

Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı



# İLK 5 BÖLÜM – ÖZET

## Pratik Uygulama

[www.etvo.org](http://www.etvo.org)

STEPHEN R. COVEY

# Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı



Yazarın Yeni Çıkmış  
14. Baskı ile  
11. BASKI

Sırrın Başladığı Nokta...

Çekim Yasası'nı tüm insanlığa yayan,  
*The Secret*'taki Bob Proctor'un hayatını değiştiren  
ve 40 yıldır yanından ayırmadığı kitap!

# Düşün VE ZENGİN OL

*Napoleon Hill*

The KEY Başarı Akademisi  
tarafından güncellenmiş baskı

Bob Proctor'un Türkiye Danışmanı  
Timur Tiryaki'nin Önsözü ile

DÜNYA ÇAPINDA  
15 MİLYONDAN  
FAZLA SATAN KİTAP



1. Arzu
2. İnanç
3. Kendi Kendine Telkin
4. Özelleşmiş Bilgi
5. Hayal Gücü
6. Düzenli Planlama
7. Karar Almak
8. Kararlılık (istikrar ve Disiplin)
9. Beyin Gücü Grubunun etkisi
10. Cinselliğin Gizemli Dönüşümü
11. Bilinçaltı
12. Beyin
13. Altıncı His (Sezgi Gücü)



Sırrın Başladığı Nokta...

Çekim Yasası'nı tüm insanlığa yayan,  
*The Secret*'taki Bob Proctor'un hayatını değiştiren  
ve 40 yıldır yanından ayırmadığı kitap!

# DÜŞÜN VE ZENGİN OL

*Napoleon Hill*

The KEY Başarı Akademisi  
tarafından güncellenmiş baskı

Bob Proctor'un Türkiye Danışmanı  
Timur Tiryaki'nin Önsözü ile

DÜNYA ÇAPINDA  
15 MİLYONDAN  
FAZLA SATAN KİTAP



# BİLGİ



Bilgi, kesin bir **hareket planı** şeklinde düzenlenir, kesin bir **hedefe yönlendirilir** ve bu bilgi hedef doğrultusunda **kullanırsa GÜÇ** haline gelir.

# POTANSİYEL GÜÇ'TÜR

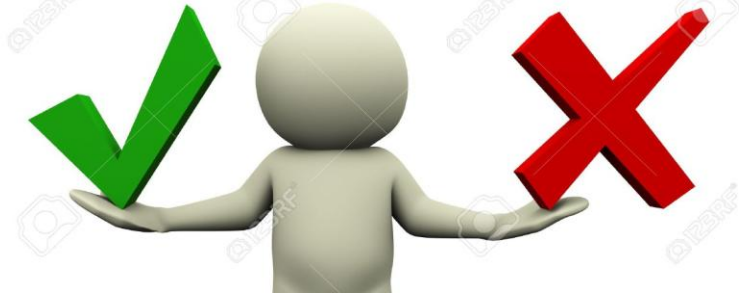
Ne tür bir bilgiye  
ihtiyacınız var?  
Bu bilgi sizin ne işinize  
yarayacak?



Kesin bir **amacınız** ve  
kesin bir **hedefiniz** yoksa,  
ihtiyacınız olacak olan bilgiyi  
netleştiremezsiniz.



Eğer kontrol etmeyi istersek,  
kontrol edebileceğimiz şartlar  
yüzünden → **altta** kalırız yada **üst**  
pozisyonlara yükseliriz.



Hem **başarı** hem de **başarısızlık**, büyük  
ölçüde **alışkanlıkların** bir sonucudur.



# ETKİLİ İNSANLARIN 7 ALIŞKANLIĞINI İNCELEDİKÇE

POPÜLER KÜLTÜRÜN yaklaşımları ile  
İLKELİ YAŞAMIN arasındaki ZITLIĞIN  
Git-gide daha da BELİRGİNLEŞTİĞİNİ göreceksiniz.

Bu kitabı bitirdiğimizde, karşılaştığınız zorluklara ve  
hayat mücadelenize bakış açınızın ve yaklaşım tarzınızın  
büyük oranda değişmiş olduğunu göreceksiniz.

*«Kim yanlış yaptı»'dan*

*«Nerede yanlış yaptım»'a geçeceksiniz*



Durumu deęiřtirmek istiyorsak;  
Önce **kendimizi** deęiřtirmemiz gerekir.

Kendimizi etkili bir biçimde deęiřtirmek için de:  
önce **algılarımızı** değiştirmek gerekiyor.

Algılarımızı değiştirmek için ise:  
Arka planda çalışan **bilinçaltı programları**  
deęiřtirmek gerekiyor.



