

# Girişimciliğin Psikolojik Bedeli

**Editör'ün Notu:** Bu yazı, Profesyonel Gazeteciler Topluluğu'nun New York bölümünde, 2014 The Deadline Club'ın Yıllık Ödüller Yarışmasında, Magazin Personel Servisi kategorisinde bir ödül kazandı.

Hiç kimse bir şirket kurmanın kolay olduğunu söyleyemez. Fakat şimdi bunun ne kadar zor olduğuna ve birçok girişimcinin gizlice ödediği meblağlara dair dürüst olmanın zamanı.

Tüm hesaplar ve ölçümlerle, Bradley Smith'in başarılı bir iş olduğu su götürmez bir gerçektir. Smith, Rescue One Financial'ın ve geçen sene \$32 milyon civarında satış yapan California temelli iktisadi hizmet şirketi Irvin'in de CEO'sudur. Smith'in şirketi son üç yılda %1,400 büyümektedir, bu yıldaki Inc. 500 içerisinde 310. sıradadır<sup>i</sup>. Yani Smith'in sadece beş sene önce finansal yıkımın ve psikolojik çöküşün eşliğinde olduğunu asla tahmin edemezsiniz.

2008'e dönelim, Smith gergin müşterileriyle borçtan kurtulma üzerine uzun saatler danışmanlık çalışıyordu. Fakat onun sakin tutumu bir sırrı maskeliyordu: Onların korkularını paylaşması. Onlar gibi, Smith de borcun dibine dibine batıyordu. Smith her şeyin ötesinde kendini bir borç takas şirketine kadar sürüklemişti. "Müşterilerimin nasıl depresif ve dermansız kalmış olduklarını duyuyordum, fakat zihnimin ardında kendimin onların olduğundan iki misli kadar borçlu olduğunu düşünüyordum." diye anlatır.

Smith, kendisine ait 401(k)<sup>ii</sup>'i bozdurur ve \$60.000 kredi limitini tüketir. Bir borsacı olarak kariyerinin erken zamanlarında ilk maaş çekiyle aldığı Rolex'ini satar. Ve onu "Para ağaçlarda yetişmez.", "Asla aile ile iş yapma." gibi atasözleri ile büyüten babasından daha sonra %5 faizle ödeyeceği taahhüdünü içeren \$10.000 borç istemeden önce kendini aşağılamıştır.

Smith kurucu ortaklarına ve 10 çalışanına iyimserlik yansıtırsa da asabı bozdukttu. Smith "Eşim ve ben bir şişe şarabı öğle yemeğinde paylaşırdık ve sadece birbirimiz bakardık." diyor. "Eşiğe yaklaştığımızı bilirdik." Ardından sıkıntı daha da kötüleşir: Smith ve eşi ilk bebeklerini beklediklerini öğrenirler. "Uykusuz geceler geçirdik, tavana bakarak yıldızları saydık." şeklinde ifade eder bu zamanı. "Sabah 4'te zihnimin meşguliyeti ile uyanırdım, bunlar üzerine düşünüp dururdum, kendimi

<sup>i</sup> inc.com sitesi üzerinden her sene yapılan, Amerika'da bulunan girişimcilik şirketlerinin yıllık büyüme oranlarına göre listelenen ve şirket gelirini gösteren sıralamadır. Aynı şekilde Inc.5000 sıralaması da mevcuttur.

<sup>ii</sup> Amerika Birleşik Devletleri'nde birkaç emeklilik yatırımı çeşidinden biridir. Maaşlardan her ay belli bir kesinti yapılır, şirketler de bu kesintiyi sizin için yatırım olarak kullanabilir.

durduramazdım, ne zaman bu gidişatın değişeceğini merak ederdim”. Sekiz aylık daimi anksiyeteden sonra Smith’in şirketi sonunda kâr getirmeye başlar.

