

KAZANMANIN *YENİ* PSİKOLOJİSİ



21. YÜZYILDA
— KAZANAN OLMAK —
İÇİN GEREKENLER

DENIS WAITLEY

**KAZANMANIN
YENİ PSİKOLOJİSİ**

Translated from the English language edition of The New Psychology of Winning: Top Qualities of a 21st Century Winner originally published by Waterside Productions Inc., Morgan James Publishing. Original English language edition published by G&D Media. Copyright © 2021 by Denis Waitley. Turkish translation Copyright © 2023 by Sola Unitas. All rights reserved.

Tüm hakları saklıdır. İngilizce orijinali Waterside Productions Inc., Morgan James Publishing tarafından “The New Psychology of Winning: Top Qualities of a 21st Century Winner” adıyla yayımlanmıştır. Bu eserin çeviri sorumluluğu Sola Koç, Eğ. Dan. Hiz. A.Ş.’ye aittir. Bu kitabın hiçbir bölümü yazılı izin alınmadan kopyalanamaz ya da çoğaltılamaz.

SOLA UNITAS - SOLA KIDZ

Fatih Mah. Tahralı Sok. Kavakyeli İş Merkezi No: 7/E İç Kapı No:16
Ataşehir/İSTANBUL

Telefon: 0212 939 76 52 - E-posta: solaunitas@solaunitas.com

www.facebook.com/solayayinlari

www.twitter.com/solaunitas

www.instagram.com/solaunitasyayinlari

www.instagram.com/solakidz

<https://kitap.solaunitas.com>

ISBN: 9786256811126

Yayıncı Sertifika No: 45798

1. Baskı: İstanbul 2023

İmtiyaz Sahibi: Umut Kısa

Genel Yayın Yönetmeni: Buket Konur

Çeviren: Serin Üçer

Editör: Ayşegül Yazmacı

Redaksiyon: Ogün Özdemir

Son Okuma: Buket Konur

Mizanpaj: Özlem Yıldız

Kapak Tasarımı: Özlem Yıldız

Orijinal Adı: The New Psychology of Winning: Top Qualities of a 21st Century Winner

BASILDIĞI YER

Kaplan Ofset

Davutpaşa Caddesi, Güven İş Merkezi C Blok No: 279-280 İstanbul

Sertifika No: 44367

© Bu kitabın tüm yayın hakları Sola Koç, Eğ. Dan. Hiz. A.Ş.’ye aittir. Yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen hiçbir yolla kopya edilemez, çoğaltılamaz ve dağıtılamaz.

KAZANMANIN YENİ PSİKOLOJİSİ

DENIS WAITLEY

Çeviren: Serin Üçer



İÇİNDEKİLER

Teşekkürler

Önsöz

1

Yeni Bir Kazanma Paradigması

2

Kazanmanın Psikolojisi Yeniden Gözden Geçirildi

3

Yirmi Birinci Yüzyılda Kazanmak

4

İçsel Kazanan

5

Seçime Göre Bir Kazanan

6

Bir Kazananın Arzusu

7

Kazanan Zihin, Kazanan Beden

8

Bir Kazananın Sanal Dünyası

9

Kazananın Beyin Treni

Sevgili çocuklarıma, torunlarıma ve
amacımın özü olan torunlarımın torunlarına:

Her biriniz -kendinize özgü bir şekilde- karşılaştığınız
herkese karşı nazik olmayı ve doğal dünyadaki tüm yaşama
değer vermeyi öğrendiniz.

Teşekkür

Dan Strutzel

Başkan, Inspire Productions

Dan, bu kitabı düzenleyen maestrodur. Dan olmasaydı kitap da olamazdı. Önde gelen bir yazar ve yaratıcı içerik geliştiricisi olarak, yirmi üç yıldan fazla bir süredir Nightingale-Conant Corporation'da Yayıncılık V.P. olarak hizmet veren -orijinal Psychology of Winning ses albümünün yayınlanmasına ve pazarlanmasına yardımcı olan- bunu gerçekleştirebilecek tek kişidir. 2020'nin başlarında Covid pandemisinden kaynaklanan ilk büyük kilitlenme sırasında, Dan'ın benimle yaptığı on altı saatlik uzun mesafeli telefon görüşmeleri bize kariyerimdeki en önemli çalışma olarak gördüğüm şeyle sonuçlanan bir başlangıç noktası verdi.

Gilles E. Dana

G&D Media Başkanı, Müdürü ve CEO'su

Bana göre, G&D Media kişisel gelişim endüstrisinde yayıncılığın geleceğidir. Kariyerimin bu noktasında ülkenin en iyi takımıyla çalıştığım için ne kadar şanslıyım.

Ödüllü Simon&Schuster Yeni Medya Bölümü'nün eski Başkanı ve Yayıncısı olarak Gilles Dana, önemli bir genişleme döneminde, dünyanın en büyük yayıncılık şirketlerinden birinin endüstri profilini koruyan ve tüm kitap yayıncıları arasında benzersiz olan liderliği sağladı.