**ALIŞKANLIKLAR**



1950'lerden sonra,

başarıya ilişkin temel görüş,

**KARAKTER ETİĞİNDEN**



**KİŞİLİK ETİĞİNE** doğru kaydı.

# KİŞİLİK ETİĞİ



## KİŞİLİK ETİĞİ:

**Toplumsal imaj bilinci, iletişim teknikleri ve anlık çözümler (toplumsal yara bantları ve aspirinler) ile doludur.**

**KİŞİLİK ETİĞİNDE anlatılan çareler, altta yatan kronik sorunları çözmez, iltihaplanıp yeniden ortaya çıkmasına neden olur.**

# KARAKTER ETİĞİ



## **KARAKTER ETİĞİ;**

**Dürüstlük, kişisel bütünlük, sadakat, mütevazilik, ölçülülük, cesaret, adalet, sabır, sebat, çalışkanlık, yalınlık, erdem, yardımseverlik gibi ALTIN KURALLAR üzerinde durur.**

# BİRİNCİL ve İKİNCİL ÖZELLİKLER

Kişilik etiğindeki öğretilerin;

- ❖ Kişilik gelişimi
- ❖ İletişim becerileri
- ❖ Olumlu tutum
- ❖ Pozitif düşünce

başarı açısından yararlı, hatta bazen de temel nitelikte olduklarını kabul ediyorum. Ama bunlar birincil değil, ikincil özelliklerdir.

*Tekniğe hayat veren tek şey temeldeki iyiliktir.*



# HASAT YASASI



Çiftçilik doğal bir sistemdir. **Bedelin** ödenmesi ve **sürecin** izlenmesi gerekir.

- ❖ Ne ekersen onu biçersin.
- ❖ Önce eker, sonra biçersiniz.
- ❖ Ekmek ile biçmek arasında bir süre vardır
- ❖ Bir ekersiniz, bin biçersiniz.

Bu ilke sonuç olarak, insan davranışları ve insan ilişkilerinde de geçerlidir.

# ***İÇİ DÜZGÜN OLANIN İŞİ DE DÜZGÜN OLUR***



**KİŞİLİK ETİĞİNİN (İMAJIN)** uzun süreli ilişkilerde tek başına **kalıcı bir değeri yoktur.**

Köklü bir dürüstlük ve temelde güçlü bir **KARAKTER** yoksa yaşamın zorlu mücadeleleri er yada geç gerçek dürtülerin yüzeye çıkmasına neden olur ve kısa süreli başarının yerini, insan ilişkilerindeki başarısızlık alır.

***En güzel iletişimi ve bağı karakter sağlar.***

Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı

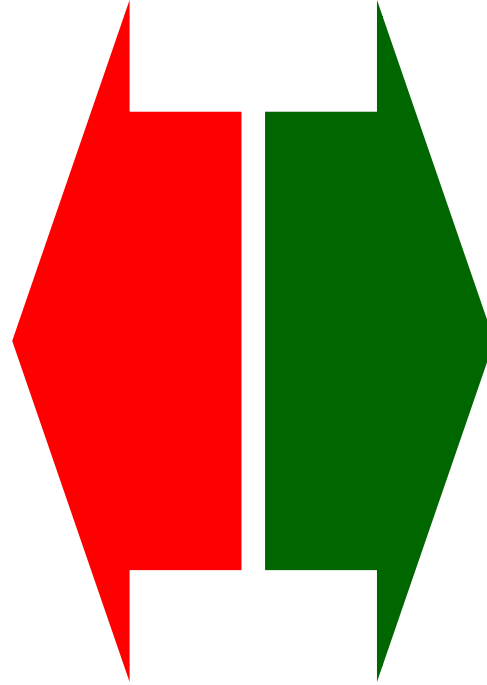


*KENDİNİ BİL*

Anlatılanlar  
sadece *senin* için



POPÜLER  
KÜLTÜR



İLKELİ  
YAŞAM

Bu güne kadarki **KOŞULLANMALARINIZ** ile  
Gerçek başarı **İLKELERİ** tamamen **ZIT** olabilir.

**ÖZÜN... SÖZÜN... HAREKETLERİN  
DÜŞÜNCELERİN... KELİMELERİN...  
HİSLERİN... DUYGULARIN...  
BİR BÜTÜNLÜK & BİR AHENG  
İÇERİSİNDE OLSUN.**

**YA OLDUĞUN GİBİ GÖRÜN...  
YADA GÖRÜNDÜĞÜN GİBİ OL.**

# EDİNİLMESİ GEREKEN ALIŞKANLIKLAR

**Kişisel bütünlük... Ahenk**

**Sadakat, alçakgönüllülük, ölçülülük, Adalet, Sabır, sebat, çalışkanlık, yalınlık, erdem, Hoşgörü, örnek olmak, Hizmetkar, yardımseverlik, değer katmak, Anlamaya çalış, Derinlemesine dinle, cesur ol, nezaket, kibarlık, istişare, tevekkül...**

**Bazı kişiler için değil, herkes için...**

**Bazı özel durumlarda değil, her zaman...**

# KAÇINILMASI GEREKEN UNUTULMASI GEREKEN ESKİ ALIŞKANLIKLAR

Kibir, gurur, benlik, çekememezlik,  
Kızmak, Kritik etmek, Laf kesmek, Yalan  
söylemek, dedikodu yapmak, kaba  
konuşmak, argo kelimeler kullanmak

Kendine değil, karřındaki kiřiye odaklan.

