Küçük bir kasabada yaşıyorduk, ailem varlıklı değildi, ilk ve tek aşkım beni terk edip gitmişti, duygusal olarak bitip tükenmiştim, genç yaşımda yolumu kaybetmiştim ve hayatın buraya kadar olduğunu düşünmeye başlamıştım.

Tam böyle bir zamanda geçirdiğim büyük bir trafik kazası benim için değişimin başlangıcı oldu.

İçinde bulunduğum araba adeta ağır çekimde, taklalar atarak savrulurken zihnimde üç soru belirdi:

\* "Gerçekten her günümü dolu dolu yaşadım mı?"

\* "Gerçekten sevdim ve sevildim mi?"

\* "Gerçekten başkalarının hayatında bir fark yaratabildim mi?"

Bundan sonrası, şaşırtıcı derecede kısa bir zamanda zirveye giden bir yol ve başarı öyküsüdür.

Herkesin, fark yaratacak ve insanların hayatına değer katacak bir mesajı olduğuna inanan ben, bu kitapta size, kendinizin ve başkalarının hayatında pozitif bir değişim oluşturmayı öğretirken bu işten nasıl gelir elde edebileceğinizi örnekleriyle göstereceğim.

**# İşiniz Tamamen Tutkunuza ve Bilginize Bağlıdır**

Uzman sektörü dünyadaki en enerjik işlerden biridir.

Paylaşma ve öğretme insandaki bazı gizli duyguları açığa çıkarır.

Bu tutkular takipçilerin size gelmesine neden olur çünkü onlar da kendi fikirlerini takipçilerine aktarmak ister.

Bunu yapabilmelerinin yolu ise sizden geçmektedir.

Sadece enerjik olmak, uzmanlık alanında elbette pek işe yaramaz.

Enerjik olmak, bilgi ve zeka ile dengelenmelidir.

Bilginiz ise insanları bir yerden başka bir yere taşımalıdır, insanlar sizi bu yüzden takip ederler.

Dengeyi öğrenmeden başarılı olamazsınız.

**# İş Faaliyetleriniz Yaratıma Odaklanmalı**

Web siteler, bloglar, satış ve pazarlama faaliyetleri aslında dinleyicilerle bağlantı kurma faaliyetleri arasındadır.

Bu sektörde karizmatik veya dahi bir lider olmanıza gerek yok.

Bu çağda, bu alanda daha fazla insan görmemizin nedeni, insanların kendi fikirlerini ulaştırabileceklerine daha çok inanmaları.

Sektörde işe yarayan satış kampanyaları şöyle yapılıyor: eğer benden aldığın bu bedava fikirler hoşuna gittiyse, satın alabileceğin ve daha derinlere inebileceğin fikirler de var.

Para kazanmanın ilk şartı ise size gelen kişiyi tanımaktır.

Müşterinizin geçirdiği evreleri bilmeniz, ona yardımcı olabilmek için en önemli şarttır.

Bilmediğiniz bir konuda yorum veya fikir veremezsiniz elbette.

Ona durumların düzeltilmesi için bir yol haritası sunmanız gerekiyor.

Onu tanıdıktan sonra vereceğiniz fikirlerle ilgilenirse devamını zaten kendisi isteyecektir.

**# Her Yerde Her Zaman Çalışabilirsiniz**

Bu çalışma stili çağımız dünyasında artık mümkün.

Evinizde oturarak sadece dizüstü bilgisayarınız ile yüzlerce kişiye seslenebilirsiniz.

Telefonunuzdan aynı anda birçok kişi ile iletişime geçebilirsiniz.

Kitlelere seslenmek artık çok kolay.

Önemli olan şey onlara verebilecek neyinizin olduğudur.

Eğer insanların hayatlarında fark yaratmak istiyorsanız işinize yarayacak bütün araçlar ve kitlelere ulaşacağınız aygıtlar elinizin altında mevcut.

**# İstediğiniz Kişilerle Çalışırsınız**

Girişimciler bir kişiye bağlı değillerdir.

Onları zorlayan ve ağızlarından geleni söyleyen müşterilere de katlanmak zorunda değillerdir.

Kaba insanlarla birlikte çalışmak istememe lüksüne sahiptirler.

Korkunç patronlar ve dayanılmaz iş arkadaşları olmaması da cabası.

**# Kontrollü Olma**

Girişimcilik size kontrol avantajı sağlar.

İşletmenizle ilgili kararları siz verirsiniz.

Firma için en uygun çalışanları siz seçebilir ve kontrol edebilirsiniz.

Kendi işinizi kurduğunuzda iş ortamını da kendi isteğiniz doğrultusunda düzenleyebilirsiniz.

Kontrol konusunun bir başka yönü ise girişimcinin kendi işindeki çalışma saatleri üzerinde isteği doğrultusunda değişiklik yapabilmesidir.

