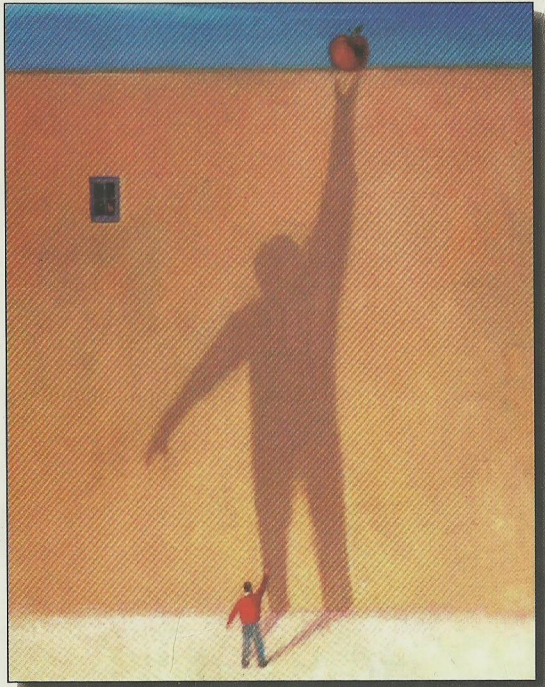


ERDEMLİ YAŞAMIN GÜCÜ

Dr. Ron Jenson

Türkçesi: Selim Yeniçeri



“İyi ile
doğrunun
ne olduğunu
bilen,
bilginin
gösterdiği
yolu izleyen
kimse
erdemlidir.”

—Sokrates

ERDEMLİ YAŞAMIN GÜCÜ

DR. RON JENSON

Türkçesi: Selim Yeniçeri

BEYAZ YAYINLARI

Beyaz Yayınları: 124

Erdemli Yaşamın Gücü

Dr. Ron Jensen

Kitabın Özgün Adı:

Make A Life

© 1995 Ron Jensen

Broadman & Holman Publishers

Bu kitabın tüm Türkçe yayın hakları **Beyaz Yayınları**'na aittir.
Yayınevimizden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen
alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez,
çoğaltılamaz ve yayınlanamaz.

Yayıncı: Hidayet & Canan Pınarbaşı

Yayın Yönetmeni: Sinan Köseoğlu

Kapak Tasarımı: Fatma Mamalı

Metin Tasarımı: Fatma Mamalı

Kapak Baskısı: Volkan Matbaası

Kapak Renk Ayrımı: Diacan Grafik

Selafon: Ayna Selafon

Baskı: Eren Ofset

Cilt: Güven Mücellithanesi

Birinci Basım: Mart 2001 / İstanbul

ISBN: 975-599-036-4

Yayın ve Dağıtım:

BEYAZ YAYINLARI

Nuruosmaniye Cad. Kardeşler Han, No:3, Kat:2

Cağaloğlu/İSTANBUL

Tel: (212) 522 38 68 - 69 Faks: (212) 522 38 70

Web: www.beyazyayinlari.com.

e-posta: sinan@beyazyayinlari.com

İçindekiler



Önsöz	vii
Teşekkür	ix
Giriş	1

KISIM I KÖK TUTUMLAR

Bölüm 1

İşlerin Olmasını Sağlayın

Nasıl Fark Yaratan Biri Olacaksınız?	27
--	----

Bölüm 2

Kişisel Önem Kazanın

Gördüğünüz Kişi Sizsiniz	57
--------------------------------	----

Bölüm 3

Olumsuz Öğeleri Hayatınızdan Çıkarın

“Neden” değil, “Ne” deyin!	75
----------------------------------	----

KISIM II KÖK İNANÇLAR

Bölüm 4

Doğru Prensipleri Benimseyin

Doğru Şeyleri Yapmak	101
----------------------------	-----

Bölüm 5

Bir Misyon Belirlemek

Önemli Olmak, Başarılı Olmaktan Önemlidir	121
---	-----

KISIM III

KÖK KARARLAR

Bölüm 6

Hayatın Her Alanıyla Bütünleşin

Hepsine Sahip Olmak139

Bölüm 7

İnsanlarla Yakından İlgilenin

İnsanların Hayatlarını Değiştirmek167

Bölüm 8

İçsel Enerjinizi Ortaya Çıkarın

Gerçek Kişisel Gücünüzü

Nasıl Ortaya Çıkaracaksınız?205

Bölüm 9

Rotanızı Özenle Gözden Geçirin

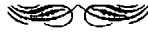
A Noktasından B Noktasına Doğru Yoldan Gitmek231

Bölüm 10

Yola Devam Edin

Dünyanın En Tutarlı Liderlik Prensipleri.....251

Önsöz



Dünyadaki her şeye sahip olabilecek olsaydınız, ne isterdiniz? Tarih boyunca ortaya çıkan birçok hikâye ve mit bu sorunun cevabını aramıştır. Bazı insanlar gücün peşinde koşmuştur, bazıları şöhreti kovalamıştır, bazıları zenginliği izlemiştir ve sonunda birçoğu daha fazla seçeneğe sahip olmayı seçmiştir.

Ama dünyadaki her şeye sahip olabilecek olsaydık, ben bilgeliliği seçerdim. Çünkü bilgelik, yaşama sanatının kendisidir. Nasıl yaşayacağımızı öğrenebilirsek, bir yaşam yaratmak konusunda ustalaşabilirsek, ihtiyacımız olan ve istediğimiz her şeyi de elde edebiliriz zaten. Hepsinin ötesinde, gerçek başarılarla ve doğru değerlerle dolu bir hayatımız olur. Bu, kendim, ailem, dostlarım ve bir şekilde temas kurabilme fırsatı bulduğum ve bulacağım kimseler için sonuna kadar istediğim şeydir.

Dünya kültürünün hızla parçalandığı bir dönemde, nasıl yaşamamız gerektiğini en kısa zamanda yeniden öğrenmek zorundayız.

Bu kitabın anlatmaya çalıştığı şey budur. Dünya çapında kendilerine sadece muhteşem bir hayat sağlamakla kalmayıp başarıya ve yüksek bir yaşam standardına ulaşmış liderler arasında yıllar süren bir araştırma yaptım. Bu araştırmalar yanında binlerce kitap okuduktan ve dünya üzerindeki milyonlarca insanla iletişim kurduktan sonra, gerçekten yaşamak için en genel on kural olduğu sonucuna vardım. Bu kitapta düşüncelerimi en azından bir şekilde özetledim. Uyruğu, dini, kültürü ne olursa olsun bütün insanlara gerçekleri, prensipleri ve yaşamlarını nasıl istedikleri hale getirebilecekleri konusunda fikirler sunmak istedim.

Hayattaki amacım, başka insanların kendi hayatlarını sonuna kadar yaşamalarına yardımcı olmak, yaşam ustalığını kazanmalarını sağlamalarına yardım etmektir.

Ben bu prensipleri kendi hayatımda olabildiğince çok kullanmaya ve insanlarla olabildiğince yoğun bir iletişim kurmaya çalışıyorum. Aslında, bu kitaptaki malzemeleri seminerlere, ses ve görüntü bantlarına, eğitim programlarına uyarladım ve hepsi şu anda Rusya kadar uzak diyarlara dek uzanıyor.

Umarım siz de bu gerçeklerle boğuşursunuz.

Sadece kitabı okumakla kalmayıp üzerinde çalışmanızı ve diğer malzemelerle birleştirebilmek için başka kitaplar da okumanızı şiddetle tavsiye ederim. En büyük isteğim, size felsefi bir yaşam görüşü kazandıracak bu on prensibi kendi hayatınızda uygulamaya başlamanız, bu bakış açısıyla hayatınızın her alanında başarıya ulaşmanızdır.

Sizin ve benim burada bir fark yaratmak için bulunduğumuzza inanıyorum ve bu ancak güçlerimizi birleştirip hayatlarımızın kontrolünü kendi elimize almamızla mümkün olabilir.

Teşekkür

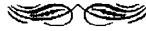


Bu prensipleri bir araya getirmeme yardımcı olmak için zamanını ve enerjisini harcayan eşim Mary'ye özellikle teşekkür etmek istiyorum. O benim arkadaşım, sırdaşım, yirmi yedi yıllık eşim, editörüm ve ortağım. Bu kitap, hayatımın diğer tüm alanlarında olduğu gibi, onsuz ortaya çıkamazdı. Her bir sayfayı tek tek inceledi, düzeltti ve benim öncelikli editörümdü.

Ayrıca oğlum Matt'e ve kızım Molly'ye de, hayatlarını bu niteliklere göre kurmamıza izin verdikleri için teşekkür etmek istiyorum. Aslında, Matt ve ben *Fathers and Sons* (Babalar ve Oğullar) adında başka bir kitap üzerinde birlikte çalıştık. Bu kitap, baba ve oğulun bu prensipleri uygulayarak birlikte gelişirken yaptıklarıyla ilgilidir.

Yıllar boyunca benimle görüşen, burada belirtemeyeceğim kadar çok sayıda kişiye, bu kitabın taslaklarını okuyup fikirlerini benimle paylaşan dostlarıma ve meslektaşlarıma da teşekkür etmek istiyorum: Kin Clinton, Bob Safford, John Maiorino, Bill Kimball, Ty Miller III, Michael "Hutch" Hutchinson ve oğlum Matt Jenson. Buna ek olarak, bu kitabın çizimlerindeki yardımları için de Bill Kimball'a teşekkür ederim.

Giriş



Dünyanın liderliği ve kontrolü için yapılan savaş, asırlardır en etkin şekliyle fikirsel seviyede sürmüştür. İster doğru ister yanlış olsun, bir ulusun gençliğini etkisi altına alan bir fikir, özellikle bizim multimedya çağımızda, kısa süre sonra toplumun her alanında etkisini gösterecektir. Fikirler, sonuçları belirler.

—Amerikan Anayasası

İki yaşlıca bayan, bir yaz günü, akşam üstü verandalarında oturmuş, ılık rüzgârın tadını çıkarıyorlardı. Cırcır böcekleri tarlada ötüşüyordu ve onlara eşlik eden tek ses, Pazar ayini için kilisede bulunan koronun şarkısıydı. Koronun ilahi sesine kendini kaptırmış olan hanımlardan biri, hülyalı bir sesle şöyle dedi: “Bu güzel bir ses değil mi sence de?” O anda dikkatini cırcır böceklerine vermiş olan diğer hanım cevapladı: “Ah, evet. Bu sesi arka bacaklarını birbirine sürterek çıkardıklarını biliyorum.”

İletişim bazen çok komik bir şey olabilir. Bazen karşımızdaki kinin düşünceleriyle buluşup buluşmadığımızı bilmek çok zordur. Bu yüzden, kitabımı yazmaya başlarken çok dikkatli davran-dım; çünkü başarılı, tatmin olmuş, potansiyeline ulaşmış bir kimse olmamızı sağlayacak önemli etkenlerden söz etmek için sizinle olabildiğince etkili bir iletişim kurmak istiyorum.

Ama daha fazla ilerlemeden önce, başarının ne olduğu ve ne olmadığı hakkında net bir açıklama getirmek istiyorum. Yaşamaya çalışmak yerine yaşamayı başarmanız için size yardım edeceksem, sağlam bir temelle başlamanızı garantilemek zorundayım. Ve bu, başarının ne olduğu konusunu da içeriyor.

Hayat hakkında en çok inandığım düşüncelerimden biri, hepimizin kendi başarı anlayışımıza göre hareket ettiğimizdir.

“Dur bir dakika!” diyor olabilirsiniz. “Benim bir başarı tanımım bile yok.”

Evet, var! Herkesin vardır. İfade edilemeyebilir ya da yazamayabilirsiniz. Ama *daima* bir şeyi başarmaya çalışıyorsunuzdur. Bu “bir şey” her ne olursa olsun düşüncelerimizi, duygularımızı ve hareketlerimizi kontrol eder. Farkında olalım ya da olmayalım, başarmak istediğimiz şeye sürekli odaklanınız.

**Başarıya doğru
ilerliyorsunuz,
ama bakalım
başarı kavramınız
doğru mu?**

Başarı kavramınız yıllar boyunca basın, ailenizin öğretileri, yaşıtılarınız, arkadaşlarınız ve bireysel deneyimlerinize oluşmuştur. Net etkisi olumlu ya da olumsuz olabilir. Bu yüzden, kendinize sormanız gereken sorular şunlardır: Neleri başarmaya çalışıyorsunuz? “Oraya ulaştığınızı” ya da başardığınızı nasıl bileceksiniz? Ve dahası, “oraya ulaşmak” diye bir şey var mı, yoksa bu bir süreç mi?