Her zaman haklı çıkmak savaşından vazgeç..

Amaçsız ve faydasız tartışmaları kazanma duygusundan vazgeç... Bırak onlar da mutlu olsunlar.

Yaptığın her şeyin arkasında derin bir saygı, iyilik, hoşgörü, koşulsuz kabul duygun olsun ***kiiii***; tutumların da buna uygun olsun...

**Kitaptaki 7 alışkanlık,  
Karakter etiğinin, temel ilkelerinden  
birçoğunu içerir ve BİRİNCİL DERECEDE  
ÖNEMLİDİR.**

**Bu alışkanlıklara sahip olmak, bilmeniz  
gereken yüzlerce tekniği (Kişilik Etiğinin  
öğretilerini) otomatik olarak devreye  
sokar.**

**Ancak bu 7 alışkanlığı,  
*anlamaya çalışmadan önce*, kişisel  
filtrelerimizi anlamamız ve bu kişisel  
filtrelerimizin nasıl değiştirileceğini  
öğrenmeniz gerekir. **Çünkü:****

Yaptığımız her şeyi, kişisel  
filtrelerimizden geçirerek yorumlarız.  
Nadiren doğru olup, olmadıklarını  
sorgularız.



# HATIRLAYALIM



# Karşı tarafın gördüğünü görebilmek için:

- ❖ Karşı tarafı anlamaya odaklanmak lazım.
- ❖ Doğru soruları doğru bir şekilde sorabilmek lazım.
- ❖ Soruları sorduktan sonra dikkatlice dinleyebilmek lazım.
- ❖ Bu deneyde, herkes karşı bir görüşün olduğunu biliyor. Ya bir de, tek doğrunun kendi düşüncemiz olduğuna inansaydık.

- ❖ En azından, karşı tarafın da bir bildiği var-mıdır diye düşünmek lazım.
- ❖ Kendi fikirlerine sıkı sıkıya bağlanmak, kendini beğenmişliktir ve aynı zamanda muhatabı küçümsemektir.
- ❖ Her ne kadar muhatabımızın bakış açısını anlasak da, kendi algılarımıza sıkı sıkıya bağlıyız.
- ❖ Koşullanmaların, ALGILARIMIZI ne kadar güçlü bir biçimde etkilediğini gösterir.

❖ **Bu deney, Algılarımızın (Paradigmalarımızın) tutum ve davranışlarımızın kaynağı olduğunu gösterir.**

**Sakallı bir kişinin resmini düşünelim. Bu kişiyi bir DEAŞ militanı yada bir SOFi, bir MÜCAHİT olarak görebiliriz.**



Algılarımız nasıl oluşuyor



**Bu kişiyi bir MİLİTAN yada MÜCAHİT olarak gören Algılarımız, tutum ve davranışlarımızı etkilemek ile kalmaz, başkaları ile olan iletişimimizi de kökten etkiler.**

**(Gözle görülür, elle tutulur) somut nesnelere bile herkesin zihninde başka bir şeyi temsil ettiğini anlarsak...**

**KENDİ KOŞULLANMA ve ALGILARIMIZDAN ne kadar çok etkilendiğimizin FARKINDA OLURSAK,**

**ALGILARIMIZIN sorumluluğunu da O derecede üstleniriz.**

**PARADİGMAL DEĞİŞİM, dünyaya  
BAŞKA BİR GÖZ ile bakmamızı sağlar.**

**PARADİGMAL (ALGILASAL) DEĞİŞİM**  
**bazen bir anda bazen de yavaş yavaş**  
**gerçekleşir.**



# ALGILAMA BİR KEZ DEĞİŞTİMİ...

- ❖ Her şey bambaşka görünmeye başlar.
- ❖ Farklı görmek, farklı düşünmenize yol açar,
- ❖ Farklı düşünceler, farklı hisleri ortaya çıkarır.
- ❖ Farklı hissedince, farklı bir tutum ve farklı bir davranışa sahip olursunuz.

Böylece, tutum ve davranışlarınız üzerinde ...miş gibi davranmak yada bir kalıba göre hareket etmek zorunda kalmazsınız.

## HER ŞEY İÇTEN GELİR

# Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı



**Alışkanlıklar, bir halata benzer.**

**Her seferinde bir ilmek ekleyerek oluşur ve bir süre sonra, koparılması çok zor hale gelir**



# Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı



Alışkanlıklar...

Öğrenilir de... Unutulur da...

Ama **bir süreç** ve **müthiş bir bağlılık** gerektirir.



