REFERANSI 3'E GERİ DÖN

4. “Olimpiyat Oyunları,” History.com, 12 Haziran 2024, https://www.history.com/topics/sports/olympic-games .

NOT REFERANSI 4'E GERİ DÖN

5. Maria Popova, “Beden ve Ruhun Egzersiz Bilimi: Egzersiz Sanatının Doğuşu, Kayboluşu ve Yeniden Keşfi”, *Marginalian* , 10 Mayıs 2022, https://www.themarginalian.org/2022/05/10/sweat-bill-hayes/ .

NOT REFERANSI 5'E GERİ DÖN

6. “Olimpiyat Oyunları.”

NOT REFERANSI 6'YA GERİ DÖN

7. Global Wellness Institute, “Sağlık Ekonomisi Nedir?”, erişim tarihi Temmuz 2024, https://globalwellnessinstitute.org/what-is-wellness/what-is-the-wellness-economy/ .

NOT REFERANSI 7'YE GERİ DÖN

8. CD Reimers, G. Knapp ve AK Reimers, “Fiziksel Aktivite Yaşam Beklentisini Artırır mı? Literatürün Gözden Geçirilmesi”, *Yaşlanma Araştırmaları Dergisi* 2012 (1 Temmuz

2012): 1–9, https://doi.org/10.1155/2012/243958 .

NOT REFERANSI 8'E GERİ DÖN

9. “Önerilenden Fazla Egzersiz Yapmak Yaşam Süresini Uzatabilir, Araştırma Öneriyor,” Harvard TH Chan Halk Sağlığı Okulu, 29 Temmuz 2022, https://www.hsph.harvard.edu/news/hsph-in-the-news/exercising-more-than-recommended-could-lengthen-life-study-suggests/ .

   NOT REFERANSI 9'A GERİ DÖN

10. Andrew Huberman, “Esnekliği Artırmak ve Genel Sağlığı Desteklemek İçin Esneme Protokolleri”, *Huberman Lab* (podcast), 27 Temmuz 2022, https://hubermanlab.com/stretching-protocols-to-increase-flexibility-and-support-general-health/ .

    NOT REFERANSI 10'A GERİ DÖN

11. “Uyku Hakkında Bilgiler ve İstatistikler”, CDC Uyku, 15 Mayıs 2024, https://www.cdc.gov/sleep/data-research/facts-stats/?CDC_AAref_Val=https://www.cdc.gov/sleep/data_statistics.html .

    NOT REFERANSI 11'E GERİ DÖN

12. “Yeterince Uyuyor musunuz? Bu Bilgi Grafiği, Sizi Dünyanın Geri Kalanıyla Nasıl Karşılaştırıyor?”, Dünya Ekonomik Forumu, 16 Ağustos 2019, https://www.weforum.org/agenda/2019/08/we-need-more-sleep .

    NOT REFERANSI 12'YE GERİ DÖN

13. Tim Ferriss, “Dr. Andrew Huberman—Fiziksel ve Zihinsel Performansın Temelleri, Temel Takviyeler, Cinsel Sağlık ve Doğurganlık, Uyku Optimizasyonu, Psikodelikler ve Daha Fazlası (#660)”, *The Tim Ferriss Show* (podcast), 10 Mart 2023, https://tim.blog/2023/03/10/dr-andrew-huberman-transcript/ .

    NOT REFERANSI 13'E GERİ DÖN

14. Kyle Mandsager ve diğerleri, “Egzersiz koşu bandı testine tabi tutulan yetişkinlerde kardiyorespiratuvar fitness ile uzun vadeli mortalite arasındaki ilişki”, *JAMA Network Open* 1, no. 6 (19 Ekim 2018): e183605, https://doi.org/10.1001/jamanetworkopen.2018.3605 .

    NOT REFERANSI 14'E GERİ DÖN

15. Andrew Weil, MD, "4-7-8 Nefes Tekniği: Sağlık Faydaları ve Gösterimi", DrWeil.com , https://www.drweil.com/videos-features/videos/the-4-7-8-breath-health-benefits-demonstration/ .

    NOT REFERANSI 15'E GERİ DÖN

FINANSAL VARLIK

1. Mark Twain, “Mark Twain'in Gözlemleri”, 1869, https://cdnsm5-ss12.sharpschool.com/UserFiles/Servers/Server_520401/File/Departments/Curriculum%20&%20Instruction/ELA/Non-Fiction%20Texts/Observations%20by%20Mark%20Twain.pdf .

   NOT REFERANSI 1'E GERİ DÖN

2. Larry Getlen, “Hristiyanlığı Değiştiren Dünyanın En Zengin Adamıyla Tanışın”, *New York Post*, 26 Temmuz 2015, https://nypost.com/2015/07/26/meet-historys-richest-man-who-changed-christianity/ .

   NOT REFERANSI 2'YE GERİ DÖN

3. Greg Steinmetz, *Gelmiş Geçmiş En Zengin Adam: Jacob Fugger'in Hayatı ve Dönemi* (New York: Simon and Schuster, 2015).

   NOT REFERANSI 3'E GERİ DÖN

4. Steinmetz, *Gelmiş Geçmiş En Zengin Adam.*

   NOT REFERANSI 4'E GERİ DÖN

5. Ilana E. Strauss, “Takas Ekonomisinin Efsanesi”, *The Atlantic*, 26 Şubat 2016, https://www.theatlantic.com/business/archive/2016/02/barter-society-myth/471051/ .