Başarıyı Nasıl Tanımlıyorsunuz?

Ne zaman seminerlerde bu konuyu açsam, dinleyiciden başarının tanımını yapmasını isterim. Çoğu zaman çok genel cevaplar alırım: “Para”, “pozisyon”, “nüfuz”, “merdiveni tırmanmak”, “en çok oynucağı olan kazanır”. Bu tanımları genel olarak beş temel gruba ayırabilirim: Güç, zenginlik, pozisyon, prestij ve zevk.

Şimdi bu beşini “başarı ögesi” olarak düşünelim:

Güç mü? Güç, başarının sırrı mı? Hitler’in elinde çok büyük bir güç vardı ama buna başarı demek, yaptığı şeyleri haklı çıkarmak olmaz mı?

Wall Street’in (Amerikan Borsası) ortaya koyduğu hikâyeleri düşünün. Elllerinde inanılmaz güç bulunan “başarılı” işadamları

rıyla dolu bir yerdir orası; tabii bunun yanında dağılmış aileler ve bitmiş evliliklerle birlikte. Genel inanç, iş hayatında başarılı olmak istiyorsanız, hayatın diğer alanlarındaki başarılarından vazgeçmeniz gerektirir. Ben bunu kabul etmiyorum. Gerçekten başarılı olmak için bir insanın ailesini feda etmesi gerekmez.

Zenginlik mi? Maddiyatçılık, günümüzün en büyük sorunlarından biridir. Ancak, bir şeye ve paraya sahip olmanın kötü bir tarafı yoktur. Sorun ancak bu şeylerin etkisinde kalarak yaşamaya ve hayatın amacını, anlamını gözden kaçırmaya başladığımızda ortaya çıkar.

“Cathy” adlı bant çizgi romanda Cathy ile “bir şeye sahip olmak zorunda olduğunu hisseden” biri arasında bir diyalog geçer. İki karakter de, sırayla bir nesne belirtmekte ve buna ilişkin yorumlar yapmaktadır:

“Ormanın yakınlarında bile giyilmeyecek safari giysileri.”

“Asla aerobik yaparken giyilmeyecek aerobik ayakkabıları.”

“Asla ıslanmayan bir derin sualtı saati.”

“Bir tepeye asla tırmanmayacak 4x4 bir arazi otosu.”

“Sevmediğimiz mobilyalarla dolu ve okumadığımız dekorasyon dergileri.”

“Kimsenin nasıl çalıştığını bilmediği bir bilgisayara kurulmuş bir finansal strateji yazılımı.”

“Adını hiç duymadığımız bir ressamın asla gitmeyeceğimiz resim sergisi için bir afiş.”

Sonunda, gözünde boş bakışlarla bir karakter şöyle der: “Soyut maddiyatçılık geldi işte.”

Diğeri cevap verir: “Hayatımızla hiçbir ilgisi olmayan şeyleri alırken asıl ihtiyaç duyduklarımızı ve istediklerimizi kaçırdık.”

Bu, içinde yaşadığımız kültürün iç karartıcı ama gerçekçi bir tanımıdır. Maddiyatçılık bizi canlı canlı yemektedir.

The Washington Post'ün 28 Ocak 1960 sayısında, yazar John Steinbeck'in politikacı Adlai Stevenson'a yazdığı bir mektup yayınlanmaktadır. Steinbeck şöyle demektedir: “Bizler tuhaf yaratıklarız. Tanrı'dan ve doğadan gelen her şeyi bir anda tüketmeye çalışıyor gibiyiz. Eğer bir toplumu yok etmek istiyorsam, onlara çok fazla şey verir ve böylece acınası, ağgözlü ve hasta insanları dize getiririm.”

Peki ya pozisyon mu? Bazı kimseler, pozisyonun başarıyı tanımladığını söyler. Ferdinand ve Imelda Marcos, bu dünyada inanılmaz pozisyonlara sahiplerdi. Peki başarılı olabildiler mi? Bu, başarıyı nasıl tanımladığınıza bağlıdır.

Bir zamanlar Birleşik Devletler kongre üyesi olan bir arkadaşım var. Bu deneyimli senatör, başkanlık konusunda daima ilk tercihimdi ama asla kazanamadı. Ofisine yaptığım bir ziyaretimde, not tahtasına ilıştırılmış ve kendisine yazılmış çok sayıda “nefret mektubu” gördüm. Mektupların altında İncil'den alınmış şu ifade vardı: “Herkes hakkında iyi konuşuyorsa, yazık sana! (Luka, 6:26)”

Bu büyük adam, yüksek pozisyonların haklı ya da haksız olsun, daima eleştiri bombardımanına hedef olacağını bilecek kadar bilge ve alçakgönüllü idi. Bu yüzden, pozisyon başarıyı ölçmek konusunda asla tek başına kriter olamaz.

Peki ya prestij? Tanınmak ve saygı görmek? Buna sahip olan birçok kimse, prestijin uçucu bir şey olduğunu söyler. Beysbol yıldızı Peter Rose, bir süre için prestijli bir adamdı ama bir anda milletin diline düşmüştü. Prestij, başarının garantisi olamaz.

Aslında, prestij sahibi olan kimseler diğerlerine oranla daha fazla iftiraya uğrarlar. Boyalı basın “güzel insanlar” a yaptıkları

rını bir düşünsenize. Onları olabilecek en kötü ışık altında tutmaktadırlar! Bu mu başarı?

Son olarak, *zevk* mi? “Hayatın kuralı, işi zevke dönüştürmektir ve zevk de bizim *tek* işimizdir,” diyor Aaron Burr. Bu, günümüzün ve çağımızın aşırı zevk peşinde koşma alışkanlığını güzel bir şekilde özetlemektedir.

Jon Johnston, bu zevk peşinde koşma alışkanlığının hayatımızın her alanına gizlice süzülmekte olduğunu açıklamaktadır. Şöyle der: “Garson bana şöyle sorar: ‘Ne istemiştiniz?’ Reklam-larda şunları duyarız: ‘Bugün bir tatili hak ettiniz! (McDonald’s)’ ve ‘Ah, ne zevk! (Toyota)’ Bütün bu sözler ve ifadeler, ulusal olarak zevk peşinde koştuğumuzun kanıtıdır.”

Bu zevk düşkünlüğü oldukça yaygın olmakla birlikte, *Through the Culture of Narcissism* (Narsizm Kültürü) gibi öze: kitaplarda da söz edildiği gibi, bu konuda yeni bir şey yoktur. Bu sadece hedonizmin bir türüdür. Felsefi anlamda hedonizm, zevkin yaşanmasını ve değerli sayılmasını en yüksek hedef olarak görmek demektir. “Ye, iç, eğlen, çünkü yarın öleceksin,” diyen Aristippus (M.Ö. 435-356), bugünün zevk düşkünlerinin hislerini çok iyi ifade eden, erken devirlerde yaşamış bir hedonisttir. Hedonizm, zevki Tanrı olarak görmektir.

Haham Harold Kushner, kötü bir evlilikten kaçarak yalnızlıkta ve özgürlükte mutluluğu arayan bir kadından söz eder. Bay Kushner ile yaptığı bir görüşmede şunu itiraf eder: “İnsanların bana gıpta ettiğini biliyorum; partiler, tatiller, sorumluluklardan özgür olmak. Oysa benim onlara nasıl gıpta ettiğimi anlayabilmelerini isterdim. Bir süre sonra her şeyin nasıl durağanlaştığını ve sıkıcı bir hale geldiğini, her şeyi tekrar tekrar yapmamak için gerçekten istemediğiniz şeyleri yapmaya başladığınızı ve akşamları bir araba kapısının kapanarak çıkardığı ve ardından merdi-

Diğer yandan, bugün birçok kimse Harold Kushner'ın *When Everything You've Ever Wanted Isn't Enough* (Daima İsteddiğiniz Şeyler Yeterli Olmadığında) adlı kitabındaki adam gibidirler. Bir haham olan Kushner'ı günün birinde bunalıma girmiş bir işletmeci ziyaret eder. Kushner onu nazıkçe zorlar, ve adam içini döker. Önceki hafta katıldığı bir cenazeden söz eder. Onu o kadar rahatsız eden şey cenaze değildir; daha ziyade, adamın ölümünden beri geçen kısa süre içinde olanlardır: Adamın adı yazan tabela odasının kapısından indirilmiş, masası çabucak temizlenmiştir “sanki hiç orada olmamış gibi”.

Adam, cenaze sırasında zihninde canlanan bir görüntüden söz eder; “Küçük ve sakın bir koruluktur. Koruluğun içinde küçük, durgun bir gölet vardır ve az önce suyun içine bir çakıl taşı atılmış gibidir. Taş hızla dibe ulaşır. Birkaç küçük dalgacık daha olur ama onlar da hemen silinir. Ve içine hiç çakıl taşı atılmamış gibidir yine.”

Bu yöneticiyi korkutan şey, kendi hayatının da buna benzermesidir; uzun yolculuklara çıkmasına, çok büyük paralar kazanmasına, sayısız insanla tanışmasına ve birçok şey deneymesine karşın, “sanki hiç yaşanmamış gibi” değersiz ve anlamsız görünmektedir hayatı.

Peki ya siz? Sizin başarı kavramınız nedir? Belirgin bir başarı anlayışınız var mı, yoksa çevrenizin ve kültürünüzün içinde oluşturduğu kavramı mı taşıyorsunuz? Ve bu, başarı için *doğru* bir tanım mı?

Emin değilseniz, başarı için size yeni bir bakış açısı vermek istiyorum. Başarıyı güç, zenginlik, pozisyon, prestij ve zevkten uzak bir şekilde düşünmek ve gerçek değerler üzerine kurulu bir tanım oluşturmaya başlamak önemlidir: Hayatınızda kaçınılmaz biçimde önemli olan şeyler nelerdir? Öldüğünüzde insanların sizi nasıl hatırlamasını istiyorsunuz?

Başarının Anlamını Siz Belirlersiniz

Geçenlerde, Washington'daki Ulusal Başkanlık Dua Kahvaltısı'na katılan üç bin beş yüz kişiden biriydim. Masamda, uluslararası bir havayolu şirketinin başkanı olan yakın bir arkadaşım oturuyordu. Yanımızda Latin Amerika'dan iş liderleri ve Avrupalı bir konsolos vardı. Yan masada, büyük bir petrol şirketinin yönetim kurulu üyesi, senatörler ve eyalet başkanları oturuyordu. Ön masada oturanlar Amerika Birleşik Devletleri Başkanı ve Bayan Clinton, Başkan Yardımcısı ve Bayan Gore ile diğer üst düzey yetkililerdi.

Bu kesin bir şekilde kuralları belirleyenlerin katıldığı bir toplantıydı. Bu insanlar öyle ya da böyle güç, zenginlik, pozisyon ve prestij sahibiydiler.

Sonra konuşmacı geldi. Çok kısa bir süre sonra, ortamda bakiş açımın değiştiğini fark ettim. Başarının gerçek anlamı bir anda kristal netliğine kavuştu. Benimle birlikte salondaki herkes için kesin olan bir şey vardı ki, oradaki en başarılı kişi konuşmacıydı.

Dinamik bir konuşmacı değildi. Konuşmasını okurken başını kağıttan nadiren kaldırıyordu. Oldukça minyon yapılı olduğu için, kadını görmek bile zordu. Ve konuşması bence politik açıdan oldukça yanlıştı. Kürtajı açıkça ve acımasızca eleştiriyordu. Başkan ve eşi, koltuklarında rahatsızca kıpırdanıyorlardı. Tutucu kesim, memnun bir şekilde gülümseyerek izliyordu. Ama sonra doğum kontrolüne geçti. Bu, tutucuların ve hemen herkesin ağzını mühürledi.

Konuşmacı sözünü bitirdiğinde, herkes tarafından ayakta alkışlandı. Neden mi? Çünkü gerçek bir başarı modeli sunmuştu. Güçlü, prestijli ya da zengin olduğu söylenemezdi, ne bir pozisyonu vardı ne de zevk düşkünüydü. Ama *gerçek* gücü, *gerçek* zenginliği, *gerçek* pozisyonu, *gerçek* prestiji ya da *gerçek* zevkleri vardı.

