

İÇİNDEKİLER

Önsöz.....	11
Giriş: Üç Saniyelik Bir Dünyada Yaşamak.....	17
1. Bölüm Yeni Gizli Silahınız Kanca İle Tanışın	25
2. Bölüm Tesla, Blair Cadısı ve Kusursuz Bir Kanca Yaratma Rehberi	50
3. Bölüm Günde 60 Milyar Mesaj: Uğultuda Yolunuzu Nasıl Bulursunuz?	89
4. Bölüm Başkan Olun ve Gezegeni Kurtarın: Hikâye Anlatıcılığı Sanatında Uzmanlaşın.....	127
5. Bölüm Hapse Girmekten Kurtulun: Özgünlük, Güven ve İnanırcılık Konusunda Ustalık Dersi	168
6. Bölüm Dinlemeyi Öğrenin; Öğrenmek İçin Dinleyin	188
7. Bölüm Sahip Olduğum Her Şeyi Alın, Her Şey Bedava: Marka Talebi Nasıl Artırılır.....	210
8. Bölüm Kancayı Atmaktan İşleri Büyütmeye: 48 Ayda 1,6 Milyar Dolar Elde Etmenin Sırrı	244
9. Bölüm Dünya Çapında Öne Çıkanlar ve Scarlett Johansson'ın Sizinle Kanat Yemesini Nasıl Sağlarsınız.....	273
10. Bölüm Eski Kanca Öldü; Yeni Kanca Çok Yaşa	286
Teşekkürler	302

*Sesleri bastırılan veya görmezden gelinen
yetenekli, zeki ve saf bir kalbi olanlara.
Bu kitap sesinizi yükseltmek, gücünüzü
bulmak ve dünya üzerinde olumlu bir etki
yaratmak için rehberiniz olsun.*

ÖNSÖZ

XPRIZE Vakfı'nın kurucusu ve başkanı olarak tanınan Yunan asıllı Amerikalı mühendis, doktor ve girişimci Peter Diamandis bir keresinde o kadar mükemmel bir cümle kurmuştu ki: "Eğer bugün elinizde bir akıllı telefon tutuyorsanız, bu Amerika Birleşik Devletleri başkanının 1990'lı yılların sonunda sahip olduğu bilgiden daha fazla bilgiye erişiminiz olduğu anlamına gelir." Akıllı telefonlar yeryüzündeki her bir bireye insanları, politikayı ve iş dünyasını etkileyen paylaşımlar ya da araştırmalar yoluyla elde edilen bilgi aracılığıyla bir etki yaratma fırsatı vermektedir. Bir başka deyişle insanların sahip olduğu bilgilerin toplamı tam olarak artık avcunuzun içindedir.

Bu denli devasa büyüklükteki bilgiye erişim her ne kadar bir nimet olsa da aynı zamanda bir probleme de sebep olmaktadır: Her gün düzenli olarak avuçlarının içine akan bu içeriğin büyüklüğünden dolayı insanların çoğu boğulmuş, bunalmış ve aşırı stresli hissetmektedir. 1970 yılında sıradan bir Amerikalı günde 500 reklam görebiliyordu;¹ bugün ise bu rakam günde 4.000 ila 10.000 arasında değişiklik göster-

1 Ryan Holmes, "We Now See 5,000 Ads a Day... and It's Getting Worse," LinkedIn, 19 Şubat 2019, <https://www.linkedin.com/pulse/have-we-reached-peak-ad-social-media-ryan-holmes/>

mektedir.¹ Bu da insanın dikkat süresinin azaldığı bir olguya dönüşmüştür. Günümüzde eğer vermek istediğiniz mesajın dünyaya ulaşmasını istiyorsanız, bunu gerçekleştirmek için genellikle üç saniye kadar bir süreniz var.

Bir düşünün. Marka ya da işletmenizin dünya ile olan ilk teması sosyal medya üzerinden gerçekleşiyor. Her dakika Facebook üzerinden 147.000 fotoğraf yükleniyor, 54.000 bağlantı paylaşılıyor ve 317.000 durum güncellemesi yapılıyor;² her gün Instagram'da 95 milyondan daha fazla gönderi paylaşılıyor³ ve YouTube'da her gün bir milyar saatlik içerik izleniyor.⁴ Sizin fark edilmenizin bir mucize olabileceği miktarda çok içeriğe karşı savaş veriyorsunuz. Beğenseniz de beğenmeseniz de eğer markanızın ya da işletmenizin çevrimiçi ya da çevrimdışı bir şekilde insanların dikkatini çekmesini istiyorsanız, dikkat çekme sanatında çok hızlı bir şekilde ustalaşmanız önem arz ediyor.