   NOT REFERANSI 5'E GERİ DÖN

6. “Paranın Tarihi”, *NOVA*, PBS, 25 Ekim 1996, https://www.pbs.org/wgbh/nova/article/history-money/ .

   NOT REFERANSI 6'YA GERİ DÖN

7. John Lanchester, “Paranın İcadı”, *The New Yorker*, 29 Temmuz 2019, https://www.newyorker.com/magazine/2019/08/05/the-invention-of-money .

   NOT REFERANSI 7'YE GERİ DÖN

8. Lanchester, “Paranın İcadı.”

   NOT REFERANSI 8'E GERİ DÖN

9. Tim Ferriss, “Morgan Housel— *Paranın Psikolojisi, Doğru Oyunu Seçmek ve 6 Milyon Dolarlık Temizlikçi* (#576)”, *The Tim Ferriss Show* (podcast), 5 Mart 2022, https://tim.blog/2022/03/05/morgan-housel-the-psychology-of-money-transcript .

   NOT REFERANSI 9'A GERİ DÖN

10. Nick Maggiulli, “S&P 500 DCA Hesaplayıcısı”, *Of Dollars and Data* (blog), 2024, https://ofdollarsanddata.com/sp500-dca-calculator/ .

NOT REFERANSI 10'A GERİ DÖN

11. Nick Maggiulli, “Zahmetin Getirisi Spektrumu”, *Of Dollars and Data* (blog), 25 Temmuz 2023, https://ofdollarsanddata.com/return-on-hassle/ .

NOT REFERANSI 11'E GERİ DÖN

İNDEKS

Bu dizindeki sayfa numaraları, kitabın basılı versiyonuna aittir. Her bağlantı sizi ilgili basılı sayfanın başına götürecektir. E-okuyucunuzda ilgili referansı bulmak için o konumdan ileriye doğru kaydırmanız gerekebilir.

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

A

Aşil, 270

aerobik kardiyovasküler antrenman, 280 , 282 , 296

onaylama, sözleri, 169

yaşlanma

ilişkiler ve, 137

(*Ayrıca bkz.* Fiziksel Zenginlik)

tarım toplumları, 270

Tarım Devrimi, 270

akrasia, 102

alkol, uyku ve, 303

Büyük İskender, 22

Alice Harikalar Diyarında (Carroll), 70

yalnız, geçirilen zaman, 64

çelişkili ilişkiler, 164–67 , 200

Amerikan Kalp Derneği, 279

Amerikan Zaman Kullanımı Anketi, 60 , 65

anaerobik kardiyovasküler antrenman, 280 , 282 , 296–97

Andreessen, Marc, 98

gol karşıtı, 44–46 , 48–51 , 86 , 125 , 200 , 228 , 257 , 289 , 308 , 338 , 364

Ağ karşıtı kılavuz, 160 , 182–86

Erteleme karşıtı sistem, üç aşamadan oluşuyor, 102–5

Apollo 13 (film), 34–36

Apple, 216

arete, kavramı, 211

Aristoteles, 250 , 271

Arjuna, 211

varış yanılgısı, 7

112–14 No'lu Sanat

Asculum, 23

Atkins diyeti, 273

atom saati, 69

Atomik Alışkanlıklar (Temiz), 46 , 118

Zaman Zenginliğinin temel direği olarak dikkat, 78 , 80–83 , 86 , 89–111 , 122 , 124

dikkat kalıntısı, 73

Attia, Peter, 279

Avustralya, 322

özerk delegasyon, 110–11

Kesinlikle Kaçınılması Gerekenler Listesi, 91–92 , 94

Farkındalık, Zaman Zenginliğinin temel taşı olarak, 78–80 , 84 , 86–97 , 122 , 124

B

Baldridge, Mitchell, 358

İngiltere Bankası, 324

Bankman-Fried, Sam, 315

banknotlar, 324

takas ekonomisi, 321–22

toplu e-posta işleme, 100–101

Behar, Hank, 205–6 , 209 , 220 , 223

Behar, Phyllis, 205–6 , 209 , 220–21 , 223

Berkshire Hathaway, 47

Bezos, Jeff, 214 , 315

Bhagavad Gita, 211 , 220

Büyük Sıçrama, (Hendricks), 237

milyarderler, 323–25

biyosıvılar, test, 276

Acı Tatlı: Üzüntü ve Özlem Bizi Nasıl Bütünleştirir (Kain), 229

Kör Saatçi (Dawkins), 214

mavi bölgeler, 218–19

Mavi Bölgeler: En Uzun Yaşayan İnsanlardan Daha Uzun Yaşamak İçin Dersler (Buettner), 218

tekne çapaları, 52

Bock, Arlie, 136

beden dili, konuşma ve 180

Bolt, Usain, 273

tahviller, 353

başlatma dizisi, 107–8

satın alınmış durum, 156–57 , 196–97 , 198

beyin büyüklüğü, 135–36

beyin sistemleri, 207 , 224 , 229 , 243–44

Genişlik, Toplumsal Zenginliğin Sütunu Olarak, 150 , 153–54 , 164–67 , 178–95 , 199–200