Diğer yandan, bugün birçok kimse Harold Kushner'ın *When Everything You've Ever Wanted Isn't Enough* (Daima İstedığiniz Şeyler Yeterli Olmadığında) adlı kitabındaki adam gibidirler. Bir halam olan Kushner'i günün birinde bunalıma girmiş bir işletmeciyi ziyaret eder. Kushner onu nazikçe zorlar, ve adam içini döker. Önceki hafta katıldığı bir cenazeden söz eder. Onu o kadar rahatsız eden şey cenaze değildir; daha ziyade, adamın ölümünden beri geçen kısa süre içinde olanlardır: Adamın adı yazan taahhüt odasının kapısından indirilmiş, masası çabucak temizlenmiştir “sanki hiç orada olmamış gibi”.

Adam, cenaze sırasında zihninde canlanan bir görüntüden söz eder; “Küçük ve sakın bir koruluktur. Koruluğun içinde küçük, durgun bir gölet vardır ve az önce suyun içine bir çakıl taşı atılmış gibidir. Taş hızla dibe ulaşır. Birkaç küçük dalgalanma daha olur ama onlar da hemen silinir. Ve içine hiç çakıl taşı atılmamış gibidir yine.”

Bu yöneticiyi korkutan şey, kendi hayatının da buna benzemesidir; uzun yolculuklara çıkmasına, çok büyük paralar kazanmasına, sayısız insanla tanışmasına ve birçok şey deneylemesine karşın, “sanki hiç yaşanmamış gibi” değersiz ve anlamsız görünmektedir hayatı.

Peki ya siz? Sizin başarı kavramınız nedir? Belirgin bir başarı anlayışınız var mı, yoksa çevrenizin ve kültürünüzün içiyle oluşturduğu kavramı mı taşıyorsunuz? Ve bu, başarı için doğru bir tanım mı?

Emin değilseniz, başarı için size yeni bir bakış açısı vermek istiyorum. Başarıyı güç, zenginlik, pozisyon, prestij ve zevkten uzak bir şekilde düşünmek ve gerçek değerler üzerine kurulu bir tanım oluşturmaya başlamak önemlidir: Hayatınızda kaçırılmaz biçimde önemli olan şeyler nelerdir? Öldüğünüzde insanların sizi nasıl hatırlamasını istiyorsunuz?

Başarının Anlamını Siz Belirlersiniz

Geçenlerde, Washington'daki Ulusal Başkanlık Dua Kahvaltısı'na katılan üç bin beş yüz kişiden biriydim. Masamda, uluslararası bir havayolu şirketinin başkanı olan yakın bir arkadaşım oturuyordu. Yanımızda Latin Amerika'dan iş liderleri ve Avrupalı bir konsolos vardı. Yan masada, büyük bir petrol şirketinin yönetim kurulu üyesi, senatörler ve eyalet başkanları oturuyordu. Ön masada oturanlar Amerika Birleşik Devletleri Başkanı ve Bayan Clinton, Başkan Yardımcısı ve Bayan Gore ile diğer üst düzey yetkililerdi.

Bu kesin bir şekilde kuralları belirleyenlerin katıldığı bir toplantıydı. Bu insanlar öyle ya da böyle güç, zenginlik, pozisyon ve prestij sahibiydiler.

Sonra konuşmacı geldi. Çok kısa bir süre sonra, ortamda bakiş açımın değiştiğini fark ettim. Başarının gerçek anlamı bir anda kristal netliğine kavuştu. Benimle birlikte salondaki herkes için kesin olan bir şey vardı ki, oradaki en başarılı kişi konuşmacıydı.

Dinamik bir konuşmacı değildi. Konuşmasını okurken başını kağıttan nadiren kaldırıyordu. Oldukça minyon yapılı olduğu için, kadını görmek bile zordu. Ve konuşması bence politik açıdan oldukça yanıltıcı. Kürtajı açıkça ve acımasızca eleştiriyordu. Başkan ve eşi, koltuklarında rahatsızca kıpırdanıyorlardı. Tutucu kesim, memnun bir şekilde gülümseyerek izliyordu. Ama sonra doğum kontrolüne geçti. Bu, tutucuların ve hemen herkesin ağzını mühürledi.

Konuşmacı sözünü bitirdiğinde, herkes tarafından ayakta alkışlandı. Neden mi? Çünkü gerçek bir başarı modeli sunmuştu. Güçlü, prestijli ya da zengin olduğu söylenemezdi, ne bir pozisyonu vardı ne de zevk düşkünyüdü. Ama *gerçek* gücü, *gerçek* zenginliği, *gerçek* pozisyonu, *gerçek* prestiji ya da *gerçek* zevkleri vardı.

Bu güç kaynağı kimdi? Rahibe Teresa'dan başkası değildi.

Gerçek başarıyı kazanmak için yoksul olmamız ve sefalet içinde yaşamamız gerektiğini söylemiyorum. Sadece gerçek başarının Rahibe Teresa'nın önem verdiği değerlerle; ilgiyle, özveriyle, kişilikle ve katkıyla ilgili olduğunu söylüyorum.

O halde, başarıya şu sorunun ışığında bakalım:

Nasıl Hatırlanmak İstiyorsunuz?

Mezar taşınıza ne yazılmasını istersiniz? Ölüm ilanınızda ne yazılmalı?

Alfred Nobel'in adını okuduğunuzda, Nobel Barış Ödülü akla gelir. Oysa ünlü ödül, Alfred Nobel'in hikâyesinin sadece yarısıdır!

Nobel, dinamit ve silahlarda kullanılan diğer patlayıcıları icat ederek servet sahibi olmuş, İsveçli bir kimyacıdır. Yıllar sonra, Nobel'in ağabeyi öldüğünde, gazetede yanlışlıkla Alfred'in adına bir ölüm ilanı yayınlanır. İnsanların birbirlerini öldürmelerini sağlayarak zengin olmuş bir adamdan söz edilmektedir. Bu ifadelerden sarsılan Nobel, bütün servetini insanların yararına olacak başarıları onurlandırmak için harcar. Böylece, Nobel Barış Ödülü ortaya çıkar.

Alfred Nobel, çok nadir bir fırsatı yakalamıştı; hayatının sonuna gelmesine rağmen onu değerlendirmek ve hâlâ hayatta olmak. *Ve şimdi siz de aynı fırsatı yakalayabilirsiniz!*

Harold Kushner şöyle der: "Ruhlarımız ün, rahatlık, zenginlik ya da güce aç değildir. Bu ödüller, çözdükleri kadar yeni sorunlar yaratırlar. Ruhlarımız bir anlama açtır; hayatlarımızın değerli olmasını sağlamak için nasıl yaşamamız gerektiğini anlamamız, böylece göçüp gittikten sonra küçük de olsa bir fark yaratmış olmamız gerekir." Her şey söylenip yapıldıktan sonra asıl önemli olan da bu değil midir?

Hayatınızın önemli alanlarında gerçek başarıya ulaşmak ve hayatınızda olumlu değişiklikler yapmak için yaratıldınız. Kısacası, hayatınızı sonuna kadar yaşamak için!

Başarı, yapmak istediğiniz şeyleri art arda gerçekleştirmenizdir.

Hayatınızın Her Alanında Başarı Kazanın

Ulaştığınız her başarının kutsal bir değeri olmalıdır; bu, kimliğinizle uyuşan, dengeli, bütün bir başarıdır. İş hayatında başarılı olduğunuz halde sosyal ilişkilerinizde başarısızsanız, hiçbir şey başaramamışsınız demektir. Ve büyük şeyler başardığınız halde acınası bir yaşamınız olmuşsa, yine bir şey başaramamışsınızdır. Ancak *gerçek ve uzun ömürlü değerler* üzerine kurularak yaşanmış bir hayat başarılıdır.

Bunu bir an için düşünün. Tam bir insansınız. Varlığınızın duygusal, fiziksel, iradesel, ruhsal ve sosyal yönleri var. Bunun ötesinde iş, aile, toplum gibi farklı alanlarda sorumluluklarınız var. Ve bütün bu alanların kendi alt sorumlulukları da vardır. Hepsi birbirine bağlıdır. Maddi açıdan başarılıyken evliliğinizin ters gitmesi mutlu olmanızı engeller. Fiziksel ve duygusal açıdan yıpranırken, iş hayatında başarılı olamazsınız. Başarılı olmak için, bütün önemli alanlarda kazanmanız gerekir.

Şöyle düşünebilirsiniz: “Ama aynı anda bu alanların hepsinde kazanamayız ki!” Ah, evet, kazanabilirsiniz! Çünkü bunun için *yaratıldınız*. Önemli olan, hepsini *doğru* şekilde kazanmaktır.

Bir müdürseniz, bu kutsal başarı düşüncesi sizi biraz gerginleştirebilir. Dahası, insanlar ailelerine, özel yaşamlarına, ibadet yerlerine ve ait oldukları topluma özen gösterirlerse, bu işinize zarar vermez mi? Hayır, hayır, binlerce kez hayır!

Öncelikle, işinizi sadece mali terimlerle değil, aynı zamanda insani terimlerle de tanımlamalısınız. İyi yönetilmiş bir hayatın iyi

yönetilmiş bir iş doğuracağını unutmayın. Mutlu ve gelişen insanlar daha üretkendir; güçlü girişimler, sağlıklı ailelerden doğar.

Hedefim, başarıyı gerçek kimliğinizle uyumlu ve sizi dengeli, doyurucu ve değerli bir hayata götürecektir şekilde tanımlamanıza yardımcı olmaktır.

Olumlu Etki Yaratmak İçin Bir Kurtarıcı Olun

Kendiniz ve çevreniz üzerindeki etkinizi artırmak, *bir kurtarıcı olmak demektir.*

Yıllar önce, Fransız filozof ve devlet adamı Alexis de Tocqueville, Amerika Birleşik Devletleri hakkında şu sözü söylemişti: “Amerika büyük bir ülke, çünkü Amerika iyinin yanında. İyi olmayı bırakırsa, büyüklükten de vazgeçmek zorunda kalacaktır.”

Şu anda Amerika iyi olmaktan vazgeçmektedir. Şu dönemde ülkemizin büyüklüğü tehdit altındadır, çünkü kültürümüzün dayandığı ahlak değerleri unutulmaktadır.

Toplumun temel kurumlarının sağlıklı olması ailelerin sağlıklı olduğunu, ailelerin sağlıklı olması bireylerin sağlıklı olduğunu gösterir. Hükümetten aileye kadar bütün topluluklar, sonuçta liderlikten etkilenebilir. Bu yüzden, liderlik kalitesi düştüğünde, sorunlar ortaya çıkar. Ahlaklı, değer yönelimli, inançlı, cesur, kararlı, hayat görüşlerini kanıtlanmış değerler üzerine oturtmuş insanlara ihtiyacımız var.

Büyük zenginlik insanları kayıtsızlığa götürdüğünde, büyük kültürler parçalanır. İnsanlar arkalarına yaslanıp şanslarının tadını çıkarırken, zenginlikle kutsanmış olmaları tembellik ve ahlaksızlık şeklinde ortaya çıkan bir lanete dönüşür. Bu, zaman içinde bütün ahlak değerlerini yıpratır ve sonunda kültür çöker.

Bu neden olur? İncil’in bir kısmında, gerçek liderlik olmadığına insanların dağıldığından söz edilir (29:18). Minnesota, Saint Paul’un eski belediye başkanı Laurence Cohen, şöyle de-

miştir: “Siniklik ve kayıtsızlık tersine dönerse, ulusal liderlik dü-rüstlüğe ve bütünlüğe dayanan bir noktadan yükselir.” Harvard Üniversitesi’nin eski rektörü Derek Bok ise şöyle der: “Tatmin edici cevaplar verebilecek ya da çözümlere doğru işaret edebile-cek insanlar ciddi şekilde azdır.”

Bugün kültürümüzün hemen her noktasında, insanlar vizyo-na, cesarete, ahlaki değerlere dayalı bir liderlik için haykırıyor; şunu söyleyebilecek liderler için: “Bir fark yaratmak istiyorum ve bir fark *yaratabilirim*.” Böyle liderlerin hayatları sağlam prensiple-re ve evrensel değerlere dayalıdır. Mutlak değerlere tutunmuş ol-dukları için güçlü bir yön duyguları vardır.

Bu kitabı şu anda okumanızın nedeni, sizin de muhtemelen böyle biri olmak istemenizdir; bir kurtarıcı. Hayatınızın, içinde yaşadığınız dünyanın değişmesine katkıda bulunmakla güçlen-mesini istemektesinizdir. Bir fark yaratarak sadece dünyadan bir şey almayı değil, ona bir şey vermeyi de amaçlamaktasınızdır.