Neyse ki Brendan Kane insanların ön plana çıkmasına yardımcı olma konusunda gerçek bir uzman. Brendan'ın şöhreti ise sadece 30 günde bir milyon takipçinin nasıl elde edilebileceğini çözmeyi aklına koymasıyla başladı. Elde ettiği bu başarıdan sonra tüm süreci anlatan *One Million Followers* kitabını yazdı. Kitabın başarısı ise Brendan'a konuşma yapma fırsatları sağladı. Ben de zaten kendisiyle bu şekilde, Mindvalley'nin

1 Ron Marshall, "How Many Ads Do You See in One Day?" Red Crow Marketing Inc., 10 Eylül 2015, <https://www.redcrowmarketing.com/2015/09/10/many-ads-see-one-day/>

2 Salman Aslam, "Facebook by the Numbers: Stats, Demographics & Fun Facts," Omnicore, 10 Şubat 2020, <https://www.omnicoreagency.com/facebook-statistics/>

3 Dustin W. Stout, "Social Media Statistics 2020: Top Networks by the Numbers," Dustin Stout, 2020, <https://dustinstout.com/social-media-statistics/#instagram-stats>

4 Salman Aslam, "YouTube by the Numbers: Stats, Demographics & Fun Facts," Omnicore, 10 Şubat 2020, <https://www.omnicoreagency.com/youtube-statistics/>

A-Fest organizasyonunda dijital ve sosyal medya hakkındaki bilgilerini paylaşması için sahneye çıkardığımda tanıştım. Paylaştığı bilgilerden o kadar etkilenmişim ki şirketim Mindvalley için danışman olması teklifinde bulundum.

Birkaç ay gibi bir süre içerisinde Brendan, benim ve ekibimin internet üzerindeki iletişim biçimine yeni bir şekil verdi. Onun sayesinde şirketimizin cirosunu artırabilmenin harika bir yolunu keşfettik: Bir kere size sadık takipçiler elde ettiğinizde önemli mesajları aktarabilme olanağınız oluyor, bu da nihayetinde takipçileriniz yardımıyla gelir elde etmenizi sağlıyor. Bir sağlıklı yaşam savunucusu olarak Brendan'ın iletmemizde yardımcı olduğu en önemli mesaj, Coca-Cola'nın zararlı etkileri ve saçma pazarlama savlarıydı. Brendan, yüksek fruktozlu mısır şurubunun tehlikelerine dair çektiğimiz ve bir hafta içerisinde bir milyon izlenme elde eden ve izlenme oranının hâlâ artmaya devam ettiği kampanyamızı başlatmamızda bize rehberlik etti.

Kısacası, Brendan'ın fikirleri yalnızca şirketimizin büyümesinde yardımcı olmakla kalmadı, aynı zamanda önemli bilgileri yaymamıza, izleyicilerimizin bilincini etkilememize ve daha etkili aktivistler olmamıza da olanak sağladı. Bu sebeple nasıl ön plana çıkacağınızı bilmek çok büyük bir öneme sahip. Dünyadaki herkes sizi takip ediyor olabilir ama gerçekten bir fark yaratabilmek için onlarla nasıl iletişim kuracağınızı bilmeniz gerekiyor.

Bu kitap size hem potansiyel hedef kitlenizle ve iş ortaklarınızla hem de mevcut müşterilerle daha iyi iletişim kurmanıza yardımcı olacak bir süreç sunacaktır. Hedef kitlenizi, sizin vizyonunuzu, düşüncelerinizi ve misyonunuzu destekleyen daha sadık ve ilgili vizyonerlere dönüştürmeyi öğreneceksiniz. Başlamanıza yardımcı olması için, Mindvalley takipçilerimi artırırken öğrendiğim, etki yaratmaya ilişkin bazı önemli ipuçlarını aşağıda sizler için paylaşıyorum:

1. Kiminle konuştuğunuzun farkında olun. Mesajınızı ilettiğiniz kitle Y kuşağı, “baby boomers” ya da otomobil tamircileri gibi ultra niş bir grup bile olsa iletişiminizi hedef kitlenize göre uyarlayın.
2. Hitap ettiğiniz kitleye dönüşün. Benim kitlemi dönüşüm, sağlık ve kişisel gelişim konusunda tutkulu olan insanlar oluşturuyor. Her ay bir şeyler okumanın, bir programa ya da seminere katılmanın ve dönüşümlerine yardımcı olacak bir liderle çalışmanın üzerinde duruyorum. Beni daha bilge, daha sağlıklı ve daha mutlu yapan deneyimler yaşamaya özen gösteriyorum. Daha sonra bu deneyimleri izleyicilerimle paylaşıyorum ki beni sadece bir akıl hocası ve bir düşünce lideri olarak değil, aynı zamanda demografimin bir üyesi ve bir dönüşüm tüketicisi olarak da görebilsinler.
3. Sebeplerinizi, yani neyi neden yaptığınızı bilin. Ben yaptığım işi “Eve sorusu” adını verdiğim şey yüzünden yapıyorum. Eve benim 6 yaşındaki kızım ve bir şey için herhangi bir adım atmadan önce kendime şunu soruyorum: “Bu yapacağım şey dünyayı Eve için daha iyi bir hale getirecek mi?” İşte bu yüzden insanlarla kurduğum bu iletişim sadece kişisel gelişim bilgilerini yaymakla değil, aynı zamanda insanları bu gezegenin miras kalacağı tüm çocuklar için daha iyi bir yer olarak bırakmaya teşvik etmekle alakalı.
4. Özgün ve gerçek olun. İnsanlarla kurduğum iletişimde sadece işletmemden elde ettiğim bilgileri değil, aynı zamanda gayet açık bir şekilde karşılaştığım zorlukları da paylaşıyorum. Son iki senedir en çok yorum alan ve ilgi gören gönderilerim kişisel olayları paylaştığım gönderiler oldu. Ailemin yangında evlerini kaybettiğinden bahsettim, başıma gelen ciddi bir yaralanmadan, nasıl iyileştikten ve bir yıl boyunca tedavi görmek zorunda kaldı-

ğımdan bahsettim, hatta partnerimle evliliğimizi neden sonlandırdığımızı dair bir gönderim bile oldu. Günümüzde insanlar liderlerden özgünlük bekliyorlar ve ancak hem gerçek hem de özgün olduğunuz müddetçe ilgilerini çekebiliyorsunuz.

Brendan bütün bu ipuçlarını (ve daha fazlasını) daha derinlemesine ve detaylı bir şekilde kitabında açıklıyor. Okumaya bir an önce başlamak istediğinizden eminim ama bu etki yaratma yolculuğuna başlamadan önce kimilerinizin aklında olduğunu düşündüğüm bir sorundan bahsetmek isterim: *Paylaşım yapmaya değer biri miyim? Eşsiz ya da özel miyim? Düşüncelerimin duyulmasına gerçekten gerek var mı?*

Yanıt şu: *Denemeden bilemezsiniz.* O yüzden daha fazla geç olmadan başlamaya ne dersiniz?

2008 yılında şirketimi kurduğum ilk zamanlar sadece diğer insanların işlerini yayımlıyordum. Her ne kadar belli alanlarda oldukça büyük bir uzmanlığım olsa da kendi düşüncelerimi paylaşmak için fazla genç, değersiz ya da başarısız olduğumu hissedirdim. Yıllar sonra başıma korkunç bir şey gelene kadar, yani en büyük yazarımla anlaşmamız sona erene kadar kendimi yayımlanmaya layık biri olarak görmedim. Birden doldurulması gereken bir boşluk ortaya çıktı ve ben de bunun belki de bir işaret olabileceğini düşünerek cesaret edip yazar olmaya karar verdim. Yazar olduktan sonra ise evren bir şekilde benim bu seçimimi desteklediğini gösterdi. *Olağanüstü Yaşamlar için Olağandışı Kurallar* kitabım, sadece *New York Times* çoksatanlar listesine girmekle kalmadı, aynı zamanda Amazon'da da bir numaraya yükseldi. Üç yıldır yazmayı ertelediğim ve yayımladığımda bir öneme sahip olmayacağını düşündüğüm kitaba bakın!

Hepimiz değersiz hissettiğimiz, güvensiz ve şüphe dolu anlarla karşı karşıya kalabiliriz. Bu anların genellikle kendi-

mize dayattığımız sınırlamalardan ibaret olduğunu unutmayın. Kendinizi ortaya koyun ve elinizden gelenin en iyisini yapın. Fikirlerinizin, onları parçalara ayıracak, yorum yapacak, etkileşim kuracak ve şekillendirecek dünyaya akıp gitmesine izin verdiğinizde gelişeceğini ve büyüyeceğini bilin. Halkın düşüncelerinin ve geribildirimlerinin arkadaşınız olmasına izin verin. Nerede olursanız olun güvensizliklerinizi bir kenara bırakın ve sadece harekete geçin. Brendan Kane'in tam da bu kitapta paylaştığı araçları kullandıkça daha da iyiyeye gideceğinizi göreceksiniz.

VISHEN LAKHIANI
MINDVALLEY'nin KURUCUSU