nefes alma protokolleri, 289 , 304–6

Brooks, Arthur C., 20 , 161

Brooks, David, 180

Bruno, Ben, 295 , 298

veba, 80

Buda (Siddhartha Gautama), 210 , 213

Budizm, 68 , 148–49 , 211 , 223–24

bütçe, 329 , 350–51 , 365

Buettner, Dan, 217–18

Buffett, Warren, 47–48 , 79 , 82 , 91 , 221 , 332 , 334

İstediğin Hayatı Kur (Brooks), 161

Butler, Robert, 219

C

kafein, uyku ve, 302–3

Cain, Susan, 229

Kaliforniya Eyalet Üniversitesi, Fullerton, 281

kalori alımı, 283 , 299–300

Campbell, Patrick, 335

Candy, John, 318

karbonhidratlar, 283 , 291 , 300

299 kaynağı

kardiyovasküler antrenman, 280–81 , 307

kariyer tavsiyesi, 338 , 345–47

etobur diyeti, 273

Carroll, Lewis, 70

Catch-22 (Heller), 313

Büyük Katerina, 196

Catmull, Ed, 187

şampanya-sorun döngüsü, 335

Chapman, Gary, 169

karakter icadı, 192–93 , 195

İspanya Kralı I. Charles, 320

çocuklar, onlarla geçirilen zaman, 62 , 64–65 , 143–46 , 161–62

Çin, 69 , 322–23

Hristiyanlık, 271

krono, 75

sirkadiyen ritim, 286–87 , 292

Dolaşım dergisi, 279

Clear, James, 46 , 118

net beklentiler, 109–10

saat teknolojisi, 68–69

Soğuk ve sıcak terapi, 286 , 297

Columbia Üniversitesi, 221 , 332

övgüler, 163 , 169

Bileşik faiz, 331–34 , 343

yoğun dikkat, 81 , 83–84

bağlantı, ihtiyaç, 134–35 , 139

Tüketim Süresi, 118–20

aşağılama, 171–72

Zaman Zenginliğinin temel direği olarak kontrol, 78 , 83-84 , 86 , 109-24

konuşmalar, 160 , 178–81 , 183–84

Cool Running (film), 318

temel sosyal ilişkiler, 164–66 , 200

kortizol, 286

Coubertin, Baron Pierre de, 272

rota düzeltmeleri, 51–52

Covey, Stephen, 95

COVID-19 pandemisi, 80 , 139–40

iş arkadaşları, birlikte geçirilen zaman, 63–64 , 140

deniz salyangozu kabukları, 322

Yaratılış Zamanı, 116–17 , 119–20

yaratıcı takip çalışmaları, 185–86

yaratıcılık, 229 , 231

Yaratıcılık A.Ş. (Catmull), 187

kredi kartı borcu, 341 , 350

eleştiri, 171

CrossFit, 273

Cuddy, Amy, 194

merak, 206–8 , 227

D

Dahlstrom, Kevin, 263–64

tehlike, bölgesi, 237–39

Karanlık Çağlar, 269

Darwin, Charles, 272

Veri bilimi, meta-beceri olarak, 349

David (Michelangelo), 269

Davidson, Richard, 224

Dawkins, Richard, 214

De architectura (Pollio), 268

De arte gymnastica (Egzersiz Sanatı) (Mercuriale), 272

Borç: İlk 5.000 Yıl (Graeber), 322

derin çalışma, 106–8

Derin Çalışma (Newport), 106

savunmacılık, 171–72

görevleri sil, 97

aşağılayıcı ilişkiler, 164–67 , 200

Derinlik, Toplumsal Zenginliğin Temeli Olarak, 150–52 , 164–77 , 199–200

tasarım, meta-beceri olarak, 348–49

dharma, 210–11 , 340

DiCaprio, Leonardo, 367

Diderot, Denis, 196 , 198

Diyet (beslenme bölümüne bakınız)

Dillard, Annie, 234

dimmer anahtarı konsepti, 48 , 50

doğrudan yetki devri, 110–11

ayırt edicilik, 214–15 , 218

boşanma, 170–71

Dodson, John, 304

kapı kolu sorusu, 178–80

Drucker, Peter, 10

Duke Üniversitesi, 112

Dunbar, Robin, 135–36 , 153

Dunbar'ın sayısı, 135

Duncan, Graham, 78–79

Dweck, Carol, 221–22

E

Sosyal Zenginliğin bir sütunu olarak kazanılmış statü, 150 , 154–57 , 190–99

kazanılmış statü testi, 197–98

East Rock Başkenti, 78

Ebbinghaus, Hermann, 243

Ebbinghaus Unutma Eğrisi (EFC), 243–44

Ekonomist, 100

etkili yetki devri, ilkeleri, 109–11

Antik Mısır, 68–69 , 322

80/20 kuralı, 274

Einstein, Albert, 69 , 75 , 334

Eisenhower, Dwight D., 95

Eisenhower Matrisi, 95–98 , 109

Onlar, 68

acil durum fonları, 341 , 350

Enerji Takvimi, 86 , 89–90 , 122 , 125

enerji üreten uğraşlar, 235

enerji tüketen uğraşlar, 235 , 238

ilgi çekici sorular, 183–84

“Keyfini Çıkar (Sandığından Daha Geç)” (Lombardo), 59 , 65

yeterli, 313 , 315–16

Yeterli Yaşam, 316–18 , 338–40

epizodik gelecek düşünme (EFT), 264

eudaemonia, 211

Evrim, Tıp ve Halk Sağlığı dergisi, 155

egzersiz (harekete bakınız)