Bu kitap, ihtiyacınız olan araçtır. Bunu yazıyorum, çünkü bir bütün olmanızı istiyorum; bütün bir insan olarak her alanda dengeli bir hayatınız olmasını istiyorum. Önemli olmanızı ve ba-şarmanızı istiyorum. Doğrunun savunucusu olmanızı istiyorum. Etrafınızdaki insanların daha üretken, daha anlamlı bir hayat ya-şamalarına yardımcı olmanızı istiyorum.

Hayatınızın temel aldığı değerler saye-sinde işinizde başarılı olmanızı istiyο- rum. Siz gerçek bir başarıya ulaşırken, şehrinizin ve ülkenizin, içte ve dışta ye-nilenmesini istiyorum.

**İyi yönetim,
yönetenin kendini iyi
yönetmesine dayanır.**

Başarı, Kendinizle Ne Yaptığınıza Bağlıdır

İtalik olarak yazılmış kelimelerin vurguladığı anlam şudur: *Başarı sizin elinizdedir*. Gerçekten de, bütün başarı kendinizi nasıl yönet-

tiğimize bağlıdır. Ve kendinizi nasıl yönettiğiniz, hayatınızı üzerine dayandırdığınız prensipler kadar iyidir.

Bu yüzden, *gerçeği* izleyin. Bununla, evrensel gerçekten söz ediyorum. Bugünün eğilimi, zihni mutlak bir yaratıcının olmadığına inandırmaktır. Bu bakış açısı tamamen yanlıştır. *Mutlak evrensel prensipler vardır!*

Fiziksel kanunların fiziksel evreni yönetmesi gibi, evrensel prensipler de insan varlığını yönetir. Bu kanunlara karşı gelinirse, olumsuz sonuçlar da kaçınılmazdır. Bu prensipler, bağlayıcı gerçeklerdir; evrensel, mutlak ve değişmezdirler. Yerçekimi kanunu kadar gerçektirler. Onları anlamayabilir ya da inanmayabiliriz ama bu yine de onların geçerliliğini değiştirmeyecektir. Hiçbir yere gitmezler, kesindirler. Onları öğrenip kabul etmek ve böylece başarılı olmak ya da onlara aldırmayıp nedenini bile bilmeden başarısız olmak bizim tercihimizdir.

Size bir örnek göstereyim:

Şiddetli bir fırtınanın hüküm sürdüğü bir gece vakti, büyük bir savaş gemisi kıyı şeridinde seyrediyordu. Güverte görevlisi dikkatle etrafı tararken, üzerlerine gelen bir geminin ışığını gördü. Hemen kaptanı aradı ve olayı haber verdi. Kaptanın emriyle, görevli, telsiz operatörüne yaklaşan gemiye şu sinyali göndermesini söyledi: “Çarpışma rotasındayız. 10 derece iskeleye kırın.” Sinyale hemen uyulmasını bekleyen görevli, aldığı cevapla şaşırdı: “Siz on derece sancağa kırın.”

“Size 10 derece iskeleye kırmanızı öneriyorum.”

“Size 10 derece sancağa kırmanızı öneriyorum.”

“Efendim,” dedi savaş gemisindeki görevli. “Ben Birleşik Devletler Donanması’nın bir subayıyım. Hemen 10 derece iskeleye kırın.”

“Efendim, ben bir denizciyim. Hemen 10 derece sancağa kırın.”

Güverte görevlisine göre, birinin hemen bir şey yapmasının gerektiği açıktı. Diğer geminin ışığı giderek yaklaşıyordu.

“Efendim,” diye emretti kesin bir tavırla. “Ben bir savaş gemisiyim.”

“Efendim,” diye cevap verdi diğeri, aynı derecede kesin bir tavırla. “Ben bir deniz feneriyim.”

Başarı yolculuğunda her şeyden çok aramamız gereken şey, *gerçektir*. Gerçek, gücün, zenginliğin, pozisyonun, prestijin ve zevkin birleşiminden bile çok daha önemlidir. Gerçek, gerçek başarının temelidir.

Hayatta başarılı olmak istiyorsanız, gerçeği tutkulu bir şekilde aramalı ve bu gerçeği hayatınıza nasıl uyarlayacağınızı bilmelisiniz. Buna *bilgelik* denir. *Bilgelik* sözcüğünün aslı, İbranice’de ustalığa karışılık gelen kelimedendir doğmuştur. Bilge olmak, yaşamda ustalaşmak, yaşam sanatını anlamak demektir. Kısacası, bu kitabın anlattığı şey budur.

**Doğru ilkeleri
uygulayarak
yaşamınızı
sürmekte ustalaşın.**

Sizinle özel bir sırrımı paylaşmak istiyorum. Yirmi beş yıldan uzun bir süreye yayılan ve dünya üzerinde yüzlerce lider arasında yaptığım araştırmamda, özellikle bir liderden çok fazla etkilendim. Bu kişi, dünya çapında tanınmaktadır ve eyalet başkanları, Fortune 500 yönetim kurulu başkanları ve tanınmış liderler için çalışmaktadır. O, bulduğum her büyük başarı, zirve performans, liderlik gelişimi ve kişisel mükemmellik sistemi için sağlam bir değerlendirme ışığı oldu. Dahası, beni daima gerçeğe ve prensiplere doğru yönlendirdi. Gerçekten de, o benim gerçek bilgi ve deneyim rehberim oldu. Bu kitap boyunca ona “Ruth” diyeceğim. Elbette Ruth gerçek bir kişi değil, daha ziyade bilgelik ve ışık prensiplerinin, yüzyıllardır aranan ve uygulanan gerçeğin kişileştirilmiş hali.

Bir defasında, edebiyattan yaşam felsefesine kadar hemen her alanda başarılarla ilgili yazarlar, otoriteler ve liderler hakkında onu sorguladım. Ruth, cümlelerin ortasında beni şu sözlerle durdurdu: “Bilgeliliğin değeri, dünyanın en büyük hazinesinin bile çok ötesindedir. Bilgelik ve iyi yargılama birliktedir; çünkü bilgelik bilginin ve anlayışın nerede aranması gerektiğini bilir. Bilgelik iyi öğüt verir. Bu, liderlerin iyi liderlik yapmasını ve iyi kurallar belirlemesini sağlayan güçtür. Bilgeliliği bütün gücünle ararsan, onu bulursun. Bu, sonsuz zenginliklerin, onurun, adaletin ve hayatın kaynağıdır. Bu yüzden, Ron, bilgeliliğe ulaş. Bedeli ne olursa olsun, onu ara.”

Uzun yıllardır yaptığım şey gerçekten de bu oldu. Şimdi, topladığım bazı görüşleri sizlerle paylaşmak istiyorum. Aslında, bu yolculuk sırasında öğrendiğim en önemli derslerden biri, bilgelik arayışının *gerçek bir alçakgönüllülük* gerektirdiği. Başkalarından daha özel olduğuma inanmıyorum. Ben doğruluk dağıtıcısı, bir guru ya da bir peygamber değilim. Bunların tam aksiyim. Sizlerle aynı denizde yüzen bir gemiyim. Ancak, deniz fenerinin ışığını gördüm ve onun bana rehberlik etmesine izin verirsem güvende olacağımı anladım. Bu prensibe uyduğum ve onu uyguladığım sürece başarılı oluyorum. Uygulamadığımda ise, başarısızlığa uğruyorum.

Bunu söyleyerek, bu kitap için belirlediğim oyun planımın kapsadığı üç önemli varsayımı aktarmak istiyorum:

1. Varsayım: Başarı tanımınıza doğru hareket edersiniz.
2. Varsayım: Gerçek başarı, hayatınızı ve etkinizi azamileştirmektir.
3. Varsayım: Evrensel prensiplerin akıllıca uygulanması, gerçek başarının anahtarıdır.

Bu gerçekleri size aktarırken öncelikle sizi *motive etmek* için sizin de katılacağınız hikâyeler, örnekler, prensipler ve çalışma tabloları sunacağım. Bu kitabı okumanız yetmez. Hayata geçirmelisiniz.

İkincisi, bu fikirleri hayatınızda uygulamanız için size *yöntemler* göstereceğim. Bu prensipleri alıp motivasyonla birleştirmenize yardım edeceğim. Bu süreç, yirmi bir günlük bir alışkanlık değiştirme sistemini kapsamaktadır ki, bunu da gelecek bölümlerde açıklayacağım.

Üçüncüsü, size bir harita sunacağım; bir zihin yapısı, bir ızgara, bir yaşam görüşü. İşlerin yapılmasını sağlayacak bir şekilde nasıl yaşayacağınızı anlamanıza yardım edeceğim. Ben bu kavrama “Sadece Yaşamaya Çalışmak Yerine Nasıl Yaşarsınız,” diyorum. Bu, her durumda güvenebileceğiniz gerçeklik prensiplerini kullanarak hayata bakmaktır.

Yirmi beş yılı aşkın bir süre boyunca liderlerle yaptığım görüşmelerde, sorduğum sorulardan biri şuydu: “Yetmiş beş yaşına geldiğinizde ve geriye dönüp baktığınızda, başarıya ulaştığınızı nasıl anlayacaksınız?”

Kişisel değerlendirmelerim ve çalışmalarımın yanında aldığım cevaplara dayanarak, hayatın gerçekleriyle akarak yaşamınızı sağlayacak on temel ve değişmez prensip tanımladım.

İşlerin olmasını sağlayın.

Kişisel önem kazanın.

Olumsuzlukları hayatınızdan çıkarın.

Doğru prensipleri benimseyin.

Bir misyon belirleyin.

Hayatın her alanıyla bütünleşin.

İnsanlarla yakından ilgilenin.

İçsel enerjinizi ortaya çıkarın.

Rotanızı özenle gözden geçirin.
Yola devam edin.

Bu prensiplere bir açıklık kazandırmak için, bunları gerçek başarının üç ana kategorisine böldüm: Tutum, inanç ve kararlılık.

Kitabın birinci kısmı, *tutum* prensiplerinin temelleriyle ilgilidir: 1) İşlerin olmasını sağlamak. 2) Kişisel önem kazanmak. 3) Olumsuz öğeleri hayatımızdan çıkarmak. Tutum ya da diğer tanımıyla hayat görüşümüz, diğer prensiplerin temelidir.

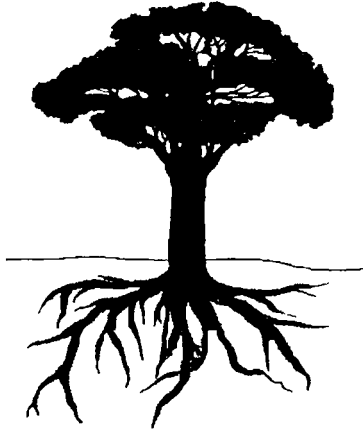
İkinci kısım, *inanç* prensipleri üzerinedir: 1) Doğru prensipleri benimsemek. 2) Bir misyon belirlemek. Bu iki bölüm, kişilik temelli bir yaşam tarzı oluşturmak ve başarılı olmanıza yardımcı olacak net bir amaç ifadesi hazırlamakla ilgilidir.

Son olarak, üçüncü kısımda hayatta önemli kararlılıklar olan beş prensibi inceleyeceğiz: 1) Hayatta denge kazanmak. 2) Doğru ilişkiler kurarak insanların değişmesine yardımcı olmak. 3) Kişisel gücü deneylemek. 4) Yola devam ederken rotamızı doğru şekilde ayarlama sanatı. 5) Adına nihai liderlik prensibi dediğim azim; ya da diğer tanımıyla dünyanın sizin karşınıza çıkabileceği her şeye direnme gücü.

Tutum. İnanç. Kararlılık. Bu üç kategorinin asıl gücü, doğru şekilde birleştirilmelerinden kaynaklanır. Bazı insanlar doğru tutumlara sahiptir ama kararlılıkları eksik olabilir. Bazılarının güçlü inançları vardır ama olumsuz tutumları gerçek başarılarını engellemektedir. Diğerleri ise güçlü iradelere sahiptir ve kararlılırlar, bir şeylerin sonuna kadar gidebilirler ama inanç sistemleri ya da tutumları yüzünden yarı yolda kalmaktadırlar. Yine bazıları ise, bu üç alanda birden sağlamdırlar ama söz konusu prensipleri birleştirememektedirler.

Tutumlarımız, inançlarımız ve kararlılığımız birleştiğinde, gerçek başarıya ulaşırız. Bunların tümü, birbiriyle bağlantılıdır.

Doğru Yaşamının Köklerine Odaklanın, Meyvelerine Değil



Gerçek başarıya ulaşmak istiyorsanız, hayatınızın *meyvelerine* değil, *köklerine* odaklanmalısınız. Hayatınızdaki meyveler mutluluk, doyurucu ilişkiler, zenginlik, etki, pozisyon vs demektir. Kökler ise, hayatınızı üzerine kurduğunuz değişmez prensiplerdir. Bu köklerin içine uzandığı toprak ise, bilgelik ve evrensel gerçeklerdir.