Örneğin daha az ya da daha fazla çalışmak gibi.

**# Yaratıcılık**

Girişimci kendi işinde ilerledikçe ürettiği yeni fikirler de girişimcinin yaratıcılık yönünü geliştirmesine fayda sağlar.

Yaratıcılık, bir girişimcinin kazanabileceği önemli faydalardandır.

Girişimciler yaratıcı insanlardır.

Bu özellik girişimcilerin var olan yeni ve değişik fikir üretme potansiyellerini ortaya çıkarır.

**# Özgüven ve Girişimcilik**

Özgüven ve girişimcilik, birbirini tamamlayan iki özelliktir.

Kişi, günlük yaşamında kendine güvenmediği müddetçe başarılı olamaz.

Gerek çevresel eleştiriler gerekse maddi imkanlar kişiyi yapacağı işten soğutmaya yönelik tutumlara itebilir.

İnsanın, içinde barındırdığı başarı hissine özgüven diyebiliriz.

Yani en basit tanımıyla özgüven, kişinin içindeki "yapabileceğine inanma" duygusudur.

"Ben bunu yapabilirim", "başarılı olabilirim", "kaybetsem dahi tekrar dener bu sefer başarırım, pes etmem" özgüvenin cümlelerindendir.

Kısaca özgüveniniz içinizde size "başarabilirsin" diyen sestir.

Ancak bu sese sahip olmak herkes için kolay değildir.

Özgüven aslında en kırılgan duygulardan biridir.

Özellikle bazı toplumlarda, ayrımcılığa uğrayan kişiler hep kendilerini sorgulama, yetersiz olma, başaramama hisleriyle baş etmek zorunda kalır.

**# Özgüven ve Girişimciliğe Çevresel Faktörlerin Etkisi**

Çevresel faktörler özgüvenimizi etkileyebilir.

İnsan olarak en büyük sorunlarımızdan biri çevresel faktörlerden olumsuz etkilenmemizdir.

Farklı fikirler yapacağımız işte bizi çözümsüz gibi hözüken karmaşalara sokabilir.

Örneğin; ticaret alanında hedef belirleyen, bir insana yapamayacağını veya boşa çabaladığını söylemek, o insanın kendine olan güveninin yıkılmasına sebep olabilir.

Özgüveni yetersiz olan kişi böyle bir durumda belirlediği hedefe ulaşmak konusunda cesaretsiz kalıp, fikirlerinden vazgeçer.

Güven oluşturmak için yapıcı olmak gerekir.

Cesareti kaybolan bir insanın güveninin varlığından bahsetmek biraz zordur.

Buna benzer pek çok örnek gösterilebilir.

Bu örnekler neticesinde özgüven ve girişimcilik ile çevresel faktörlerin, kişinin yaşamına ne kadar etki ettiği çok net biçimde görülebilmektedir.

Hayatımız boyunca her zaman özgüvenimizi kıracak olaylar ve insanlarla ister istemez karşılaşacağız.

**# Girişimciliği Etkileyen Faktörler**

Bu faktörler genetik, bireysel, demografik ve çevresel faktörler olmak üzere 4 grupta incelenebilir.

\*\*Genetik:\*\* Ailede iletişim becerileri yüksek, risk alma ve azim gibi özellikler olumlu etkide bulunacaktır.

\*\*Bireysel:\*\* Bilgi birikimi ve yaşanan olumlu tecrübeler olumlu yönlendirme yaparken; gerekli bilgiden yoksun, olumsuz tecrübeler edinmiş bir girişimci adayına bu deneyim olumsuz etki edecektir.

\*\*Demografik:\*\* Yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi ve gelir gibi faktörler de belirleyici etkiye sahiptir.

Her yaşın üstün ve zayıf yönleri vardır: kişi, genç yaşlarda tecrübe konusunda yeterliliğe sahip olmayabilir fakat enerjik, yenilik ve risk alabilen bir yapıda olur.

Geç yaşlarda ise tecrübeli olunur fakat; dinamizm ve risk alma arzusu azalır.

Erkekler kadınlara nazaran daha rasyonel, fiziki olarak daha güçlüdür.

Kadınlar ise hislerini daha iyi kullanabilmekte, hırs ve azimleri yüksek olmakta ve empati kurabilmektedir.

İyi eğitim almış kişiler her türlü riske karşı hazırlıklı oldukları için başarı elde edebilmektedirler.

Kişisel geliri yüksek olan kişiler riske sıcak bakabilmekte, sınırlı kaynağa sahip olanlar ise karlı işlerden bile uzak durmak zorunda kalmaktadırlar.

\*\*Çevresel:\*\* Bireylerin yakın çevresinde okumuş kamu görevlileri fazlalıkta ise girişimcilik eğilimi düşük, ticaretle uğraşan ve özellikle de başarılı olmuş kişiler varsa girişimciliğe eğilimleri yüksek olmaktadır.