# Değişim & Gelişim

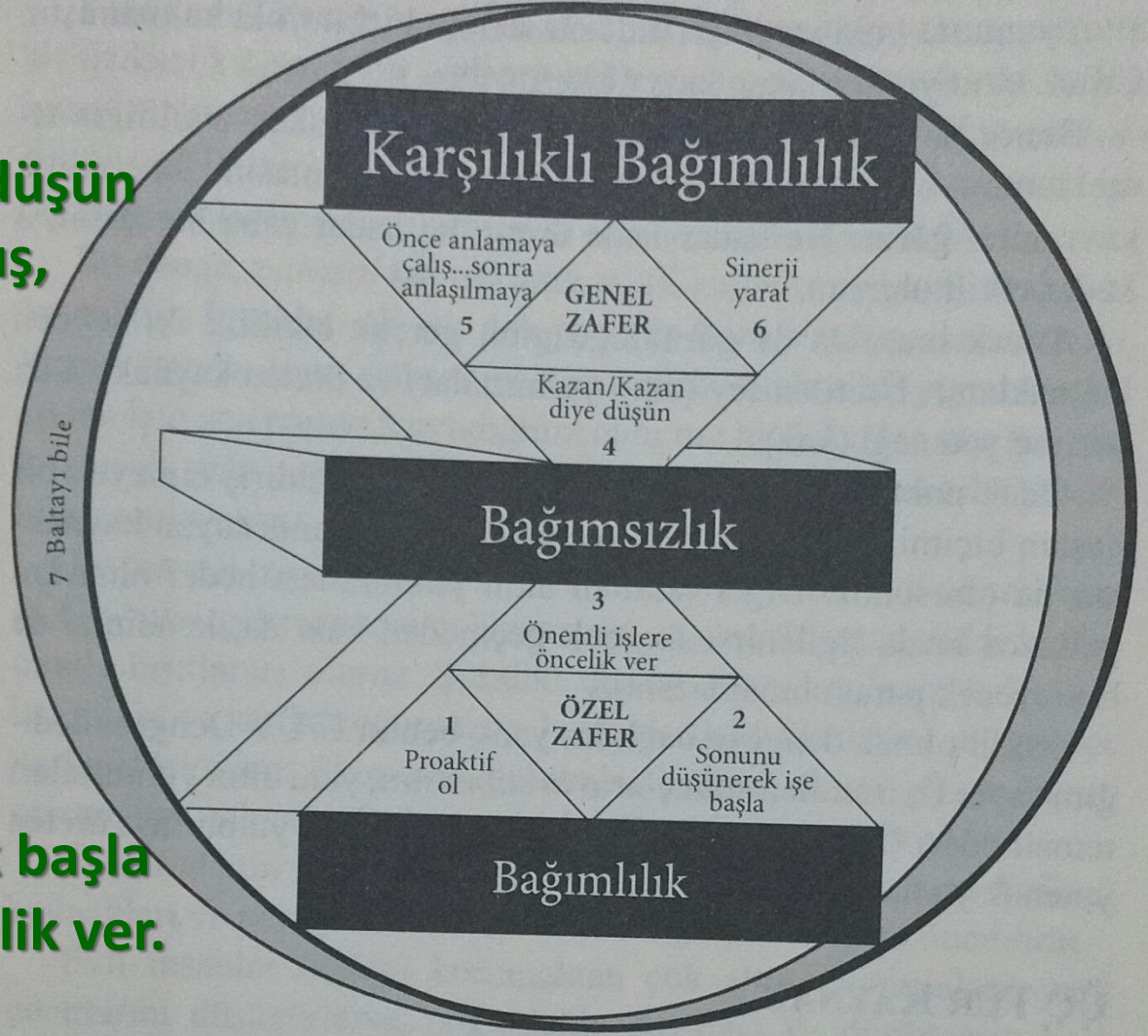
**Bir anda olmayacak...**

**Acılı bir süreçten geçerek  
gerçekleşecek.**

4. Kazan/Kazan diye düşün
5. Önce anlamaya çalış, sonra anlaşılmaya
6. Sinerji oluştur.

## 7. Baltayı bile

1. Proaktif ol
2. Sonunu düşünerek başla
3. Önemli işlere öncelik ver.



# 1. ALIŞKANLIK: PROAKTİF OL

1

**Suçu dıŐarıda arama,  
sorumluluk al.**

2

**Merhamet dilenme,  
inisiyatifini kullan.**

3

**İlgi alanını daralt  
Etki alanına odaklan**

4

**Hedef koy, söz ver  
sözünü tut.**

**Bizler,**  
Sadece **insana özgü** olan **ÖZ-BİLİNÇ** sayesinde

**Paradigmalarımızı inceleyebilir...**

**Değerlere ve ilkelere mi dayalı...**

**Yoksa koşullar ve koşullanmaların bir sonucu mu olduklarını belirleyebiliriz.**

Eğer, yıllar yılı, mutsuzluğumuzu veya başarısızlığımızı, koşullara yada başkalarının davranışlarına bağlamışsak;

duygusal açıdan bunu kabul etmenin zor olduğunu anlayabiliyorum ancak bir insan, içtenlikle ve dürüst bir biçimde,