Belki de hayatınızı meyve elde etmeye çalışarak geçirmişsinizdir. Bunu hemen bırakın. Hayatınızın geri kalanını *köklere* odaklanarak geçireceğinize dair bir karar verin; tam olarak birleştiklerinde gerçek başarıyı üreten prensiplere.

Şimdi bu bölümün başlarına dönün ve nasıl hatırlanmanızı istediğiniz konusunda karşınıza çıkardığım soruyu hatırlayın. Mezar taşınızda bulunmasını istediğiniz sözleri yazdığınızı hayal edin. Bu görüntüyü aklınızda tutarak, kendinizi araştırmaya adanın. Birlikte, sizi oraya ulaştırabileceğimiz konusunda size garanti veriyorum.

Eylem Adımları

Bu bölümü okuduktan sonra, başarı kelimesini şimdi nasıl tanımlarsınız? (Zaman kullanımınızı, yeteneklerinizi, dikkatinizi ve yaşam tarzınızı düşünün.)

Kendi ölüm ilanınızı yazmak için birkaç dakikanızı ayırın.

Hayatınızın sonuna geldiğinizde başarılı olduğunuzu nasıl bileceksiniz?

Burada listelenen prensiplere göre kendinizi değerlendirin (en düşük not 1 ve en yüksek not 10 olmak üzere).

İşlerin olmasını sağlayın.

Hayatımın kontrolünü ele alıyorum ve ben fark yaratan biriyim.

1... 5... 10

Kişisel önem kazanın.

Hayatımı bir kader duygusuyla yaşıyorum.

1... 5... 10

Olumsuz öğeleri hayatınızdan çıkarın.

Sorunları olumlu fırsatlar olarak kabul ediyorum.

1... 5... 10

Doğru prensipleri benimseyin.

Hayatımı sağlam ve gerçek prensipler üzerine kuruyorum.

1... 5... 10

Bir misyon belirleyin.

Misyonumu büyük bir tutkuyla izliyorum.

1... 5... 10

Hayatın her alanıyla bütünleşin.

Hayatımın bütün önemli alanlarını dengede tutuyorum.

1... 5... 10

İnsanlarla yakından ilgilenin.

Başkalarına öncelik veriyorum ve onlara dürüstçe hizmet ediyorum.

1... 5... 10

İçsel enerjinizi ortaya çıkarın.

Kişiliğimi ve ruhumu güçlendiriyorum.

1... 5... 10

Rotanızı özenle gözden geçirin.

Gerektiği şekilde ayarlamalar yapıyorum.

1... 5... 10

Yola devam edin.

Asla, asla ama asla vazgeçmiyorum.

1... 5... 10

KISIM I

KÖK TUTUMLAR

Gördüğünüz şey, olacağınız şeydir!

Bu ifade, tutumun gücünü yükseltir. Kitabın bu bölümü, özel ve meslek hayatınızda başarılı olabilmek için gereksinim duyacağınız *kök tutumları* geliştirmenize yardımcı olacaktır.

Öncelikle, hayatınızın sorumluluğunu almak ve işlerin olmasını sağlamaktan söz edilecek. Bir kurban, yani hayatında olup bitenlerden ve yaptıklarından sorumlu olmayan bir kişi olarak yaşadığınız sürece, başarısız olmanız kaçınılmazdır. Ama tutumlarınız, inançlarınız ve kararlarınızın sorumluluğunu alırsanız, başarıya ulaşırsınız. Ne geçmişte olanları değiştirebilir, ne de başkalarının hakkınızda düşündüklerini, hissettiklerini ya da yaptıklarını kontrol edebilirsiniz. Hayatınızdaki sonuçları ya da meyveleri kontrol edemezsiniz. Ama kökleri ekmek ve beslemek için sorumluluğu alabilirsiniz. Bu “doğrucu yaşam” tarzı sonuçta meyvesini verecek, gerçek başarıyı elde etmenizi sağlayacaktır. Ama kendi hayatınızı kontrol etmeli ve onun sorumluluğunu üstlenmelisiniz.

İkinci kök tutum, kişisel önem kazanma prensibidir. Kendinize bakış açınız, davranışlarınızı belirler. Talihinizin açık olduğuna ve büyük bir değer taşıdığınıza inanırsanız, ona göre davranırız. Açık konuşmak gerekirse, Amerika’nın iç bölgelerindeki kentlerde ve dünyanın diğer yerlerinde patlak veren krizlerin nedeni, insanların kendilerine yaklaşım biçimi olabilir. Çare insanları gettolardan çıkarmak değildir; gettoları insanlardan çıkarmaktır. Getto, insanların kendilerine tamamen yanlış yaklaşımının sonucudur. Bu bölüm, sağlıklı ve dengeli bir tutumla, zayıf yanlarınız ya da kusurlarınızla yüzleşerek kendinize olan yaklaşımınızı nasıl değiştirebileceğinizi anlatacaktır.

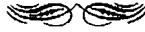
Üçüncü kök tutum ise, olumsuzlukları hayatınızdan çıkarmakla ilgilidir. Burada sözünü ettiğim şey sorunlarla nasıl başa

çıkılması gerektiğidir. Onlardan kaçmayın, yüzleşin! Dahası, hayatınızdaki önemli alanlara karşı ne tür inançlar geliştirmeniz gerektiğini de tartışacağız. Son olarak, korkularınızı, şüphelerinizi ve sizi yavaşlatan diğer şeyleri aşarak hayatınızdaki zorluklarla nasıl yüzleşeceğinizi anlatacağım.

Bölüm 1

İşlerin Olmasını Sağlayın

Nasıl Fark Yaratan Biri Olacaksınız?



Hayatınızın en iyi yılları, sorunlarınızın size ait olduğunu kabul ettiğiniz zamanlardır. Hiçbiri için annenizi, ekolojik dengeyi ya da devlet başkanını suçlayamazsınız. Kendi kaderinizi elinizde tuttuğunuzu kabul etmeniz gerekir.

—Psikolog Albert Ellis

Kolejin ilk sınıfında okuyan bir genç, daha ilk futbol antrenmanında bir seksen metre rekoru kırdı. Takım arkadaşları ona hayret dolu gözlerle baktılar. Koçu şöyle dedi: “Burada oldukça parlak bir geleceğin olacak gibi görünüyor.” Daha sonra, kız arkadaşı onu heyecanla öptü. Hayat tamamen tatmin ediciydi ve gelecek çok parlak görünüyordu!

Ama bu genç adamın hayatında işler hiç de umduğu gibi gitmedi. Büyük bir futbol oyuncusu olamadı. Meslek hayatı da aynı derecede hüsrana dolu. Evliliği can sıkıyor. Ve daha da kötüsü, yıllar önce bir gün geleceğinin çok parlak olacağını düşündüğünü hatırladıkça çektiği acı artıyor.

Elli yıl önce Irwin Shaw tarafından yazılmış olan bu kısa öykü, doksanlı yılların ikilemini çok güzel bir şekilde göstermektedir. Birçoğumuz hayatımızı uzun zaman önce deneylediğimiz bir şeyleri yakalamaya çalışarak geçiririz ya da bu inanılmaz mükemmellikteki geleceğe doğru yürürken tökezleriz.

Bir şeylerin kendiliğinden olmasını beklemek, hayata karşı

sadece tepkisel olmaktır. Gerçekten fark yaratan, en yüksek noktaya ulaşan biri olacaksınız, düşüncelerinizde ve davranışlarınızda girişken ve güçlü olmalısınız. Bir şeylerin olmasını kendiniz sağlamak zorundasınız; başınıza kendiliğinden gelmesini beklememelisiniz! Hayatınız ve geleceğinizin sorumluluğunu almalısınız.

Bu, bütün başarıların temelidir: Başarıyı ve yenilgiyi belirleyen etkenleri kontrol etmeyi istemelisiniz. Eğer bu temel tutum zihninizde kesin olarak yerleşmezse, hayatınızda güzel ve parlak anlar yaşayabilir ama asla mükemmelliğe ve gerçek başarıya ulaşamazsınız. Hayatlarını tepkisel yaşayan insanlar, herhangi bir baskı anında “suçlama oyununa” yönelirler.

Kurbanlardan Oluşan Bir Uygarlık

Bugün dünyanın büyük bir kısmına yayılmış olan uygarlığın çatısı altında yaşayan bireyler, ya “suçlayanlar” ya da “kurbanlar” grubuna dahildirler. Tarihin hiçbir döneminde bu kutuplaşma bu denli yaygın hale gelmemiştir. Geçmişimizi suçlarız, ebeveynlerimizi, toplumumuzu, kalıtsal değerlerimizi; kusurlarımızı, eksikliklerimizi ya da kişisel sorunlarımıza kaynaklık ettiğini düşündüğümüz diğer şeyleri suçlarız.

Geçenlerde bir dergide, jüriyi etkilemek için bir yol arayan savunma avukatıyla ilgili bir karikatür gördüm. Adam şöyle diyor: “Müvekkilim sekiz kişiyi öldürdüğünü itiraf ediyor. Ama bunu sevgi dolu ve ilgili bir babası olmadığı için yaptığını kanıtlayacağız.”

Son yıllarda okuduğum en etkileyici (ve en kışkırtıcı) kitaplardan biri, Charles Sykes’ın *The Nation of Victims* (Kurbanlar Ulusu) adlı kitabıydı. Sykes kitabında kurban zihniyeti sorununu ele alıyor ve açıklıyordu. İşte kullandığı bazı örnekler:

İşlerin Olmasını Sağlayın

- Bir FBI ajanı, zimmetine geçirdiği iki bin doları Atlantic City’de kumar oynayarak kaybeder. Kovulmasına karşın, başka insanların paralarıyla kumar oynamasını bir “zaaf” olarak gösterip jüriyi ikna eder ve federal kanunlar tarafından korunarak görevine iade edilir.
- Genç bir adam park yerinden çaldığı bir arabayla kaçarken öldürülür. Ailesi, bu tür hırsızlıkları önleyemedikleri için park yönetimine karşı dava açar.
- Bir adam on binlerce kez teşhircilik yapar (bunların otuzundan fazlasında hüküm giyer) ve başvurduğu bir otopark görevliliği işine sabıka kayıtları nedeniyle kabul edilmez. Ama bir otoparkta asla teşhircilik yapmadığı gerekçesiyle dava açar (sadece kütüphanelerde ve çamaşırhanelerde bunu yapmıştır). Wisconsin sendika görevlileri onunla hemfikir olur ve adamın yasadışı bir iş ayrımcılığına kurban gittiğini duyurur.

Sykes ayrıca Chicago’da yaşayan bir adamın öyküsünü de anlatmaktadır. Adam, McDonald’s restoranlarını kendi olağanüstü irilikteki bedenine uygun koltukları olmadığı gerekçesiyle Birleşik Devletler Savcılığı’nın Azınlık Hakları Departmanı’na şikâyet eder. Bu saygısızlığa öfkelenen mağdur grup, şunları belirtir:

Ben zenciler, Meksikalılar, Latin Amerikalılar, Asyalılar veya kadınlar gibi azınlıkları temsil ediyorum. Şirketiniz iri yapılı —ya da uzun boylu— insanlara karşı saygısız ve kaba davranmaktadır. Bizler, gerektiği taktirde Halka Açık Lokantalarda Eşit Haklar Derneği’ne şirketiniz aleyhinde suç : duyurusunda bulunmak üzere hazırlandık...

Benim boyum 1,97 m ve belimin ölçüsü 1,52 m. Yerleştirdiğiniz koltukların ölçüleri yüzünden restoranlarınızda yemek yemem neredeyse imkansız. Dahası, koltukların otur-

ma yerleri o kadar küçük ki, oldukça iri yapılı bir insanın oturabilmesi mümkün değil.

Bizler, McDonald's restoranlarının, Amerikan halkının yüzde 20'sini oluşturan iri yapılı ve ağır kişilerin varlığını tanıma zorunluluğu konusunda kesinlikle ciddiyiz. Buna uygun olarak restoranlarındaki oturma yerlerinin yüzde 20'sinin bizim gibi insanlar için hazırlanmasını talep ediyoruz.

Konuya uygun olarak McDonald's restoranlarında gerekli değişimlerin yapılması için size 30 gün süre veriyoruz.