beklenti enflasyonu, 329–30 , 351

gider yönetimi, 312 , 328–29 , 335–36 , 350–51 , 363–65

göz teması, sohbet ve 180

F

yüz ifadeleri, konuşma ve 180

aile, birlikte geçirilen zaman, 61 , 64–65 , 76–77 , 132 , 141–42 , 145–46 , 150 , 163 , 368

tarım arazisi, 355

yağlar, 283 , 291 , 300

299 kaynağı

korkular, 52

geri bildirim döngüleri, sonsuz, 110

Feld, Brad, 174

Feldman, Jack, 305

Fernández, Enzo, 46

Feynman, Richard, 240

Feynman tekniği, 228 , 240–42

Finansal Varlık, 24 , 72 , 123 , 368

temel sütunları, 328–29 , 335 , 337–62 , 363

tanımlandı, 27

beş seviye, 334 , 336

yaşam döngüsü örneği ve, 49–50

Servet Puanı testi ve, 32–33

Finansal Varlık Rehberi, 336–65

en iyi yatırım varlıkları, 338 , 352–57

kariyer tavsiyesi, 338 , 345–47

Kırk İki Yaşında Bildiğim, Yirmi İki Yaşında Keşke Bilseydim Dediğim Hileler, 338 , 341–44

Yeterli Yaşamı nasıl tanımlayabiliriz, 338–40

Kendinize yaptığınız yatırımlar, 338 , 361–62

yüksek gelirli gelecek için meta-beceriler, 338 , 348–49

zahmet karşılığı getiri spektrumu, 338 , 358–60

en uygun olan, hayatta kalma, 272

Beş Aşk Dili: Eşinize İçten Bağlılığınızı Nasıl İfade Edebilirsiniz (Chapman), 169

5 Çeşit Zenginlik (*bkz.* Finansal Zenginlik ; Zihinsel Zenginlik ; Fiziksel Zenginlik ; Sosyal Zenginlik ; Zaman Zenginliği)