**"Bu gün böyle olmamın nedeni, dün yaptığım seçimlerimdir"** demedikçe

**"hayatımın kontrolünü ellerime alacağım"** da diyemez.



"Başarısız olan kişiler tarafından öne sürülen mazeretler,

**başaran kişiler** tarafından da öne sürülebilecekken, sürülmemiştir."





**Başımıza gelen şeylerin  
%95 sebebi yine kendimizdir.**



# MAZERET BULMA HASTALIĞI

Eşim

Aile

D N A

Yaş

Cinsiyet

Eğitim Sistemi

Kader





**Benden kaynaklanan  
sebebi ne olabilir ?**

**Bu engelden ne öğrenebilirim.  
Burada iyi olan ne ?**

**Neyi değiştirmeliyim ki  
Daha iyi sonuçlar alayım ?**





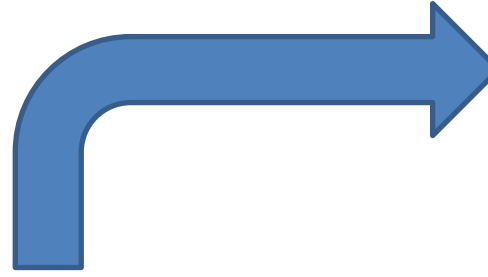
**Etki ile tepki** arasında  
insanın **seçme özgürlüğü** vardır.

Başımıza gelecek olan her şeyi ve çevremizi tam olarak kontrol edemeyebiliriz ama başımıza gelen şeylere **vereceğimiz tepkiyi seçebiliriz.**

Dış etkenleri suçlayabiliriz **yada** sorumluluk alabiliriz.  
Bir yıkıcı **yada** bir yapıcı olarak görebiliriz.  
Bir engel **yada** bir basamak olarak görebiliriz.



SEÇME  
ÖZGÜRLÜĞÜ



**Karşılaştığımız zorlukları;  
Başarı hikayemizi ilginç ve saygı  
duyulacak bir mücadeleye çeviren **ve**  
**gelişip, büyümemiz** için üstesinden  
gelinmesi gereken **bir süreç** (işin  
doğası) **olarak kabullenmeliyiz.****