Chicago Tribune gazetesinin köşe yazarı Mike Royko, bu şikâyet sahibinin kendisini Meksikalılar, Latin Amerikalılar, Asyalılar, zenciler ve kadınlarla bir tutmasının kesinlikle kabul edilemez olduğunu söylemiştir. Ayrıca, şikâyet sahibi "1,52 metrelik bir bel ölçüsü ve inanılmaz büyüklükte bir popoyla doğmamıştır. Kendisini ve poposunu yaratan yine kendisidir. Bu, kendisine uygun gördüğü imajdır. Sorunları, kendi sorumluluğundadır. Ayrıca liberallerin en liberali bile şikâyet sahibinin 1,52 metrelik belinin ve muhteşem poposunun Amerika Birleşik Devletleri'nin ya da McDonald's restoranlarının sorumluluğu olmadığını kabul etmek zorundadır."

Bu tür hikâyeler son derece saçma ve komik görünmesine karşın, sayıları hızla artmaktadır. İşin kötüsü, "kurban edilme" kavramını savunan televizyon programları ve magazin dergileri yüzünden ateşin körükleniyor olmasıdır.

Bu tür endüstriler, benzeri yanlış davranışları birer hastalık olarak değerlendirdiğinde, sorun özellikle yıkıcı olmaktadır. Sorun benim değil, başkasının sorumluluğundadır! O halde hastalığımı savunan ve soruna ilgi gösteren bir topluluğa katılarak destek bulayım: Kumarbazlar Topluluğu, Hap Bağımlıları Derneği, Seks Bağımlıları Derneği, Nikotin Bağımlıları Derneği,

Gençlerin Duyguları Topluluğu, Evlenmemiş Ebeveynler Derneği, Duygusal Hastalar Derneği, Borçlular Derneği, İşkolikler Derneği, Evlilik Sorunları Derneği, Dayakçılar Derneği, Kurbanlar Topluluğu, Seks Suçlusu Aileler Derneği...

Lütfen beni yanlış anlamayın. Bu tür destek gruplarının çok yararlı olabildiğini ve olduğunu biliyorum. Ama asıl tehlike, bu tür grupların, katılımcıları başkalarını suçlamaya ve kendi yaşamlarının sorumluluğunu almamaya teşvik etme eğilimi içine girmeleridir.

Başarılı olmak istiyorsanız, sorumluluğunuzu almalısınız. Girişken olmalı ve harekete geçmelisiniz. Ve bu, değişmeye hazır olmanız gerektiği anlamına gelir. Sorun sizde değilse nasıl değişebilirsiniz? Ama sorunun sizde olduğunu anlar ve kabul ederseniz, başka bir dış kaynaktan etkilenmiş olsanız bile sizin için *umut* var demektir. Ve umudunuz doğruca şu gerçeğe dayanır: Doğru prensipleri uygularsanız değişebilirsiniz; bu kitaptan öğrendiğiniz prensipleri. Kontrol sizdedir. Tutumlarınızın, inançlarınızın ve kararlarınızın kontrolünü ele alırsanız değişebilirsiniz.

Kurban olma düşüncesinin bedelini ödeyemezsiniz. Kendinizi bir kurban gibi hissediyor ve başkalarından anlayış bekliyor olabilirsiniz, ama yine de inisiyatif ele almanız ve hayatınızı değiştirmeniz gerekir. Bu sizin kaderiniz, başkasının değil!

Girişken Olun, Tepkisel Değil

Hayatınızı değiştirmeye karar vermek, başarının temelidir. “Kontrolü ele almanın” diğer bir tanımı, “girişken olmaktır”. Girişken olun; orada oturup durmayın, bir şeyler yapın!

Genellikle kontrol edemeyeceğimiz şeyler üzerine odaklanır ve başımızı derde sokarız; bu görüşme olumlu olacak mı, çocuğum güvende olacak mı, insanlar beni sevecek mi, satışı yapabilecek miyim, mutlu olacak mıyım? Bunlar, hayatın *mevveleridir*.

Buraya odaklanmanın ne yararı var ki? Hiç! Kesinlikle hiç! Aslında, genellikle endişeye, korkuya, manipülasyona ve daha kötü şeylere neden olduğu için zararlıdır bile.

Bunun yerine, kontrol edebileceğiniz şeylere odaklanmanız gerekir: Doğru tutumlara, doğru inançlara ve doğru kararlara, yani köklere. Bunu yaparak, duygusal enerjinizi olumlu yönde kullanır ve gerçekten hızla ileri doğru hareket edersiniz. Bu girişkenlik fark yaratır. Tepkisel yaşayan insanlar *meyvelere* (sonuçlara) odaklanırlar. Girişken insanlar ise *köklere* (prensiplere) yönelirler.

Arabanızın aküsünü düşünün. Motoru çalıştırmadan radyoyu veya ışıkları sürekli açık tutarsanız, zaman içinde akünüz boşalır. Aynı şekilde, bir kurban gibi yaşayarak sadece tepkisel davranır, eylem motorunu çalıştırmazsanız, içinizdeki akü yani dayanma gücünüz, umut ateşiniz zaman içinde tükenecektir.

Ama arabanızın farlarını yakmadan ya da radyoyu açmadan önce motoru çalıştırır ve etrafta dolaşır, hareket ederseniz akünüz sürekli kendini yenileyecektir. Girişken insanlarda da durum aynıdır. Kontrolü ele alırsanız, hayatın zorlukları akünüzü tüketmek yerine enerjisini besleyecektir. Ve bu durumda da sonunda bütün dünyanın görebileceği bir işaret feneri haline gelirsiniz!

Seçim sizin. Kendinizi bir kurban olarak görmeye devam edecek ve sadece tepkisel mi yaşayacaksınız? Yoksa muzaffer bir savaşçı olarak kontrolü ele alıp başarıya doğru mu ilerleyeceksiniz?

Psikologlar, stresin doğal bir gerçek olduğunu söyler. Stres, hayatımızdaki olaylardan kaynaklanan doğal bir gerilimdir. Strese iki şekilde tepki verebiliriz: Uygunsuz şekilde davranan bir kurban olarak ya da uygun şekilde davranan bir kazanan olarak. Doğru tepki verirsek, stresimizi kontrol edebilir ve daha büyük bir enerji, daha olumlu sonuçlar yaratabiliriz.

Bir kurban mı olmak istersiniz, yoksa bir şampiyon mu?

Ruth'un Bilgeliği

İnsanların hayatlarındaki sorumlulukları kabul etmemeleri ve kurban olarak yaşamaları konusunda bir gün Ruth'la konuştuğumu hatırlıyorum. (Bu arada, Ruth'u bilgece yaşam prensipleri konusunda örnek aldığımı hatırlatayım.) Bir defasında, Pittsburgh'da yedi yüz kişilik bir topluluk karşısında ilişkiler, özellikle de evlilik üzerine konuşuyordum. Söylediğim şeylerin büyük bölümü, ilişkilerde kişilerin kendi sorumluluklarını üstlenmeleri gerektiği hakkındaydı.

Ruth'a insanları kendi yaşamlarındaki sorumlulukları almaktan alıkoyan şeyin ne olduğunu sorduğunda, bana şifreli ve çok ilginç bir cevap verdi: "Bu onların yaşam görüşü," dedi. "Kendileri ve hayatları hakkındaki imajları bu."

"Yaşam görüşü" sözleriyle neyi kastettiğini sordum. Şöyle dedi: "Ron, bugün insanlar artık hayatlarını önemsemez hale geldiler. Hayatlarınızın sahibi değil, sadece yöneticisi olduğunuzu anlamak zorundasınız. Mülk edinemeyeceğimizi ya da çeşitli haklarımız olmadığını söylemeye çalışmıyorum. Sadıce, bunları yanımızda götüremeyeceğimizi kastediyorum. Öldüğünüzde, ölmüşsünüzdür. Hayatı arkanızda bırakırsınız. Bir süre bu dünyada kalıp varlıklarınızı, zamanınızı, becerilerinizi, paranızı, kısacası sahip olduğunuz bütün yetenekler ve armağanları yönetirsiniz. Yapmanız gereken şey budur. Buna kısaca 'kâhyalık' denir.

"İnsanlar bunu gözden geçiriyorlar. Bunun sonucunda da, hayatlarının sorumluluğunu almaktan geri kalıyorlar. Sürekli başkalarını suçluyor ya da inisiyatifi başkalarının almasını bekliyorlar. Hata yaptıkları nokta da burası."

Sonra bana şu hikâyeyi anlattı:

"Bir zamanlar bir dostum vardı. Çok kurnaz bir işadamıydı. Sahip olduğu şirketi gelecekte yönetmesi için başarılı bir yöneti-

ci bulmak istiyordu. Bu yüzden, şirketinin üç farklı bölümünü yöneten üç yetenekli kişiyi hedefledi.

“Üçünün de bu görevi yapmak için gerekli yetenekleri var gibi görünüyordu. Ama dostum inisiyatif alabilecek, kendisi gibi girişken, cesur, başarısızlık korkusuyla donup kalmayacak birini istiyordu.

“Bu üç adamın gerçek kişiliklerini ortaya çıkarmak için dostum onları bir sınavdan geçirmeye karar verdi. Her birine şirketinin bölümlerinden birinin sorumluluğunu ve büyüklüğüne uygun şekilde sermaye verdi.

“En küçük bölümü yönetecek olan Bill’e uygun gördüğü şekilde kullanmak üzere on bin dolar verdi. Daha büyük olan bölümün başına getirilen Sandy’ye elli bin dolar verdi. Sonunda, en büyük bölümü yönetecek olan Mark’a yüz bin dolar teslim etti.

“Bu yöneticilerin her biri, gelecek on iki ay içinde bu paraları ne kadar akıllıca kullandıklarına göre değerlendirileceklerdi. Bu yüzden, dostum onları kendi başlarına bırakmak için şehir dışına çıktı.

“Altı ay sonra döndüğünde, Mark’ın, kendisine verilen kaynağın büyük bölümünü personelinin ustalıklarını ve kendilerine olan yaklaşımlarını geliştirmelerine yardımcı olmak üzere insan ilişkileri ve diğer ‘hafif’ eğitim alanlarına harcamış olduğunu gördü. O bölümün verimi on iki ay içinde ikiye katlanmıştı ve her çalışan, parlak bir gelecek vaat ediyordu.

“Sonra Sandy’nin elli bin dolarlık sermayesini nasıl değerlendirdiğine baktı. O da parasının çoğunu benzeri bir eğitim için harcamıştı ama grubunun gerektirdiği ihtiyaçlardan dolayı takım çalışmasına odaklanmıştı. Buna ek olarak, belirli bir pazarlama stratejisi ve uzun vadeli bir ürün listesi oluşturmuştu. O da kendisine verileni ikiye katlamıştı.

“Sonra dostum üçüncü yöneticisine, Bill’e gitti. Bill en az pa-

rayı almıştı ve işleri zorlukla yürütüyordu. Kötü bir strateji olduğu söylenemezdi ama Bill'inki diğerleri arasında en küçük bölümdü ve sadece düşük verimini korumayı başatabilmişti.

“Bill’e neden parayı daha fazla gelişim ve verim yaratacak şekilde benzeri şeylere yatırmadığı sorulduğunda, yönetim kurulu başkanının böyle bir riske girdiği için kendisine kızacağından ve sonuç olumsuz olduğu takdirde kovulabileceğinden korktuğunu söyledi.

“Bütün parayı eğitime yatırarak en büyük verimi elde eden Mark’ın sonucuna bakarak, dostum ona ikinci yıl için daha büyük bir sermaye verdi. İlk yıl elli bin dolar almış olan Sandy’ye de aynısını yaptı. Bugün, Mark ve Sandy hâlâ bu büyük şirketin genel müdürü ve genel müdür yardımcısıdır.

“Gördüğün gibi, Mark ve Sandy kendi hayatlarının sorumluluğunu almışlardı. Kendi sezgilerine güvenmeyi seçmişler, Bill gibi korkuyla hareket etmek yerine girişkenliğe yönelmişlerdi.”

Bir şeylerin olmasını sağlamak, iki yaşam tarzı arasında temel bir seçimdir: Doğru tarz ve yanlış tarz. Elinizde olanlarla elinizden geleni yapmanız gerekir. Etkileyemeyeceğiniz, kontrol edemeyeceğiniz şeyler yerine, etkileyeceğiniz, kontrol edebileceğiniz şeyler üzerine odaklanmanız ve bunu elinizden gelen en iyi şekilde yapmanız gerekir. Meyvelerin nasıl olacağına karar veremezsiniz ama kökler ne kadar iyi olursa meyvenin o kadar iyi olacağını da unutmamalısınız.