sabit zihniyet, 222–23

esneklik eğitimi, 281

Flint, Mike, 91

takip çalışmaları, yaratıcı, 185–86

Fontaine, Jean de la, 7

Forbes dergisi, 315

Fortune dergisi, 140

4-7-8 yöntemi, 305

kısmi rezerv bankacılığı, 324

Frankl, Viktor, 224

Franklin, Benjamin, 115–16 , 221 , 332

boş zaman, mutluluk ve 83

arkadaşlar, birlikte geçirilen zaman, 62–65 , 139–40 , 150–53 , 161–63

Arkadaşlar: *En Önemli İlişkilerimizin Gücünü Anlamak* (Dunbar), 153

dostluk durgunluğu, 139

Güçten Güce (Brooks), 161

Ön Sıradaki İnsanlar, 131 , 133 , 151

tutumluluk, 341–42

Fugger, Jacob, 319–21 , 325

gelecek zaman, 208

gelecek düşüncesi, 264

G

Galpin, Andy, 281

Gandhi, Mahatma, 223

Gates, Bill, 221 , 248 , 315

genetik, 137

Cengiz Han, 323

dahi, bölgesi, 237–39

Georgia Eyalet Üniversitesi, 327

Topluluk önünde konuşmada jestler, 194–95

hediyeler, 169

“Alevler Üzerindeki Kız” (Keys), 193

Küresel Sağlık Enstitüsü, 273

Glueck, Eleanor, 136–37

Glueck, Sheldon, 136–37

Go, Dan, 261–63

goller, 44–46 , 48–51 , 96 , 125 , 200 , 257 , 308 , 364

İyi Yaşam, (Schulz ve Waldinger), 150 , 164

Gottman, John, 170–71

Graeber, David, 322

Graham, Benjamin, 332

Grant, Adam, 165

Grant, WT, 136

Grant Çalışması, 136–37

Büyük Buhran, 324

2021'in Büyük İstifası, 140

Antik Yunanistan, 69 , 75 , 102 , 135 , 149*n*, 211 , 270–72

aşkta büyümek, 160 , 168–73

Zihinsel Zenginliğin temel direği olarak büyüme, 217 , 220–23 , 240–49 , 256

büyüme zihniyeti, 222–23

H

Koku, Fred, 34

Hanks, Tom, 35 , 42

Hanlon'ın usturası, 36

Daha Mutlu Saat (Holmes), 83 , 112

mutluluk, 161–62 , 224

sıkı çalışma, 346–47

Harris, Sam, 65

Harvard İşletme Okulu, 20 , 74 , 332

Harvard Koleji, 136

Harvard Hukuk Fakültesi, 136

Harvard Yetişkin Gelişimi Çalışması, 137–38 , 150

Harvard Üniversitesi, 205–6 , 220 , 223

sağlık ve esenlik sektörü, 273–74

hedonik adaptasyon, 314 , 316

Heh (tanrı), 68

Heller, Joseph, 313 , 318

yardım edildi, dinlendi veya kucaklandı yöntemi, 160 , 176–77

Hendricks, Gay, 237

yüksek yetkinlik gerektiren uğraşlar, 235 , 238

yüksek kaldıraçlı sistemler, 46 , 48–51 , 125 , 150 , 200 , 257 , 308 , 364

yüksek stres, 304

Hinduizm, 68 , 210–11

Hitchens, Christopher, 36

Hitchens'ın usturası, 36

hobi, bölgesi, 237–39

Holmes, Cassie, 83 , 112

Holmes, Elizabeth, 315

Dürüstlük, Toplumsal Zenginliğin Temel Direği, 151

sıcak yoga, 273

Housel, Morgan, 156 , 332

Bir İnsanı Nasıl Tanırsınız (Brooks), 180

Howard, Ron, 34

Huberman, Andrew, 286

Huberman Laboratuvarı podcast'i, 286

hümanist hareket, 269 , 271

avcı-toplayıcılar, 135 , 269–70

hidrasyon, 284 , 291 , 293–94 , 298

I

Sana Zengin Olmayı Öğreteceğim (Sethi), 341

Fikir Üretme Zamanı, 118–20

ikigai, 212 , 232–33 , 257

Hayal Edilebilir (McGonigal), 264

sahtekarlık sendromu, 347

dürtüsel satın alma, 343 , 362

İnkalar, 135

Başlangıç (film), 367

gelir üretimi, 316 , 328–29 , 335–36 , 345–49 , 363–64

gelir getirici ürünler, 356–57

endeks fonları, 342 , 359

Hint kültürleri, 68

Indianapolis Colts, 266

giriş ve çıkış, 82–84 , 94 , 106 , 225 , 274

İçeriden İzleyici, 301

zeka, 137 , 222

Uluslararası Olimpiyat Komitesi, 272

Yıldızlararası (film), 70

korkutma, 102 , 105

yatırım amaçlı gayrimenkul, 353–54 , 360

görünmez el, 73

Irsay, Jim, 266

J

Jainizm, 68

Jobs, Steve, 148 , 216–17 , 315

Johnson, Bryan, 275–78

Yaşlanma Araştırmaları Dergisi, 279

Kişilik ve Sosyal Psikoloji Dergisi , 83

Amerikan Tıp Birliği Dergisi , 219

günlük tutma, 228 , 254–55

Julius Caesar, 268

Satın Almaya Devam Et (Maggiulli), 333 , 352

genç suçluluğu, 136

K

kairos, 75 , 83

keto diyeti, 273

Keys, Alicia, 193

Kierkegaard, Soren, 250

Krasnow, Mark, 305

Krishna, 211

Kubilay Han, 323

L

tam yeterli, 315–16 , 339–40

Lanchester, John, 323

Landis, Vicki, 132

dil, 135

Lao Tzu, 22

lav oyunu, 194–95

Papa X. Leo, 320

Leonardo da Vinci, 268–69 , 271

Leroy, Sophie, 73

Gelecekteki benlikten mektup, 52–55

kaldıraç, tanımlandı, 46

Lewis, CS, 157

yaşam döngüsü, 49–50

Yaşam Yemeği, 160 , 174–75

yaşam beklentisi, 151 , 212 , 231 , 233 , 270

Yaşam Tıraş Bıçağı, 37–42 , 44

örnekleri, 41–42

yaşam memnuniyeti, 137 , 207

yaşam tarzı kayması, 330 , 351

Aslan nefesi tekniği, 305

dinleme, 180

seviyeleri, 184–85

listeler, 86 , 91–94

Lloris, Hugo, 46

Lockhart, Alexis, 59–60 , 65

Lombardo, Guy, 59 , 65

Londra Ekonomi Okulu, 322

yalnızlık, 132 , 137–41

uzun ömürlülük, 217–19 , 276

uzun vadeli yatırım, 318 , 328 , 330–31 , 333 , 335–36 , 352–60 , 363 , 365

yüksek sesle dinleme, 180 , 184

aşk dilleri, 169–70 , 176

Lovell, Jim, 34–35

düşük yetkinlik gerektiren uğraşlar, 235–36 , 238

düşük stres, 304

Şans, Andrew, 266–67

Luther, Martin, 320

Lidyalılar, 323

Lynch, John, 112

M

makro besinler, 283–84 , 291 , 299–300

Magellan, Ferdinand, 320

Maggiulli, Nick, 333 , 353

Yönetim Zamanı, 116–17 , 119–20

Marcus Aurelius, 292

evlilik (aile, birlikte geçirilen zaman ; eş, birlikte geçirilen zaman'a bakınız)