Başarılı girişimciler bizim kültürümüzde kahraman statüsü kazanır. Bizler Mark Zuckerbergs ve Elon Mask’ı idol haline getiririz. Ve Inc.500 şirketlerinin hızla büyüyenlerini ateşli bir şekilde överiz. Ama bu girişimcilerin birçoğu, Smith gibi, gizemli bir iblisi barındırır: Şirketleri büyütmeden önce, her şey un ufak olmuş gözüktüğünde güçten düşüren anksiyete ve çaresizlik dönemleriyle mücadele etmişlerdir.

Son zamanlara kadar, hassasiyeti itiraf etmek tabuydu. Kırılma göstermekte ziyade, iş dünyası liderleri, sosyal psikiyatristlerin izlenim yönetimi dediğini tatbik ederlerdi yani “Yapana kadar taklit et<sup>iii</sup>”. EnSite Solutions’ın (Inc.500 içerisinde 188. sırada) CEO’su bu durumu kendisinin favori benzetmesi ile açıklar: Bir aslana binmiş bir insan. “İnsanlar bakar ve o kişinin ne kadar cesur olduğunu düşünür. O kişi ise aslana nasıl bindiğini ve aslan tarafından yenmekten nasıl korunacağını...”

Karanlığın içinden geçen her insan bunu açıkça anlayamaz. Ocak ayında, Ecomom isimli e-reklam sitesinin ünlü kurucusu Jody Sherman (47), kendi canına kıydı. Onun ölümü başlangıç topluluğunu<sup>iv</sup> sarstı. Sherman’ın ölümü, 2 yıl önce sosyal bağlantı sitesi Diaspora’nın kurucu ortağı 22 yaşındaki Ilya Zhitoirskiy’nin intiharı ile başlayan girişimciler ve psikolojik sağlık ile ilgili tartışmaları yeniden alevlendirdi.

Son günlerde, daha fazla girişimci mağdurların yardım aramasını zorlaştıran depresyon ve anksiyete hususundaki damgalanma ile mücadele etmek için kendi içsel mücadeleleri hakkında daha sesini yükseltmeye başladı. Cheezburger Network isimindeki mizah sitesinin CEO’su Ben Huh’un yazdığı “Ölüm İyi Bir Seçenek Gibi Hissettirince” isimindeki içten kişisel gönderide 2001’de başarısız girişimleri ile başlayan intihar düşüncelerinden söz etmiştir. MySpace önceki başkan ve çocuk giyim şirketi Wittlebee kurucu ortağı Sean Percival, web sitesinde “Her Şey Yolunda Değilken, Yardım İstediginde” isiminde bir yazı kaleme aldı. “Geçtiğimiz sene birkaç sefer işimle ve depresyonumla uçurumun kenarına gittim ve geri döndüm.” yazmıştır. “Eğer kaybetmek üzereyseniz, lütfen benimle bağlantı kurun”. (Percival şimdi sıkıntılı girişimcileri profesyonel yardım almaya çağırıyor: Ulusal İntihar Müdahale Cankurtaran Hattı Amerika: 1-800-273-8255)<sup>v</sup>.

Foundry Group’un yönetici müdürü Brad Feld, Ekimde depresyonunun en son aşamasına dair Ekimde blog yazmaya başladı. Sorun yeni değildi -önde gelen girişim sermayedarı yetişkin yaşamı boyunca duygu durum bozuklukları ile mücadele etmişti- ve fazla tepki beklemiyordu. Fakat sonra

<sup>iii</sup> “Fake it till you make it” deyiminin çevirisi.

<sup>iv</sup> *start-up community* teriminin çevrilmesine çalışılmıştır. Bu terim henüz Türkçeye yerleşmediği için uygun olanı bulmakta zorlanıldığını söylemek gerekir. Kavram olarak ise bir grup olarak girişimcilerin inovatif işler yaparken tartışıp fikirleri geliştirdikleri yapıdır. Bölgesel veya global olabilir. Alternatif olarak ise “başlatıcı topluluk”, “yürütücü topluluk” da seçenekler arasında düşünülebilir.