Sadece Gilles Dana gibi bir vizyoner, *Kazanmanın Yeni Psikolojisi*'ni üretebilirdi. Bu kitabın, zamansız ilkeleri, adımı taşıyan en iyi kitapla sonuçlanan dinamik, taze bir yaklaşımla birleştirdiğine inanıyorum. Gilles Dana'ya, bu kitabın yeni nesil okuyucular ve öğrenciler için önemli olabileceğine inandığı için teşekkür etmek istiyorum.

Teşekkürler: Sektörün en iyi işleyen ekiplerinden birini yönettiği ve çalıştırdığı için Evan Litzenblatt'e (G&D Media Operasyon Direktörü) teşekkür ediyorum.

Teşekkürler: G&D Media Genel Yayın Yönetmeni Ellen Goldberg'e, birlikte çalışma onuruna eriştiğim en iyi editoryal ve yazar ekibinin çabalarını yönlendirdiği için.

G&D Media'daki Meghan Day Healey'e elli yıllık kariyerimdeki en doğru, alakalı ve önemli çalışmayı yarattığı için özel teşekkürler. Hem iç tasarımı olan kişisel dokunuşu hem de benimle olan etkileşimleri, hayatımın roller coaster yolculuğunu yakaladı ve her yaş grubu tarafından anlaşılabilir ve içselleştirilebilir açıklayıcı ve konuşkan bir şekilde içerik üretti. Yirmiden fazla kitap arasında en çok gurur duyduğum kitaptır.

Olağanüstü kapak tasarımı için Tom McKeveny'ye teşekkürler. Çalışmamın "Yeni" ve grafik yorumunu sunma konusundaki benzersiz yaklaşımı en iyisidir. Tüm meslektaşlarım bunun bir "vay" faktörüne sahip olduğu konusunda hemfikir.

Bu sonuca katkıda bulunan G&D'deki herkese teşekkürler. Ekibinizde olduğum için sonsuza dek minnettarım ve bir sonraki kitabım zaten oluşum aşamasında.

Önsöz

1976 yılı hatırlanması gereken bir yıldır. Apple adında yeni bir girişim Steve Jobs ve Steve Wozniak tarafından kuruldu; NASA ilk uzay mekiğini tanıttı; Nadia Comăneci, Olimpiyat Oyunları'nda jimnastikte ilk mükemmel skoru elde etti; ve Concorde süpersonik jeti hizmete girdi ve transatlantik uçuş süresini üç buçuk saate indirdi.

Aynı yıl, yerel bir kilisede, Denis Waitley adında az bilinen bir yazar, daha sonra Kazanma Psikolojisi olacak ses kasetinin bir kısmını kaydetti. Sonunda 1978'de piyasaya sürülecek ve kendine hakim ses yayıncılığının tarihini değiştirecek bir ses programının temelini oluşturdu. Orijinal Kazanma Psikolojisi, tüm zamanların en çok satan ses programı olmaya devam etti, sonuçta iki milyondan fazla kopya sattı ve 100 milyon dolarlık satış elde etti.

Günümüzün büyük kişisel gelişim ve motivasyon endüstrisi için bir temel oluşturmaya yardımcı olan bu inanılmaz fikir koleksiyonu ne hakkındaydı? Pratik, uygulaması kolay ve yaşamı değiştiren içeriğin, yazarın özgünlüğü ve güvenilirliği ile birleşmesiydi.

İçerik, toplam kazananın on niteliğini ortaya koydu. Pollyanavari bir motivasyonel ders tarzında değil, yıllarca belgelenmiş bilimsel araştırmalara dayanan açık ve net bir yaklaşımla. Denis Waitley, en iyi Olimpiyat sporcuları üzerine yaptığı çalışmaları kullanarak, kazananları ortalamadan ayıran beş tutumsal nitelik ve beş davranışsal nitelik tanımladı. Bu fikirlerin hayatın her kesiminden insanlar tarafından daha mutlu, daha başarılı, daha tatmin edici bir yaşam tarzı yaşamak için uygulanabileceğini buldu. Programın dikkat çekici satışlarının yanı sıra Denis'in dünya çapında aldığı binlerce teşekkür mektubu ve e-posta, içeriğin gerçekten olağanüstü olduğunu ortaya koyuyor.