Marrison, Warren, 69

Martinez, Lautaro, 46

masaj terapisi, 286 , 297

Maya uygarlıkları, 68

McConaughey, Matthew, 70

McGonigal, Jane, 264

Mead, Margaret, 134

zamanın ölçümü, 68–69

meditasyon, 224 , 277

ben dinliyorum, 184

toplantı süresi, 101

memento mori, kavram, 66–67

ezberleme, 190–91

hafıza tutma, 243–44

Zihinsel Zenginlik, 24 , 206–9 , 215–56 , 335 , 361 , 368

temel sütunları, 217–26 , 256

tanımlandı, 26

yaşam döngüsü örneği ve, 49–50

Servet Puanı testi ve, 31 , 33

Zihinsel Zenginlik Rehberi, 226–55

Feynman tekniği, 228 , 240–42

yirmi iki yaşında bilinmesi gereken püf noktaları, 228–31

1-1-1 günlük tutma yöntemi, 228 , 254–55

güç kapatma ritüeli, 228 , 252–53

ikigainin gücü, 228 , 232–33

Güçlü Yürüyüş, 228 , 250–51

takip haritalaması, 228 , 234–39

Sokratik yöntem, 228 , 245–47

uzay-tekrarlama yöntemi, 228 , 243–44

Düşünme Günü, 228 , 248–49

mentorluk, 188

Mercuriale, Jerome, 272

Messi, Lionel, 46–48 , 82

yüksek gelirli gelecek için meta-beceriler, 338 , 348–49

Michelangelo, 269 , 271

mikro besinler, 284 , 300

Orta Çağ, 271

Middle Way, 211

Miller, Geoffrey, 154–55

Komşu Milyoner, (Stanley), 327

Zihniyet: *Başarının Yeni Psikolojisi* (Dweck), 222

zihniyetler, 222–23

Mohenjo Daro, 135

para, kökeni, 321–25

Çiftler İçin Para (Sethi), 341

sabah rutini, 289 , 292–94

hareket, 265 , 269–70 , 272 , 277–82 , 290–97 , 307

halka açık konuşmada, 194–95

Munger, Charlie, 45 , 170 , 330

Murthy, Vivek, 139

Musk, Elon, 221 , 315

N

Ulusal Tıp Akademisi, 284

National Geographic, 217

doğal seçilim teorisi, 272

Netflix, 37

ağ oluşturma, 182

Nörogörüntüleme çalışması, 250–51

nöroplastisite, 229

Yeni Fırsat testi, 113–14

New York Times, 161 , 165 , 180 , 279

New Yorker, 47 , 323

Newport, Cal, 74 , 106 , 252–53

Newton, Aubrie, 129–32

Newton, Eric, 129–32

Newton, Sir Isaac, 69 , 80 , 82

Newton zamanı, 69

NeXT, 216

Asil Sekiz Katlı Yol, 211

Nolan, Christopher, 70 , 367

normallik, durum, 214–15

Norton, Michael, 20

beslenme, 27 , 265 , 276–78 , 282–85 , 290–94 , 298–301 , 307

O

Occam'ın usturası, 36

Okinawa, 151 , 212 , 232–33

Olimpiyat Oyunları, 271–72

Türlerin Kökeni Üzerine (Darwin), 272

Hayatın Kısalığı Üzerine (Seneca), 79

1-1-1 günlük tutma yöntemi, 228 , 254–55

optimal stres, 304

Outlive (Attia), 279

P

Kağıt para, 323–25

Pareto, Vilfredo, 274

Pareto ilkesi, 274

Parkinson, Cyril Northcote, 100

Parkinson yasası, 100–101 , 120

ortak, birlikte geçirilen zaman, 63–64 , 161 , 168–75

Peloton, 273

Peripatetik felsefe okulu, 250

Pes, John, 218

Phelps, Michael, 272–73

Philips Küresel Uyku Araştırması, 285

telefon ve e-posta bildirimleri, 73–74 , 132

fiziksel aktivite (harekete bakınız)

fiziksel temas, 169–70 , 176

Fiziksel Zenginlik, 24 , 123 , 263–67 , 269 , 274 , 287 , 335 , 361 , 368

temel sütunları, 278–87 , 307

tanımlandı, 26–27

yaşam döngüsü örneği ve, 49–50

Servet Puanı testi ve, 32–33

Fiziksel Zenginlik Rehberi, 287–306

nefes alma protokolleri, 289 , 304–6

sağduyu diyeti, 289 , 298–301

sabah rutini, 289 , 292–94

Hareket Eğitimi Planı, 289 , 295–97

Uyku için dokuz kural, 289 , 302–3

Otuz Günlük Meydan Okuma, 289 , 290–91 , 308–9

fizyolojik iç çekiş, 193 , 305–6

Pilates, 281

Pixar Animasyon Stüdyoları, 187–89 , 216

Platon, 7 , 271

Plutarch, 271

Pollio, Marcus Vitruvius, 268

Polo, Marco, 323

Popova, Maria, 271

Poulain, Michael, 218

Güçlü Yürüyüş, 228 , 250–51

güç kapatma ritüeli, 228 , 252–53

Öncelik Listesi, 92–94

erteleme, 102–5

verimlilik, 95–100 , 252

profesyonel zaman, türleri, 116–21

ProfitWell, 335

Proje Taslağı, 276

proteinler, 283–84 , 291 , 298 , 300

299 kaynağı

Protestan Reformu, 320

Prout, Dave, 76–78

Para Psikolojisi, (Ev), 156 , 332

Topluluk önünde konuşma rehberi, 160 , 190–95

Pueblo Bonito tören alanı, 135

Amaç, Zihinsel Zenginliğin temel taşı olarak, 217–20 , 229 , 232–39 , 256

takip haritalaması, 228 , 234–39

Pirus zaferi, 23 , 45 , 314

Epir Kralı Pyrrhus, 22–24 , 44

Q

kaliteli zaman, 169

kuvars saat, 69

sorular

kapı kolu, 178–80

ilgi çekici, 183–84

Sokratik yöntem ve, 245–47

dur işareti, 178–79

Sessiz: *Sürekli Konuşan Bir Dünyada İçine Kapanıkların Gücü* (Cain), 229

R

acil durum fonu, 350

Randolph, Marc, 37–39

Ravikant, Deniz, 101 , 156 , 198

tıraş bıçakları, 35–36

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (REIT'ler), 354–55

iyileşme, 278 , 285–87 , 290–91 , 297 , 302–7

Kırmızı Kraliçe Etkisi, 70–71

Reddit, 144

Reddy, Vimala Pawar, 138–40

“Eski Sabahlığım İçin Pişmanlıklarım” (Diderot), 196

ilişki haritası alıştırması, 160 , 164–67 , 200–201

ilişkiler (*bkz.* çocuklar ; iş arkadaşları ; aile ; arkadaşlar ; eş)