<sup>v</sup> Türkiye’de daha önce Alo 182 Umut Işığı Hattı olarak bir benzerinin mevcut olduğu bilgisine ulaşılmıştır. Mevcut koşullarda ise 2007’den beri ülke genelinde hizmet veren böyle bir hat yoktur.

epostalar geldi, yüzlercesi... Birçoğu anksiyeteye ve umutsuzlukla boğuşan girişimcilerdendi. (Feld'in depresyon üzerine daha fazla düşüncesini okumak için "Surviving the Dark Nights of the Soul"). "Eğer isim listesini görseydiniz, size büyük bir sürpriz olacaktı." der Feld. "Oldukça başarılı insanlardır, oldukça görünür, oldukça etkileyici, şimdiye dek bununla sessizce mücadele etmişlerdi. Hakkında konuşamadıkları bir his var, bu bir zayıflık, utanç veya benzeri bir şey. Her şeyi daha da kötüleştiren saklanmış gibi hissederler."

Eğer bir kurumu işletiyorsanız, muhtemelen duyduğunuz her şey tanıdık gelecek. Bu duygusal çalkantı yaratan çok stresli bir iştir. Başlangıç için, başarısızlığın büyük riski vardır. Harvard Ticaret Okulu öğretim görevlisi olan Shikhar Gosh'un araştırmasına göre her dört desteklenmiş yatırımın üçü girişimde başarısız oldu. Ghosh ayrıca, girişimlerin yüzde 95'inden fazlasının başlangıçtaki öngörülerinin gerisinde kaldığını da buldu.

Girişimciler sayısız role girerler ve sayısız aksilikle karşılaşır -kayıp müşteriler, ortaklarla anlaşmazlıklar, artan rekabet, çalışan problemleri- hepsi maaş bordrosu yapmak için uğraşırken. "Tüm yol boyunca travmatik olaylar vardır." der psikolojik sağlık ve girişimcilik üzerine araştırma yapan eski girişimci ve psikiyatrist Michael A. Freeman.

Meseleleri karmaşıklaştıran, yeni girişimciler sıkça sağlıklarını ihmal ederek kendilerini daha az dayanıklı hale getirirler. Çok fazla yahut çok az beslenirler. Yeterince uyumazlar. Egzersiz yapmayı ihmal ederler. "Kendinizi zorladığınız ve vücudunuzu kötüye kullandığınız bir başlangıç moduna geçebilirsiniz. Bu, ruhsal durumdaki incinebilirliği tetikleyebilir." der Freeman.

Bu sebeple, girişimcilerin çalışanlardan daha fazla anksiyete yaşaması şaşırtıcı değildir. En son Gallup-Healthways İyi Oluş İndeksinde, girişimcilerin %34'ü -diğer çalışanlardan dört puan daha fazla- endişeli olduklarını bildirdiler. Ve girişimcilerin %34'ü stresli olduğunu, çalışanlarından 3 puan daha fazla aldığını ifade etti.

Ancak bazı kurucuları sınırın ötesine iten stresli bir işten daha fazlası olabilir. Araştırmacılara göre, birçok girişimci ruh halindeki dalgalanmalara kendilerini daha incinebilir kılan karakter özelliklerini paylaşır. "Enerjik, motive, yaratıcı yanda olan insanların hem girişimci olma hem de güçlü duygusal durumları olma olasılıkları daha yüksektir. Bu durumlar depresyon, umutsuzluk, çaresizlik hissi, değersizlik, düşük motivasyon, intihara meyilli düşünceleri de içerir." der Freeman.