Dünyanın dört bir yanındaki milyonlarca insanın keşfettiği gibi, fikirlerin arkasındaki adam da aynı derecede olağanüstüdür. Amerika Birleşik Devletleri Deniz Harp Okulu'ndan lisans derecesi ile mezun olduktan sonra, Denis'e efsanevi tıp araştırmacısı Jonas Salk tarafından Salk Biyolojik Araştırmalar Enstitüsü'nde bağış toplayıcı olarak bir pozisyon teklif edildi. Jonas Salk'tan ilham alan Uluslararası İleri Eğitim Derneği'nin başkanı olarak, Vietnam'dan dönen savaş esirlerine danışmanlık yaptı ve Apollo astronotları için simülasyon ve stres yönetimi seminerleri düzenledi. 1980'lerde, ABD Olimpiyat Komitesi'nin Spor Hekimliği Konseyi'nde psikoloji başkanı olarak görev yaptı ve tüm ABD Olimpiyat sporcularının performans geliştirmesinden sorumluydu. Ayrıca, lise liderliğine olağanüstü katkılarından dolayı Ulusal Gençlik Liderliği Konseyi'nden Gençlik Alev Ödülü'nü aldı.

Denis, kariyeri boyunca Apollo astronotlarından Super Bowl şampiyonlarına, satış başarılarından hükümet liderlerine ve gençlik gruplarına kadar her alanda kazananlara danışmanlık yaptı. Her şeyi eşsiz iletişim armağanıyla yaptı, birçoğu uluslararası en çok satanlar olan on altı kurgusal olmayan kitap yazdı ve dünya çapında konuştu. Uluslararası Konuşmacı Onur Listesi'ne girmiştir.

"Bu güzel bir tarihsel inceleme ama tüm bunlar yirmi birinci yüzyılın zorlukları ve fırsatlarıyla yüzleşirken hayatımı nasıl etkiliyor?"

Bu kitabın konusu budur. Burada Denis, orijinal klasiğini kazanma konusunda güncel hâle getiriyor, böylece bu fikirleri daha alakalı ve kullanışlı bir şekilde uygulayabilirsiniz. Bu, Kazanmanın Yeni Psikolojisi'dir.

Denis'in orijinal klasiğini 1970'lerde kaydetmesinden bu yana, bugün dünyayı olduğu gibi neredeyse tanınmaz hâle getiren değişiklikler meydana geldi. Geç sanayi çağından dijital çağa ve ötesine geçtik.

Pazarımızın ve kişisel hayatlarımızın, özellikle de akıllı telefon aracılığıyla dijitalleşmesi, Denis'in orijinal mesajını nasıl etkiledi? Bilimdeki, özellikle sinirbilimdeki büyük gelişmeler, Denis'in yeni alışkanlıklar ve zihinsel gelişim oluşturma konusundaki önerilerini destekledi mi veya değiştirdi mi? Pazardaki mevcut eğilimler kariyer ve girişimcilik başarısını nasıl etkiledi? Adetler ve normlardaki büyük değişiklikler yaşamda anlam bulmayı, kişisel mutluluğu geliştirmeyi ve kişisel ilişkileri yerine getirmeyi nasıl etkiledi?

Okumaya devam edin. Büyüleyici bir konuşma tarzında, Denis tüm bu soruları ve daha fazlasını cevaplayacak, yirmi birinci yüzyılda kendine hakim olmak için yeni fikirler, araştırmalar ve hemen uygulanabilir teknikler sunacak, hepsi otantik ve erişilebilir kişisel tarzında, karışık bir mizah dokunuşuyla.

“Her zaman söylendiği gibi, diğer insanları tanımak zekâ, kendini tanımak ise bilgelik gerektirir. Bizim için önemli kişilerle bir selfie çekmek yerine, içimize dönmeli ve çevremizdeki insanlara neler kattığımızı ve katabileceğimizi öğrenmeliyiz.

Tabii ki, tweet atarak, blog yazarak veya fotoğraflar paylaşarak söylemek istediklerimizi anlatmanın bir yolunu bulduğumuza inanıyoruz ancak dikkatli olmalıyız çünkü internette bıraktığımız hiçbir iz silinmiyor.

Kazanmanın Yeni Psikolojisi, insanlara, kendilerini zamansız bir mükemmellik standardına karşı kıyaslamaların bir yolunu sunuyor. Dünya bugün çok farklı imkanlara sahip ve dünyanın tüm kütüphanelerine sahip olan ve öğrenme becerileri daha fazla geliştiği için Y ve Z kuşağı insanları önceki kuşaklardan çok daha hızlı.

Kazanmanın Yeni Psikolojisi, politikacılara, büyük veri şirketlerine, reklam verenlere, ünlülere ve haber medyasının manipülasyonları yerine beynimizi olumlu bir şekilde eğitmemizi sağlayacak zamansız gerçekleri gösteriyor.”

Çok satan yazar Denis Waitley, yüksek performans konusunda en çok saygı duyulan ve dinlenen kişilerden biridir. *Kazanmanın Yeni Psikolojisi*'nde, felsefesini dijital çağa nasıl uygulayacağınıza ve bugün kişisel ve profesyonel mükemmelliğe nasıl ulaşacağınıza dair zamansız ve güncel tavsiyeler sunuyor. 1970'lerde çok satan orijinal klasliğini (*The Psychology of Winning*) yayımladığından bu yana dünya neredeyse tanınmayacak kadar değişti; sanayi çağından dijital çağa ve daha da ötesine geçti.