***Hiçbir kimse,  
Rahatlık bölgesinde kalarak  
Büyüyüp gelişemez.***

***Büyüyüp, gelişmek için  
rahatsız olmayı göze almalıyız.***



# 1. ALIŞKANLIK: PROAKTİF OL

1

**Suçu dıŐarıda arama,  
sorumluluk al.**

2

**Merhamet dilenme,  
inisiyatifini kullan.**

3

**İlgi alanını daralt  
Etki alanına odaklan**

4

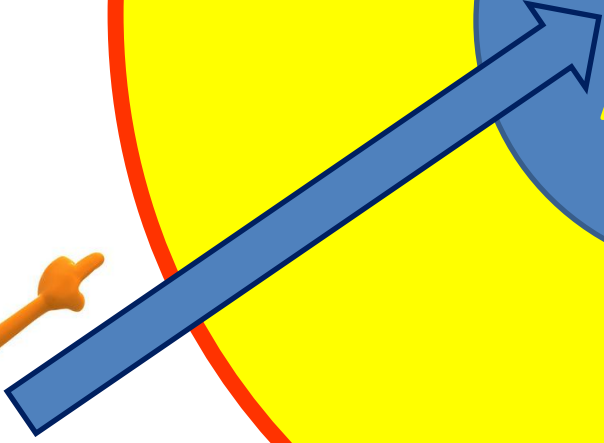
**Hedef koy, söz ver  
sözünü tut.**

Re-aktif



İLGİ ALANI

ETKİ  
ALANI



Pro-aktif



**Pro-aktif**



***Proaktif insanlar,***  
çabalarına odak noktası  
olarak **ETKİ ALANLARINI**  
seçerler.

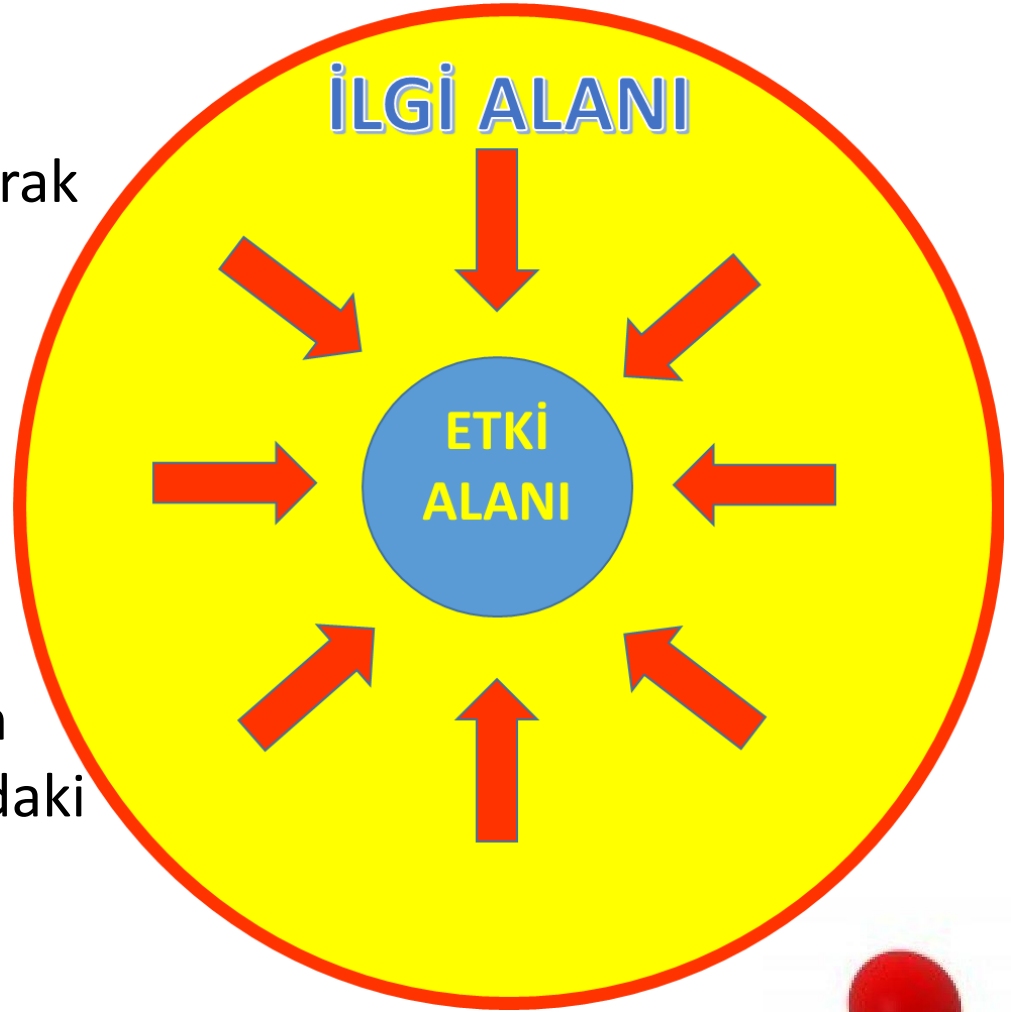
**Bir şeyler yapabilecekleri**  
işlerin üzerine çalışırlar.

**Enerjilerinin doğası,**  
pozitif, genişletici ve  
büyütücü olduğundan,  
etki alanlarının da  
büyümesine yol açar.

## Re-aktif insanlar,

Çabalarına odak noktası olarak İLGİ ALANLARINI seçerler. Başkalarının zayıflıklarına, çevredeki sorunlara, denetleyemeyecekleri koşullara odaklanırlar.

İLGİ ALANLARINDAN yayılan negatif enerji ve bu alanlardaki kaybettikleri zaman ve kaynakları, bir şeyler yapabilecekleri alanlardaki **İHMALLİKLERİ** ile birleşerek **ETKİ ALANLARINI iyice küçültür.**