Buna yükselmenin dezavantajı denir. Kurucuları başarıya iten aynı hırslı eğilimler onları bazen tüketebilir. İşletme sahipleri, Avustralya'nın Melbourne kentinde bulunan Swinburne Teknoloji Üniversitesi araştırmacıları tarafından "saplantının karanlık tarafına korunmasız" olarak ifade ediliyor. Girişimcilik tutkusu üzerine bir çalışma için kurucularla bir röportaj yaptılar. Araştırmacılar, Nisan ayında Girişimcilik Araştırmaları Dergisi'nde yayınlanan bir makalede yazdıkları çok sayıda konunun, "rahatsızlık yaratan işleyişe yol açma potansiyeli olan güçlü sıkıntı ve endişe duyguları dahil" klinik saplantı belirtileri gösterdiğini buldular.

Bu bildiriye destekleyen John Hopkins Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde ders veren uygulamalı bir psikolog olan John Gartner'dir. Hipomanik Uç: Amerika'da (Küçük) Bir Çılgınlık İle (Çok) Başarı Arasındaki Bağlantı isimli kitabında Gartner, genellikle göz ardı edilen bir mizaç özelliği olan hipomania'nın hataları kadar girişimciliğinin güçlerinden sorumlu olabileceğini dile getirmiştir. Maninin daha hafif bir versiyonu olan hipomani, genellikle manik depresiflerin akrabalarında görülür ve Amerikalıların yaklaşık % 5-10'unu etkiler. "Eğer manikseniz, İsa olduğunuzu düşünürsünüz. Eğer hipomanikseniz, teknoloji yatırımına tanrının armağanı olduğunuzu düşünürsünüz. Farklı büyülenme seviyelerinden ama aynı belirtilerden bahsediyoruz."

Gartner, ABD'de ülkemizin ulusal karakterinin göçmenlik dalgaları üzerinde yükseldiği için çok fazla hipomani - ve o kadar çok girişimci olduğunu - teorik olarak kabul ediyor. "Biz kendi kendine seçilen bir nüfusuz. Göçmenlerin olağandışı hırsları, enerjileri, güdümleri ve risk toleransları vardır, bu da daha iyi bir fırsat için hareket etme şansı elde etmelerini sağlar. Bunlar biyolojik temelli mizaç özellikleridir. Eğer onlarla bütün kıtaya ekersen, bir girişimci milleti elde edersin." der Gartner.

Gartner, güdümlü ve yenilikçi olmasına rağmen, hipomaniğin depresyon açısından genel riskten çok daha yüksek bir risk altında olduğunu altını çizdi. Başarısızlık, bu depresif olayları elbette tetikleyebilir, ancak hipomaniklerin ivmesini yavaşlatan herhangi bir şey de olabilir. "Bekçi köpeği gibidirler, koşmak zorundadırlar. Eğer onları içeride tutarsanız, mobilyaları kemirirler. Deliye dönerler; sadece tempoya ayak uydururlar. Hipomaniklerin yaptığı budur. Meşgul, aktif, çok çalışkan olmaya ihtiyaç duyarlar." der Gartner.

Psikolojik yapınız ne olursa olsun, işinizdeki zorluklar sizi bütünüyle etkileyebilir. Deneyimli girişimcilerin bile ayağı aksamıştır. Mark Woepel, 1992 yılında bir yönetim danışmanlık firması olan Pinnacle Strategies'i başlattı. 2009'da, telefonu çalmayı bıraktı.

Küresel mali krize yakalandığında, müşterileri, aniden, üretimlerini artırmaktan çok hayatta kalmakla ilgileniyorlardı. Satışlar %75 geriledi. Woepel, yarım düzine çalışanını işten çıkardı. Çok geçmeden varlıklarını tüketti: arabalar, mücevherler, gidebilecek her şey. Güven arzı da azalıyordu. "CEO olarak, bu kendi imajına sahiptin, evrenin efendisisin," diyor. "Sonra aniden, sen değilsin."