görelilik teorisi, 69 , 75

Rönesans, 269 , 271

zahmet karşılığı getiri spektrumu, 338 , 358–60

Ricard, Matthieu, 223–24

Gelmiş Geçmiş En Zengin Adam (Steinmetz), 320

Ridgeway, Cecilia, 154–55

Şu Anki test, 112 , 114

Rockefeller, John D., 225–26 , 314 , 325

Antik Roma, 22–23 , 44 , 66 , 69 , 135 , 268 , 271–72

Roosevelt, Franklin Delano, 325

telif hakları, 356

Rumi, 27

S

satış, meta-beceri olarak, 348

Same as Ever (Housel), 332

kum saatleri, 69

tasarruflar, 339 , 341 , 343 , 350

Dağınık dikkat, 81–82

Schulz, Marc, 150 , 164

Seelig, Tina, 245

yarı özerk yetki devri, 110–11

Seneca, 43 , 79 , 192

duyular, başlatma dizisi ve, 107–8

hizmet, eylemleri, 169

Sethi, Ramit, 341

Son Derece Başarılı İnsanların 7 Alışkanlığı (*Covey*), 95

Sosyal Zenginliğin temel taşı olarak paylaşılan deneyim, 151

Arşidük Sigmund, 319

Sihizm, 68

Silikon Vadisi Bankası, 324

Sisyphusvari mücadele, 314

Sivers, Derek, 113

uyku, 277 , 285–87 , 289–91 , 297 , 302–3

Sloan, Greg, 143–45

Sloan, Katherine, 145

küçük işletmeler ve yeni girişimler, 355–56

Smith, Adam, 321–22

futbol, 46–47

sosyal sınıf, 137

sosyal izolasyon, 139 , 141

sosyal medya kullanımı, 139

Sosyal Zenginlik, 24 , 123 , 129–58 , 335 , 361 , 368

temel direkleri, 149–58 , 199

tanımlandı, 26

derinlik ve genişlik temelleri, 131

yaşam döngüsü örneği ve, 49–50

Servet Puanı testi ve, 31 , 33

Sosyal Zenginlik Rehberi, 158–98

Ağ karşıtı kılavuz, 160 , 182–86

beyin takımı, 160 , 187–89

yirmi iki yaşında bilinmesi gereken hileler, 160 , 161–63

yardım edildi, dinlendi veya kucaklandı yöntemi, 160 , 176–77

Yaşam Yemeği, 160 , 174–75

konuşma yapmak, 160 , 178–81

Topluluk önünde konuşma rehberi, 160 , 190–95

ilişki haritası alıştırması, 160 , 164–67 , 200–201

aşkta büyümeye dair kurallar, 160 , 168–73

durum testleri, 160 , 196–98

Yazılım mühendisliği, meta-beceri olarak, 349

South Beach diyeti, 273

Zihinsel Zenginliğin Sütunu Olarak Mekân, 217 , 223–26 , 248–53 , 256

uzay-tekrarlama yöntemi, 228 , 243–44

uzay-zaman, 69

Sparta, 270

Spencer, Herbert, 272

Tükenmiş: Cinsiyet, Evrim ve Tüketici Davranışı (Miller), 154–55

spor, 46–47 , 272–73

spot ışığı etkisi, 192 , 194

denge eğitimi, 281

Standard Oil, 225

Stanford Üniversitesi, 154 , 216 , 221 , 245 , 250 , 266 , 286 , 305

Stanley, Thomas, 327

durum

tanımlandı, 154

kazanıldı, 150 , 154–57 , 190–99

Durum Oyunu, (Storr), 154

Steinmetz, Greg, 320

borsa, 332–33 , 342 , 352–53 , 360

Stoacı felsefe, 66

Stonehenge, 135

taş duvar örme, 171–72

dur işareti sorusu, 178–79

Storr, Will, 154

Öykü anlatımı, meta-beceri olarak, 348

kuvvet antrenmanı, 280–82 , 293 , 296 , 307

stres

ortadan kaldırılması, 193 , 195 , 304–6

304 eyalet

Sümer arpası, 322

güneş saatleri, 69

Sosyal Zenginliğin temel direği olarak destek, 151

destekleyici ilişkiler, 164–65 , 200

sörf, 50–51

Swigert, Jack, 34

Damokles'in Kılıcı, 149

sistemler, tanımlanmış, 46

T

“Son Uç” (Şehir), 64–65

Tarentum, 22

görev profilleme, 109

önemli ve acil görevler, 95–97

Miletli Thales, 7

Düşünme Günü, 228 , 248–49

Farklı Düşün Apple reklam kampanyası, 315

Düşünme Haftası, 248

Otuz Günlük Meydan Okuma, 289–91 , 308–9

Thompson, Derek, 345

Thor (tanrı), 68

Aynanın Ardından (Carroll), 70

Tim Ferriss Şovu, (podcast), 78

Timane halkı, 155

zaman

kronos ve *kairos*, 75 , 83

dört tür profesyonel, 116–21

68–70 ölçümü

paradoksu, 79