**Meyvelere değil,
köklere odaklanın.**

Disiplinli Olun, Tembel Değil

Disiplinli olduğumuzda, bir şeylerin olmasını sağlamaya başlarız. İçsel disiplinimiz olmadan, bu hayatta hiçbir şeyi başaramayız. Richard Shelley Taylor, *The Disciplined Life (Disiplinli Yaşam)* adlı kitabında içsel disiplini şu şekilde tanımlamaktadır: “Ani dürtü,

istek, yüksek baskı ya da sosyal gelenekler yerine prensiplerle ve yargılarla hareket etmek.” Gördüğünüz gibi, disiplin, şartlarınızı *bilinçli olarak* kontrol etmektir. İlk sırada gelmesi gereken şeyleri ilk sırada ele almanız, size hayatınızı kontrol edebilme gücü verir.

Şimdi size bir soru: Artık bir yetişkin olduğunuz için* hoşgörülmesi mümkün olmayan çocukluktan kalma alışkanlıklarınız var mı? Hâlâ itici güçlere karşı koymakta zorlanıyor musunuz?

Herkes şu üç noktadan birinde ya da daha fazlasında zorlanır: Gurur, duysal zevkler ve açgözlülük. Gurur, kişi kendine odaklandığında sağlıksızdır. Yiyecek, seks, heyecan, ses arayışı gibi duysal zevkler ise duysal tatminle ilgilidir. (Bugün birçok reklam ve pazarlama tekniği duysal zevkleri temel almaktadır.) Açgözlülük, kişinin her şeyi daha fazla istemesi ve yetinmeyi bilmemesidir ki, başkasına ait olan şeyleri istemeyi bile kapsar. Bu da, ayağını yorganına göre uzatmayan insanlar üretir. Kredi kartları vardır ve para harcamadan duramazlar.

Gururu, duysal zevkleri ve açgözlülüğü anlayabiliyorum. Ama en çok zorlandığım nokta, duysal zevkler. Bu zorlanma çok fazla yemek, antrenman yapmak istememek ya da çok fazla televizyon seyretmek olsun, hepsi duysal tatmine dayanmaktadır.

Kendi hayatınızı düşünün: Gerçekte ne istiyorsunuz? En çabuk ağzınızı sulandıran şey nedir? Benim için bu bir donut olabilir, çünkü çok severim. Philadelphia’daki evime yakın Donutery adında bir yer vardı. Donutery’ye bir mil kadar yaklaşıp, gözümün önünde yan taraflarından tereyağı damlayan bir tarçınlı donut görüntüsü canlanırdı. Kokusunu alabilirdim. Görebilirdim. Tadını algılayabilirdim. Ve tıpkı Pavlov’un köpekleri gibi, tarçınlı çöreğin düşüncesiyle hemen ağzım sulanır, hatta köpürürdü. Gördüğünüz gibi, duysal zevklerin peşindeydim; ve o anda Richard Shelley Taylor’un sözleri beynimde çınlandı: “İşsel disiplin, kendine hakim olabilme yeteneğidir.”

Disiplin kelimesi, Yunanca *gymnastsu* sözcüğünden gelmektedir. Kulağa nasıl geliyor? Doğru: Jimnastik.

Bir şeylerin olmasını sağlayan biri olacaksanız, farklı yaratan biri olmayı gerçekten istiyorsanız disiplinli olmanız şarttır. Düşünceleriniz ve davranışlarınızı yönetecek bir olguyu içinizde yaratmanız gerekir.

Size gerçek bir öykü anlatmak istiyorum: Yıllar önce: yakın bir arkadaşım ile birlikte bir yandan Sears'da yürüyor, bir yandan sohbet ediyorduk ve birden bana bakıp yüzüme tükürdü. İnanın; Sears'ın ortasında yüzüme tükürdü. Mendilimi çıkardım ve yüzümü temizledim. Ondan bir açıklama duymayı bekleyerek bir şey söylemedim. Ama o da konuşmadı ve yürümeye devam ettik.

Yine konuşmaya başladık. Bana bir daha baktı, yüzüme yaklaştı ve tekrar tükürdü. (Yemin ederim, bu gerçek bir olay.) Centilmenliği korumaya çalışarak yine bir şey söylemedim. Gözlüklerimi çıkardım, sildim, yüzümü temizledim ve yine bir şey söylemesini bekledim ama söylemedi.

Biraz daha yürüdük; ve ne olduğunu biliyor musunuz? Arkadaşım tekrar yüzüme baktı ve üçüncü kez tükürdü. *Üçüncü kez!*

Ne yaptığımı biliyor musunuz? Hiçbir şey. Neden mi? Çünkü o benim altı aylık oğlumdu.

Şöyle düşünüyor olabilirsiniz: “Ne aptalca bir hikâye! Bebekler bunu hep yapar zaten.” Ama anlatmak istediğim şey şu: Bir yetişkinle konuştuğumu düşündüğünüzde dehşete kapıldığınızdan eminim, çünkü yetişkinlerin böyle bir şeyi yapmasını beklemesiniz. Birçok yetişkin, kendini disipline eder ve belli kalıplara soku. Dolayısıyla birinin yüzüne tükürmenin sosyal açıdan kabul edilir bir şey olmadığını bilir. Ama size onun bir bebek olduğunu söylediğimde bunların hiçbirini düşünmediniz..

Şimdi size sormak istiyorum: Hayatınızın farklı alanlarında ne kadar sıklıkla çocukça davranıyorsunuz?

Kişisel ve mesleki veriminizi azamileştirmek için, sürekli ve zorlu tekrarlarla doğru kalıpları geliştirmeniz ve dünyanıza yerleştirmeniz gerekir. Bunu nasıl yaparsınız? İki önemli beceriyi edinmeniz gerekir: İlki *sıkı çalışmak*, ikincisi *doğru alışkanlıkları edinmektir*. Bu, kendi kendinize “jimnastik yapma” şeklinizdir.

1. Sıkı Çalışın

Hayatta başarılı olmak istiyorsanız, sıkı çalışmanız gerekir. Gerçekten de, bu çalışma ahlaki hayatınızın her alanına yansımalıdır. Bunun kestirmesi yoktur. John Gardner şöyle der: “İnsanlar hizmet ettiklerinde, hayat artık anlamsız değildir.” “Çalışma olmadan,” der Albert Camus, “bütün hayat çürür.” Ama sıkı çalışmayla ve yüksek çabayla, hayat anlamlı ve heyecanlı olur.”

Gary Player, kendi döneminde herkesten daha fazla golf turnuvası kazanmıştır. Bugün hâlâ turnuvalar kazanmakta ve bunu büyük boyutlarda yapmaktadır. Kariyeri boyunca, insanlar ona hep şunu söylemişlerdir: “Golf topuna sizin gibi vurmak için hayatımı verirdim.”

Zor bir günden sonra aynı sözü duyduğunda, Player oldukça yorgun ve öfkeliydi: “Golf topuna sizin gibi vurabilmek için bütün hayatımı verirdim.” Sözü söyleyen kişiye ters bir tavırla cevap verirken Player her zamanki kibarlığından yoksundu: “Hayır, vermezdin. Golf topuna benim gibi vurmak *kolay olsaydı*, ancak o zaman bir şeylerini verirdin. Golf topuna benim gibi vurabilmek için ne yapman gerektiğini biliyor musun? Her gün sabah beşte kalkman, sahaya çıkman ve bin vuruş yapman gerekir. Ellerin kanamaya başlar, kulüp binasına geri dönersin, ellerine pansuman yapıp bantlarsın ve tekrar korta çıkıp bin vuruş daha yaparsın. Golf topuna benim gibi vurabilmek için yapman gereken şey budur.”

Gary Player kararlıydı. Azimliydı. Asla vazgeçmedi. Hayatta

bir şeyler başarmış olan insanlar, devam etmek ne kadar zor olursa olsun asla vazgeçmeyen insanlardır. Bir fark yaratmak, sebat etmeye karar vermek demektir.

Thomas Paine'in şu sözü çok ünlüdür: "Kolay elde edeceğimiz bir şeye saygı duymayız." Bir şeye gerçekten değer veriyorsanız, onun için çok çalışmanız gerekir. İşinizde, ailenizde, kişisel zindeliğinizde, inancınızda ve arkadaşılığınızda çok çalışmalısınız. Hayatınızın her alanında disiplin gereklidir!

Sorulması gereken önemli bir soru şudur: Neden çalışırız? Elbert Hubbard şöyle der: "Bir şey olmak için çalışırız, bir şeyler elde etmek için değil." İş, ne hayatınızın tamamı ne de sadece öylesine yaptığınız bir şey olmalıdır. Gerçek tatiliniz hayatınızdır ve iş de bunun bir parçasıdır. Önemli bir parçasıdır ama yine bir parçasıdır. Bu zihin yapısına sahip olmazsanız, asla *gerçekten* başarılı olamazsınız. Kendinizi ya tüketir ya da köreltirsiniz. ★

Tükenmek, kişinin işiyle aşırı ilgilenmesinden kaynaklanır. Körelme ise, kişi işine gereken önemi ve zamanı vermediğinde oluşur. Günümüz insanının genellikle uyduğu kategori ikincisidir. Araştırmalara göre çalışanların yüzde 70'i daha verimli olabileceklerini, yüzde 45'i ise iki misli üretken olabileceklerini söylemektedir. Ama bu insanlar bunu genellikle sadece işleri için söylemektedir, genel hayatları için değil. Bir yazar şöyle demişti: "Milyonlarca tembel insan vardır; işleri olsa bile. Bazıları altlarda dolaşırken, bazılarının ise mükemmel kariyerleri vardır."

Lou Harris anketine göre, Amerikalılar'ın yüzde 63'ü insanların on yıl önceki kadar sıkı çalışmadığını söylemektedir; yüzde 78'i, insanların işleriyle yeterince gururlanmadığına inanmaktadır; yüzde 69'u çalışmanın aşağılık bir şey olduğunu düşünmektedir; yüzde 73'ü ise çalışanların yeterince motivasyonlu olmadığını savunmaktadır. Eckerd İlaç Fabrikası'nın kurucusu Jack Eckerd ve Watergate skandalına karışmış olan Cezaevi Dostluk

Derneği'nden Chuck Colson, *Why America Doesn't Work* (*Amerika Neden Çalışmıyor?*) adlı muhteşem kitaplarında Amerika'nın azimden, üretkenlikten, saygınlıktan nasıl uzaklaştığını incelemiştir; kavramlar iki kelimeyle özetlenmiştir: "iş ahlakı."

Yazar Arthur Burns'e göre, Amerika Yahudi, Protestan İskoç ve Katolik İtalyan göçmenlerin omuzlarında yükselmiştir ve bu insanlar "Tanrı için çalıştıklarına inanmaktadır." Hayatlarını ve çalışmalarını bir şeylerle meşgul olmak ve eve maaş çeki getirmekten daha fazlası olarak görmektedirler. Aslında, iş hayatı eskiden beri varlıklarının temel bir parçası olmuştur. Bu insanlara göre, çalışmak "iş ahlakı" sözlerindeki "ahlak" kavramına giden anahtar değerdir.

Bu insanlar işlerini Tanrı'nın bir armağanı olarak görürler ve görevlerinin Tanrı'ya hizmet olduğuna inanırlar. Dahası, sosyal iş hayatlarında gizli olan sosyal değerlerin de farkındadırlar. Reformcu lider Martin Luther şöyle demişti: "İnsan kendisi için tek başına yaşamaz... dünyadaki bütün diğer insanlar için yaşar." Burada, Luther'ın çağdaşı John Calvin, çalışanları başkalarının da ihtiyaçlarını karşılamak üzere kendi ihtiyaçlarından fazlasını elde etmek üzere çalışmaya teşvik eder.

Protestan Reformasyonu'nun temeli olan bu iş ahlakı anlayışı, Amerika'yı ilk yıllarından itibaren büyük kılan değerlerin başında gelmektedir. Ama on dokuzuncu yüzyılın ortalarında, bu ahlak değerleri çürümeye başladı. Sherwood Wirt'in dediği gibi: "Yükseliş, makinelerin sürekli uğuldaması ve fabrika şehirlerinin kirliliği arasında yavaşladı... Modern dünya maddi gücüne uyanırken ve püriten yaşam tarzını üzerinden silkelerken, dünyasal değerlerle çok fazla birleşirken, maneviyatın değeri iyice ortaya çıkmaya başladı... Günümüzde meslek bir 'uğraş' halini almıştır."