Woepel evinden ayrılmayı bıraktı. Endişeliydi ve benlik saygısı düştü. Çok fazla yemeye başladı, yaklaşık 23 kilo aldı. Bazen eski bir bağımlılıkta geçici bir rahatlama aradı: gitar çalmak. Odaya kapandı, Stevie Ray Vaughan and Chet Atkins soloları alıştırması yaptı. "Yapmayı sevdiğim için yapabileceğim tek şeydi. Sonra gitardan, benden ve huzurdan başka hiçbir şey yoktu." diye anılarını anlatır.

Tüm bunlar olurken, yeni sunacağı yeni hizmetleri geliştirme için çalışmaya devam etti. Sadece şirketinin satabileceği kadar süre tutunmasını umuyordu. 2010'da müşteri dönmeye başladı. Pineacle, kriz döneminde yazdığı bir beyaz kağıda dayanarak bir roket imalatçısı bir şirketle şimdiye kadarki en büyük anlaşmasını imzaladı. Geçtiğimiz sene, Pineacle'ın geliri \$7 milyon'u buldu.

Satışlar, 2009'dan bu yana yüzde 5.000'den fazla artış göstererek şirkete bu yıl Inc. 500'de 57. sırada yer aldı.

Whoepfel, zor zamanları atlattıp güçlendiği için şuan daha dayanıklı olduğu ifade ediyor. “İşim, bendir diye düşünürdüm. Sonra başarısız olursunuz. Ve çocuklarınızın sizi sevdiğini görürsünüz. Eşiniz hala sizi seviyor. Köpeğiniz hala sizi seviyor.”

Fakat birçok girişimci için savaş yaraları hiçbir zaman tam olarak iyileşmez. Wyoming merkezli bir enerji teknolojisi firması olan Laramie'deki Welldog'shirketinin CEO'su John Pope'da böyleydi. 11 Aralık 2002'de, Pope'un bankada tam olarak 8,42 doları vardı. Araba ödemesi 90 gün gecikmişti. Mortgage ödemesine 75 gün kalmıştı. IRS (Ulusal Gelir Servisi) ona karşı haciz başvurusunda bulundu. Ev telefonu, cep telefonu ve kablo TV bağlantısı kapatıldı. Bir haftadan daha az sürede doğal gaz şirketi, Pope'un karısı ve kızlarıyla paylaştığı evin hizmetini askıya almayı planlıyordu. Sonrasında ısınma problemi olacaktı. Şirketi, aylarca süren görüşmelerin imzalanmasının ardından 380 sayfalık bir sözleşmeyle sona eren stratejik bir yatırımcı olan petrol şirketi Shell'den havale bekliyordu. Pope bekledi.

Ertesi gün telgraf geldi. Pope, şirketi ile birlikte, kurtarıldı. Daha sonra, finansal olarak aşmış olduğu tüm yolların bir listesini yaptı. “Bunu hatırlayacağım. Gitmeye istekli olduğum en uzak şey” diye anılarını ifade etmektedir.

O günden bu zamana WellDog çıkışa geçti: Son üç yılda, satışlar yüzde 3,700'den fazla arttı ve 8 milyon dolara ulaştı, şirketi Inc.500'de 89. sıraya geldi. Fakat kargaşa yıllarından duygusal tortular hala geçmek bilmiyor. “Her zaman fazla açılmış olmanın ve asla rahatlayamayacak olmanın hissi vardır” der Pope. Ciddi bir güven problemi ile sonuçlanırsınız. Güvenliliği her inşa ettiğinizde bir şeyin onu alacakmış gibi olduğunu hissediyorsunuz.

Pope bazen küçük şeylere büyük duygusal tepkiler veriyor. Bu travma sonrası stres bozukluğunu (TSSB) hatırlatan bir davranış örüntüsüdür. “Bazen bir şey olur ve buna dair sizi korkutur. Fakat bu sorunun derecesi, sizin duygusal tepkinizden çok daha azdır. Bu tepki sadece bu şeylerin içinden gelen yara dokusundan ileri gelmektedir.” der Pope.