Re-aktif



## 3 ETKİ ALANIMIZ VARDIR.

**Doğrudan** ETKİ edebileceğimiz alanlar

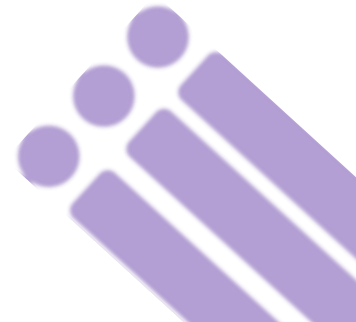
*1. 2. ve 3. Alışkanlıklar*

**Dolaylı** yoldan ETKİ edebileceğimiz alanlar

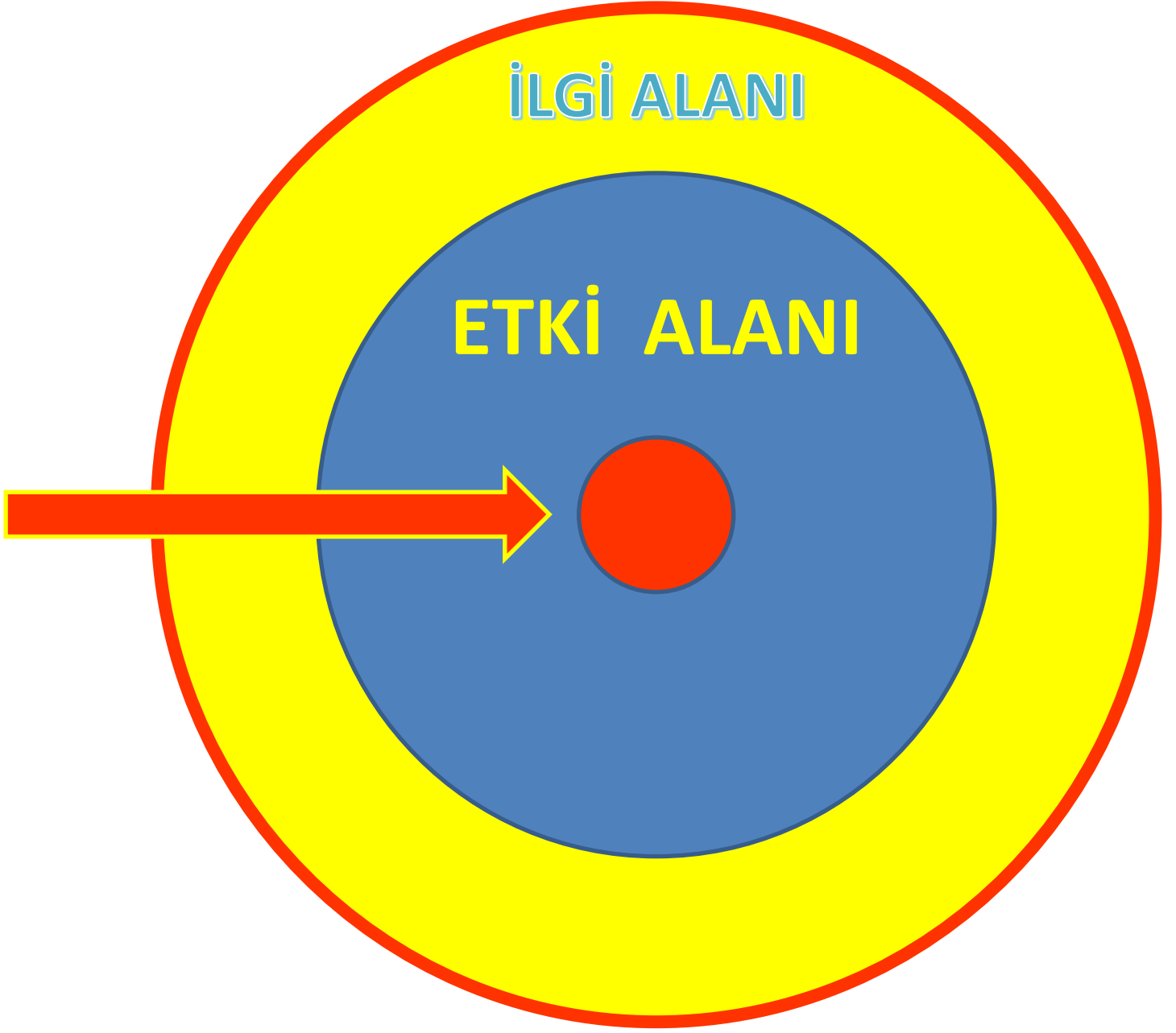
*4. 5. ve 6. Alışkanlıklar*

**Hiç** ETKİ edemeyeceğimiz alanlar.

*Tevekkül ve kabullenmek.*



KENDİMİZ



# 1. ALIŞKANLIK: PROAKTİF OL

1

**Suçu dıŐarıda arama,  
sorumluluk al.**

2

**Merhamet dilenme,  
inisiyatifini kullan.**

3

**İlgi alanını daralt  
Etki alanına odaklan**

4

**Hedef koy, söz ver  
sözünü tut.**

Etki alanımızın tam ortasında  
***söz verme ve sözümüzü tutma***  
yeteneğimiz yer alır.

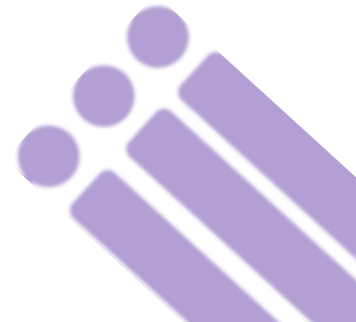
**Kendimize** ve başkalarına **vaatlerde bulunup**, bunları dürüstçe yerine getirmemiz **proaktivitemizin özü ve en belirgin ifadesidir.**

**Aynı zamanda GELİŞİMİMİZİN de özüdür.**

**ÖZ-BİLİNÇ** ve **VİCDAN** gibi insani yetelerimiz sayesinde

- zaaflarımızın,
- düzeltilebilecek yanlarımızın,
- geliştirilebilecek yeteneklerimizin,
- değiştirilmesi gereken hatalarımızın
- Hayatımızdan çıkarılması gereken yanlarımızın

