**Tutkusu olan insanlar Dünyayı Değiştirebilir**

1997 yılında, Steve Jobs Apple’a 12 yıllık ayrılığından sonda geri döndü. Kurucu ortağı olduğu şirketin parası kalmamıştı ve iflasa yakındı. Jobs bir toplantı yaptı ve markayı canlandırmada tutkunun oynayacağı rolü açıkladı.

Apple’ın olayı – bu konuda iyi olmalarına rağmen – işlerini halletmeleri için insanlara kutular yapmak değil. Apple’da daha fazlası var. Esas değeri tutkusu olan insanların dünyayı daha iyiye götürebileceğine inanmamız.

Bu basit cümle – “tutkusu olan insanlar dünyayı değiştirebilir” – girişimci başarının sırrıdır. Neredeyse 10 yıl sonra, 2005 yılında, Jobs Stanford üniversitesindeki meşhur açılış konuşmasıyla bu temaya geri döndü.

“Sevdiğiniz şeyi bulmalısınız,” dedi Jobs. “Harika iş çıkarmanın tek yolu yaptığınız şeyi sevmektir. Eğer daha bulamadıysanız, aramaya devam edin. Yetinmeyin. Kalple ilgili tüm meseleler gibi, onu bulduğunuzda fark edeceksiniz.”

Tutku her şeydir. Tutkunuzun peşinden gitmek, tüm girişimcilerin karşılaştığı tersliklerin üstesinden gelmelerinin sırrıdır ve vizyonunuzu sorgulayacak kaçınılmaz tüm muhaliflere karşı direnç geliştirir. Ayrıca başarılı bir iletişim için de temel bir içeriktir. Eğer siz fikirleriniz hakkında tutkulu değilseniz, kimse olmayacaktır.

Başarılı girişimciler fazlasıyla tutkuludur – ama bu illa ürün için değildir. Görevleri için tutkuludurlar. Ürünlerinin veya hizmetlerinin müşterilerinin hayatları için olan anlamı için tutkuludurlar. Dünyayı değiştirmek ve kurulu düzeni bozmak için tutkuludurlar.

Örneğin, bilgisayar donanımı Jobs’un tutkusu değildi. O, insanların kişisel yaratıcılığını açığa çıkarmaya yarayacak araçlar yaratma konusunda tutkuluydu.

Starbucks CEO’su Howard Schultz’la röportaj yaptığımda, bir saatten fazla konuştuk ve “kahve” kelimesini hiç kullanmadı.

“Ürünümüz öyle, ama içinde bulunduğumuz iş kahve değil.” dedi bana.

Schultz sıfırdan bir imparatorluk inşa etti çünkü ürün konusunda “iş ve ev arasında üçüncü bir yer oluşturmada” olduğu kadar tutkulu değildi. Herkes bir fincan kahve satabilir. Bir deneyim yaratmak için gerçek bir yenilikçi gereklidir.

“Tutkulu olan birisi kendisini bir alana gömecektir. O alan hakkında öğrenebilecekleri her şeyi öğrenmek isterler.” Diyor Maxine Clark, Build-A-Bear Workshop’un kurucusu.

Yakın zamandaki bir konuşmamızda Clark bana, onu nereye götürürse götürsün tutkularını takip eden biri olduğu için Steve Jobs’a ne kadar hayran olduğunu söyledi.

“Meraklıydı. Kaligrafi, tasarım, resim ve müzik çalışırdı ve hepsini bizim için bir araya getirdi.” diyor.

Clark artık kurduğu şirketin CEO’su değil ve şimdi erken aşama şirketlere yatırım yapıp girişimcilere akıl hocalığı yapıyor. Kime yatırım yapıp kime akıl hocalığı yapacağına karar verirken tutkunun aradığı temel özelliklerden olduğunu söylüyor. İnsanların kullandığı kelimeleri dikkatlice dinliyor. Örneğin, eğer birisi sadece “zengin olmak” istiyorsa ve belli bir fikir için tutkusu yoksa, Clark pas geçiyor.

“Benim için yeterli değil. Sırf zengin olmak için tutkulu olmadığınız bir iş kurma konusunda acele etmeye gerek yok.” diyor. “Uzun vadede işe yaramayacaktır. İşe kalbinizi koymalısınız. Kalbiniz size en çok parayı kazandıracak güç olmalı.”

Önde gelen risk sermayesi yatırımcıları Clark’ın gözlemlerine katıldılar. Yakın zamanda özel bir risk sermayesi konferansında sahneyi Sequoia Capital’dan Doug Leone ile paylaşma fırsatı buldum. Efsanevi yatırımcı Google, AirBnB, WhatsApp ve yüzlerce başka şirkete yatırım yapmıştı.

“Tüm başarılı girişimcilerin sahip olduğu özellik nedir?” diye sordu bir seyirci.

“Bunu para için yapmıyorlar” diye hızlıca cevap verdi Leone. “Görevleri konusunda tutkulular.”

“Görev”leri kurulu düzeni yıkmak (Uber, AirBnB), görevleri kendilerinin karşılaştıkları bir problemi çözmek olabilir (WhatsApp). Görevleri dünyaya güzel bir yer bırakmak da olabilir ama her durumda, “görev”leri üründen veya hizmetten daha derin ve anlamlıdır.

*Getting There* isimli kitapta Matthew Weiner yazar olma tutkusu olduğunu söylemiş ama eserleri o kadar çok geri çevrilmiş ki neredeyse pes ediyormuş. Ama amansız bir tutkuymuş onunki. Senaryoyu neredeyse dört yıl etrafa yollamış. En sonunda, senaryo AMC yöneticilerinden birinin eline düşmüş ve *Mad Men* doğmuş.

“Kendiniz için bir saat kurabilirsiniz. Eğer kurarsanız, bir yazar değilsinizdir.” Diyor. “Onu o kadar çok istemelisiniz ki başka seçeneğiniz olmamalı.”

Onu takip etmekten “başka seçeneğiniz olmamacasına” çok istediğiniz ne var?

Jobs tasarıma takıntılıydı, o kadar ki sırf eğlence olsun diye kaligrafi dersi aldı. En nihayetinde, kalbinizi dinleyin ve gelecekte tüm noktaların birleşeceğine güvenin derken anlatmak istediği buydu.

“Bu yaklaşım beni hiç yüzüstü bırakmadı, ve hayatımda fark yarattı” dedi.

Tutkunuzu takip edin ve fark yaratın.

[*Bu makale*](http://www.entrepreneur.com/article/248079)*entrepreneur.com’da****Carmine Gallo****tarafından 2015’te yayınlanan yazıdan çevrilmiştir.*