Uzmanlar, bir şirket kurmanın her zaman vahşi bir yolculuk olmasına rağmen iniş ve çıkışlarla dolu olmasına rağmen, girişimcilerin kendi hayatlarının kontrolden çıkmamasına yardımcı olmak için yapabilecekleri şeyler vardır. En önemlisi de sevdiklerinize zaman ayırın. İşinizin insanlar ile aranızdaki bağı sıkıp ezmesine izin vermeyin.” der Freeman. Depresyonla mücadeleye gelince, arkadaşlarınızla ve ailenizle ilişkiler güçlü silahlar olabilir. Yardım istemekten korkmayın - önemli bir endişe belirtisi, travma sonrası stres bozukluğu veya depresyon semptomları yaşıyorsanız ruh sağlığı uzmanından yardım alın.

Freeman ayrıca yatırımcıların finansal risklerini de sınırlamasını tavsiye ediyor. Risk değerlendirmesine gelince, girişimcilerin kör noktaları genellikle içinden bir Mack kamyonu geçecek

kadar büyüktür. Sonuçlar sadece banka hesabınızı değil stres düzeyinizi de etkileyebilir. Yani kendi paranızın ne kadarını yatırım yapmak için kullanacağınıza dair bir sınır belirleyin. Ayrıca arkadaşlarınızın veya ailenizin kaybetmeyi göze alabileceklerinden fazlasını bağışlamasına izin vermeyin. Kardiyovasküler egzersiz, sağlıklı bir diyet ve yeteri bir uyku da oldukça yardımcı olur. Şirketinizden ayrı bir kimlik oluşturmak da öyle... “Özdeğer inancının özsermaye ile aynı şeyler olmadığı inancı üzerine bir yaşam kur. Hayatının öteki boyutları kimliğinin diğer parçaları olmalı.” diyor Freeman. Bir aile yetiştirmek, yerel bir hayır kurumunun yönetim kurulunda oturmak, arka bahçede model roketler inşa etmek ya da hafta sonları salıncak dansı yapmak gibi, ilişkisiz alanlarda başarılı hissetmek önemlidir.

Başarısızlık ve kayıpları farklı biçimde çerçeveleme becerisi de liderlerin ruh sağlığını korumalarına yardımcı olabilir. “Kendine ezik olduğunu, işinin ve kendinin başarısız olduğunu söylemek yerine verilere farklı bir açıdan bakın: Hiçbir şey uçup gitmedi, hiçbir şey kazanılmadı. Yaşam sürekli bir deneme ve yanılma sürecidir. Deneyimi abartmayın.

Son olarak, hisleriniz konusunda açık olun, duygularınızı iş yerinde bile olsa maskeleyemeyi önerir Brad Feld. Duygusal olarak dürüst olmaya istekli olduğunuzda, etrafınızdaki insanlarla daha derinden bağlantı kurabileceğinizi söylüyor. “Kendinizi ve kendinizle ilgili olanları inkar ettiğinizde insanlar bunu fark edebilirler.

**“İncinebilir olmaya kalbini açmak bir lider için büyük bir güçtür.”**

**YAZAR:** Jessica Bruder

**Çeviri ve Yayına Hazırlayan:** N\_HumaN Danışmanlık UFUK KOŞAR-AR-GE Stajyeri



The image shows a black rectangular box containing contact information for N\_HumaN Danışmanlık. On the left side, there is a vertical list of social media and contact icons with their corresponding details. On the right side, there is a large circular logo featuring a yellow 'N' inside a white circle, with the text 'N\_HumaN DANIŞMANLIK' below it.

-  N\_HumaN - @n.humandanismanlik
-  N\_HumaN - @n.humandanismanlik
-  N\_HumaN Danışmanlık - @N\_HumanDanisman
-  N\_HumaN
-  n-humandanismanlik.com
-  n.humandanismanlik@gmail.com
-  +90 541 918 3520
-  Kültür Mh. 1390 Sk. No:6 D:2  
Alsancak-Konak-İzmir