**Farkına varırız.**



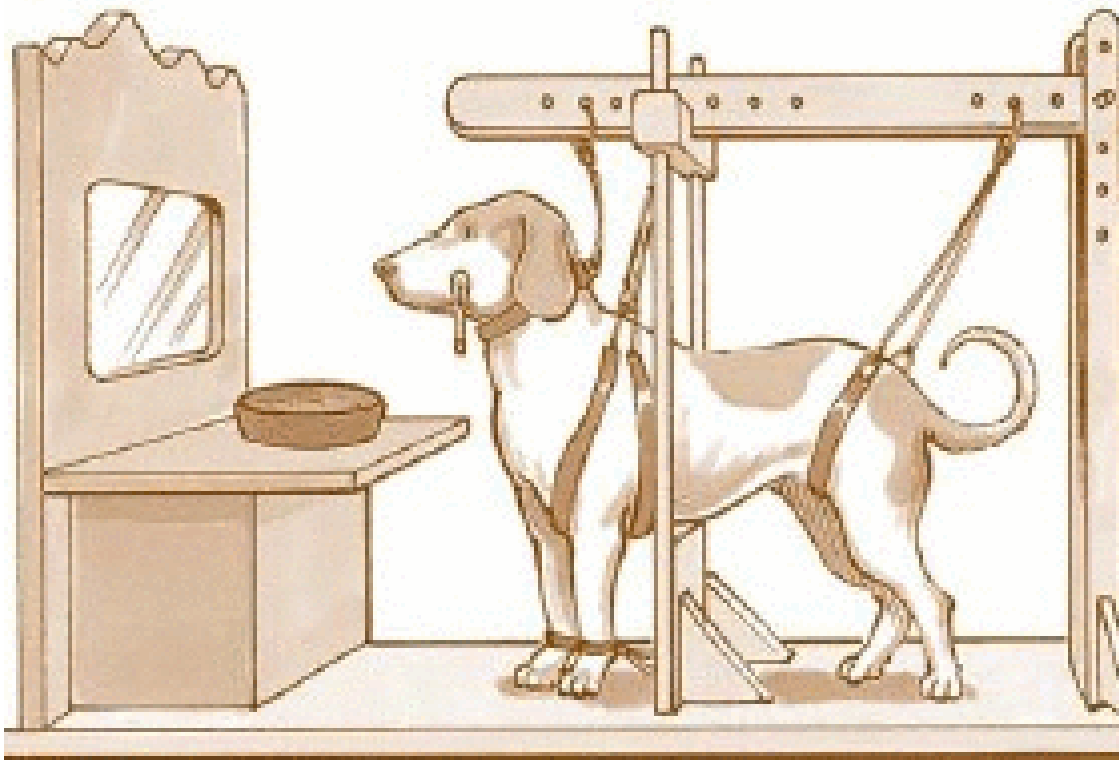
Bu farkındalığa göre hareket etmek için  
**Hayal gücü ve Özgür irademizi** kullanarak:

- ❖ **Sözler vererek**
- ❖ **Hedefler belirleyerek**
- ❖ **Hedeflere ulaşmak için bedeller ödeyerek**

**Karakter gücümüzü ortaya çıkarırız.**



# KOŞULLAR ve KOŞULLANMALAR



**İnsana özgü:**

- ❖ Öz-bilinç,
- ❖ hayal gücü,
- ❖ vicdan ve
- ❖ özgür irademiz sayesinde sınırsız olabiliriz.

**Ama**

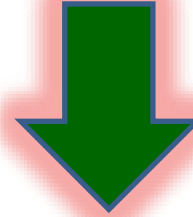
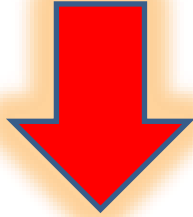
- ❖ koşullara ve
- ❖ koşullanmalara bağlı kalırsak, hayvanlar gibi; sınırlı bir hayatımız olur.

**DUYGULAR**

**DEĞERLER**

**KOŞULLAR  
KOŞULLANMALAR**

**SEÇİMLER**



**DAVRANIŞLAR  
ALIŞKANLIKLAR**

**Re-aktif**



**Pro-aktif**



# 1. ALIŞKANLIK: PROAKTİF OL

1

**Suçu dıŐarıda arama,  
sorumluluk al.**

2

**Merhamet dilenme,  
inisiyatifini kullan.**

3

**İlgi alanını daralt  
Etki alanına odaklan**

4

**Hedef koy, söz ver  
sözünü tut.**

4. Kazan/Kazan diye düşün
5. Önce anlamaya çalış, sonra anlaşılmaya
6. Sinerji oluştur.

## 7. Baltayı bile

1. Proaktif ol
2. Sonunu düşünerek başla
3. Önemli işlere öncelik ver.