pasaj, 60–61

anlama, 69–70

ibadet, 68 , 70

zaman milyarderleri, 78–79

zaman bloklama, 115–16

zaman yoksulluğu, 74

Zamanı Akıllıca Kullanın (Whillans), 74

Zaman Zenginliği, 24 , 65 , 335 , 361 , 368

temel sütunları, 77–84 , 124

tanımlandı, 25–26

yaşam döngüsü örneği ve, 49–50

on iki sistem için, 86

Servet Puanı testi ve, 31 , 33

Zaman Zenginlik Rehberi, 85–123

erteleme karşıtı sistem, 86 , 102–5

No. 86 Sanatı, 112–14

etkili yetki devri, 86 , 109–11

Eisenhower Matrisi, 86 , 95–97

Enerji Takvimi, 86 , 89–90

enerji yaratıcıları, 86 , 122–23

akış durumu, 86 , 106–8

donanımsal sıfırlama, 86–88

indeks kartı stratejisi, 86 , 98–99

Parkinson yasası, 86 , 100–101

zaman bloklama ve profesyonel zaman türleri, 86 , 115–21

iki liste alıştırması, 86 , 91–95

yapılacaklar listesi, 98–99

Oyuncak Hikayesi (film), 81–82

Troy (film), 66

Salı akşam yemeği kuralı, 37–38

Türkiye, 323

Twain, Mark, 6 , 314 , 346

U

Kaliforniya Üniversitesi, Berkeley, 285

Kaliforniya Üniversitesi, Los Angeles, 305

Georgia Üniversitesi, 327

Hong Kong Üniversitesi, 250

Kuzey Carolina Üniversitesi, 112

Urban, Tim, 64–65 , 102

Uruk, 322

ABD Çalışma İstatistikleri Bürosu, 60

biz dinliyoruz, 184

V

vagus sinir stimülasyonu, 286

Vaillant, George, 136–37

değer, yaratma ve alma, 345–46

değer odaklı odalar, 182–83

Van Valen, Leigh, 71

Vanderbilt, Cornelius, 314

vegan diyeti, 273

Venkatesh, Rohan, 147–49

Vikingler, 68

Vişnu (tanrı), 211

görselleştirme egzersizi, 9 , 32

hayati belirtiler, kontrol, 276

vitaminler ve mineraller, 284 , 300

Vitruvius Adamı (Leonardo da Vinci), 268–69

VO2 maksimum, 296

Vonnegut, Kurt, 313 , 318

W

uyanma zamanı, 292 , 294 , 302

Waldinger, Robert, 137–38 , 150 , 164

Walker, Matthew, 285

yürüyüş, 191 , 250–51 , 294 , 302

savaşçı arketipi, 270–71

Watanabe, Ken, 367

su saatleri, 69

su alımı, 284 , 291 , 293–94 , 298

Milletlerin Zenginliği, (Smith), 322

Servet Puanı, 30–33 , 85 , 124–25 , 159 , 199–200 , 227 , 256–57 , 288 , 307–8 , 337–38 , 363–64 , 368

Yirmi Yaşındayken Keşke Bilseydim (Seelig), 245

Zaman Çarkı (Kalaçakra), 68

Whillans, Ashley, 74

Neden Uyuyoruz (Walker), 285

Wilkinson, Andrew, 45

Occamlı William, 36

Winfrey, Oprah, 221

iş-yaşam dengesi, 145

Dünya Kupası (2022), 46–47

yazma

322'nin icadı

meta-beceri olarak, 349

Yazma Hayatı, (Dillard), 234

WSJ-NORC anketi, 153

Y

Yerkes, Robert, 304

Yerkes-Dodson Yasası, 304

Evet-Lanet Etkisi, 112

yoga, 281

Beni dinliyor musun, 184

Z

Zauberman, Gal, 112

Bölge 2 eğitimi, 280 , 296

Bölge 5 eğitimi, 280 , 296

Zerdüştlük, 68

Zuckerberg, Mark, 315

Zurvan (tanrı), 68

YAZAR HAKKINDA

Sahil Bloom, ilham verici bir yazar ve içerik üreticisidir; her hafta milyonlarca insanı içgörüleri ve iki haftada bir yayınlanan bülteni "The Curiosity Chronicle" ile etkilemektedir. Başarılı bir girişimci olan Bloom, SRB Holdings'in sahibi ve erken aşama yatırım fonu SRB Ventures'ın yönetici ortağıdır. Bloom, Stanford Üniversitesi'nden ekonomi ve sosyoloji alanında lisans ve kamu politikası alanında yüksek lisans derecesiyle mezun olmuştur. Dört yıl boyunca Stanford beyzbol takımında yer almıştır.

sahilbloom.com
X: @sahilbloom
Instagram: @sahilbloom
LinkedIn: @sahilbloom



Okuma listenizde sırada ne var?

Bir sonraki adımınızı keşfedin
Harika bir okuma!

Bu yazar hakkında kişiselleştirilmiş kitap önerileri ve güncel haberler alın.

Şimdi kaydolun.