Eski Zamanların İş Görüşü	Yayılan İş Görüşü
İş, "ibadetin" bir parçasıdır.	İş, benim uğraşımdır.
Doğru değerlerin yansıtılacağı bir yer.	İstediklerini elde edeceğin bir yer.
Vermeye odaklan.	Almaya odaklan (para, tatil, iyelik).
Bulunulacak hayati ve heyecan verici bir yer.	Yaşamak için gereken maaşı alacağın bir yer.
Yüceltici bir yer.	Bir hedef aracı.

On sekizinci yüzyılla birlikte Aydınlanma bütün gücüyle ortaya çıktığında, insanoğlu her şeyin merkezi olmaya başladı ve iş yüceltici bir şey olmaktan çıkıp meşguliyete dönüştü; yani bir hedef aracına. Tanrı sevgisi ve başkalarına ilgi artık iş hayatının bir parçası değildi. Çalışmanın kendisi tapınak haline geldi.

Bir yöneticiyseniz, emrinizde çalışan insanlarla ilgili ne hissediyorsunuz? Bu gerçeği göz önüne alarak ne kadar rekabetçi olabilirsiniz? Anahtar, iş görüşünüzün canlanmasıdır. Ve bu görüşün eski değerler üzerine dayanması gerekir. Hepimiz buraya Tanrı görevi için geldik ve bu hayatımızın *bütün alanlarını* kapsamaktadır. Hayatlarımızı azamileştirmek, mükemmelliğe ulaşmaya çalışmak için buradayız. Kaderimiz buna bağlıdır!

İş görüşünüzü yeniden programlamanız konusunda size bazı öneriler yapmama izin verin:

Öncelikle, iş görüşünüze göre nerede olduğunuzu itiraf edin. İşi tahammül edilmesi gereken bir şey olarak mı görüyorsunuz? Yoksa diğer uçta kalan bir işkolik misiniz?

İkincisi, hayatınızın her alanında elinizden gelenin en iyisi olmaya karar verin; gerek özel, gerekse mesleki yaşantınızda.

Üçüncüsü, insanları kullanıp nesnelere odaklanmak yerine,

insanlara odaklanıp nesneleri kullanmaya yönelin. Bu yönelim, bir iş günündeki veriminizi belirgin biçimde etkileyecektir. Örneğin; yöneticiler bir iş ortamındaki şeyleri kolaylıkla kontrol edebilirler ve hedeflerine ulaşmak için insanları kullanırlar. Peki bunun yerine, birlikte çalıştığınız insanları meslekî ve özel yaşam açısından geliştirmeye yardımcı olarak devam etmeye ne dersiniz? Etrafınızda gerçekten önemsendiklerini ve değer gördüklerini hisseden insanların sayısı ne kadar çok olursa, etkili ve verimli bir sonuca ulaşma olasılığınız o kadar yükselir. İnsanları kullanmak yerine onlarla ilgilenmeye yönelirseniz, veriminiz, üretkenliğiniz ve etkiniz o denli artacaktır.

Dördüncüsü, öğrenmeye devam edin ve yerinizde saymayın. İşinizi bir anlamda ibadet olarak görürseniz, sürekli gelişme konusunda giderek daha motivasyonlu olursunuz. Bu yüzden, daha çok kitap okumanız, kaset dinlemeniz, video izlemeniz, yeni beceriler geliştirmeniz, kalitenizi günbegün artırmanız gerekir. Gelişmeye devam ederseniz sadece daha üretken olmakla kalmazsınız, aynı zamanda da daha çok tatmin olduğunuzu görürsünüz.

Beşincisi, başkalarına hizmet etmek için fırsatlar kollayın. Odağınız sadece iş dünyasında değil, özel hayatınızda da insanlara hizmet etmek olursa bütün eylemlerinizden zevk alırsınız ve tatmin olursunuz. Şu prensip evrenseldir: Hayata ne kadar verirseniz, o kadar çok alırsınız. Çalışanlarınıza, dostlarınıza, müşterilerinize ve hissedarlarınıza ne kadar çok verirseniz, o kadar çok şey kazanırsınız.

Ancak vererek alabilirsiniz. Ancak, terazinin diğer kefesinde de günümüzde “kariyerçilik” olarak bilinen kavram için yaşayanlar vardır. Bu, kişinin bütün doyumunu iş hayatından bekleyerek diğer alanları ihmal etmesidir. Bu zihin yapısı kesinlikle tehlikelidir. İş asla kişinin bütün özdeğer, tatmin, başarı veya önem ölçüsü olamaz. Mutsuz

bir iş hayatı, hastalığa ve ölüme uzanan kesin bir yoldur.

Ancak iş, zamanımızın büyük bölümünü alır. Muhtemelen uyanık geçen zamanımızın yüzde 40 ila 75'i işe ayrılmaktadır. Günlük zamanımızın yüzde 30 ila 35'i ise ailevi ve özel yaşamımızla geçmektedir. Bununla birlikte zamanımızın sadece yüzde 5 ila 10'unu dinsel etkinliklerimize ayırmaktayız. Bu yüzden, başarıya ulaşmadan önce her şeyi sıralamamız gerekir.

Douglas LaBier, *Modern Madness (Modern Çılgınlık)* adlı eserinde şöyle der: “Kariyerçilik, günümüzün temel iş değeri haline gelmiştir. Temelde, kariyerçilik bir tutumdur. Burada, kişi kariyerini hayatın temel noktası olarak görmekte ve bütün yaşantısını onun etrafında örmektedir. Bunun çok uç ama sık görülen bir örneği olarak, bir adam bana ölmekten korktuğunu, çünkü bunun kariyerinin sonu anlamına geldiğini söylemişti.”

Deneyimli bir yönetici ve aynı zamanda gerçekten takdir ettiğim bir dostumu hatırlıyorum. Hayatının büyük bölümünü büyük hedefler peşinde koşarak geçirmişti. Çok iyi bir okuldan yüksek seviyeyle mezun olmuş, iş hayatına oldukça yüksekte başlamıştı. İnsanların hayattan istediği birçok şeye sahipti. Ama bu başarı koşusunda, özdeğerini iş hayatındaki başarısıyla özdeşleştirmişti.

Bir taraftan bütün bu görkemli hedeflere ulaşmak için mücadele ederken, diğer taraftan harika bir evlilikten doğan üç çocuğa babalık ediyor ve çok kişi tarafından tanınıp, seviliyordu. Ama mesleği ve başarı tutkusu hayatının büyük bölümünü giderek daha fazla etkisi altına almaya başladı. Bu da, sevdikleriyle arasındaki yanlış anlamaları ikiye katladı ve yıkım sürecini başlattı.

Kontrolü dışındaki birçok nedenden dolayı çok büyük miktarda para kaybettiğinde süreç başladı. Dikkatini hayatına odaklamak ve en büyük servetini, ailesini tekrar dengelemek yerine, daha önce sahip olduğu prestiji ve büyüklüğü kazanmak için uğraşmaya başladı.

Ancak, projeler üzerinde çalışırken, özel hayatı yıkıcı bir hal aldı. Sonunda intihar etti. Canına kıymasının nedeni, ertesi gün yaşam sigortasının primini yatırması gerektirdiği halde parasının olmamasıydı. Ne kadar üzücü: Karısına ve çocuklarına yaşam sigortasından başka bir şey bırakmamıştı.

LaBier şöyle diyor: “Deneyimli bir yönetici, bir sabah iş yerine gelip masasının kaldırıldığını ve işten kovulduğunu öğrendiğinde çalıştığı binanın damından atladı. Bir araştırma projesinden beklediği övgüyü alamayan kimyacı, bir gece laboratuvarına geldi, bir zehir hazırladı ve kendini evinde hissettiği ama aynı zamanda ihanete uğradığını düşündüğü yerde kendini öldürdü.” Aldous Huxley’in dediği gibi: “Kendilerini işle öylesine kirletiyorlar ki, bir süre sonra gerçekte kim olduklarını göremiyorlar.”

Mesleğimiz hayatımızın tanrısı olmaya başladığında, başımız dertte demektir. Lütfen bunu yanlış anlamayın. İş hayatında başarılı olmanızı elbette istiyorum. Mükemmel olmanızı istiyorum. Şimdikinden daha üretken olmanızı istiyorum. Ama mesleğinizin tanrınız olmasına izin veremezsiniz! *Maddi olan hiçbir şeyin* size tanrı kesilmesine izin veremezsiniz! Bunu yaparsanız, hayatınızın diğer bütün alanlarındaki dengeyi kaybedersiniz ve bu dengeyi tekrar kazanmanız çok zordur.

Primerica Yatırım Hizmetleri’nin kurucusu Art Williams şöyle demişti: “Amerika’daki insanların yüzde 50’sini sıkı çalışmayla geçebilirsiniz; yüzde 40’ını dürüst, bütün bir kişi olup bir şeyi savunarak yenebilirsiniz; diğer yüzde 10’luk kısım ise zaten serbest piyasada bir it dalaşı içindedir.”

Kendi işimde sıkı çalışmak benim için çok kolay. Ama günün sonunda duygusal ve fiziksel olarak tükenmiş olduğumu hissediyorum. Böyle zamanlarda istediğim tek şey, en sevdiğim koltukta oturup ayaklarımı uzatmak ve haberleri izlemek. Bu bana çok iyi geliyor. Dahası, bunu *hake ediyorum*.

Birkaç yıl öncesine kadar zihin yapım buydu. Ancak, yine böyle günlerden birinde on dört yaşındaki oğlumla konuşuyordum. Ertesi gün iki haftalığına Asya'ya gidecektim ve onunla geçireceğim zamanın çok değerli olduğunu biliyordum. Konuşmak isteyeceğini umuyordum. Ama bana şunu söyledi: “Baba, basketbol oynayalım mı?” Cevabım elbette “Hayır!” olmuştu. Bunun üzerine ısrar etti: “Haydi baba, yarın gidiyorsun. Basketbol oynayamaz mıyız?” “Çok yorgunum, Matt,” dedim.

O anda yüzünde yıkılma ifadesini gördüm. Bir sözümle, geçen bir ay boyunca ona yardım ederek yaptığımdan fazlasını yıkmışım. Onu gerçekten incitmişim.

Orada oturup bunu düşünürken, gerçekte oğlumu ne kadar sevdiğimi anladım. Ertesi gün gidecektim. Bir süre onunla ilgilemeyecektim. Bu durumda, o anda ona odaklanmam gerekirdi. “Matt, haydi oynayalım,” dedim, en sevdiğim koltuğumdan kalkmaktan hiç de rahatsız olmayarak. Yaklaşık kırk beş dakika boyunca basketbol oynadık. Daha sıkı çalışmamı gerektirse bile, bütün hayatım boyunca bu kararımı izledim. Sonuç mu? Koltuğumda otururken hissettiğimden çok daha iyi hissettim kendimi!

2. Doğru Alışkanlıklar Edinin

Aristo haklıydı: Mükemmellik yalnızca bir eylem değil, bir alışkanlıktır.

Robert Ringer, *Million Dollar Habits (Milyon Dolarlık Alışkanlıklar)* adlı mükemmel kitabında, alışkanlık kavramı hakkındaki teorisini açıklar. Savunduğu fikirlerden biri, başarının üstün zekâya, özel becerilere, yeteneklere, resmi eğitime, şansa vs dayanmadığıdır. Şöyle der: “Dünya zeki, yüksek eğitilmiş, olağanüstü yetenekli olduğu halde sürekli başarısız olan insanlarla doludur. Diğer milyonlarcası hayatlarını sıkı çalışmayla geçen uzun saatlerle doldurdıkları halde meteliksiz ölürlər. Başarı, *daima* başarı-

ya götüren belli, basit alışkanlıkları anlama ve azimle uygulama meselesidir.”

Ringer, bunların ardından şunu eklemektedir: “Unutmayın, hayat başarılı geçen bir dizi yılın toplamından başka bir şey değildir; başarılı bir yıl başarılı geçen ayların toplamıdır; başarılı bir ay, başarılı geçen haftaların ve başarılı bir hafta da başarılı geçen günlerin toplamından başka bir şey değildir. Bu yüzden, uzun

Sürekli ne yapıyorsak, biz oyuz.
—Aristoteles

dönemde başarınızı garantileyecek şey, gününüzü başarıya götürecek alışkanlıklarla geçirip geçirmediğinizdir.”

Mükemmel olmak istiyorsanız, mükemmel olma alışkanlığını geliştirmeniz gerekir. Yaptığınız şeyi tekrar tekrar yapmaya devam edin. Dilinizle ilgili bir sorunuz olduğunu düşünelim; diyelim ki insanların arkasından konuşuyorsunuz. Onlar hakkında olumlu şeyler söyleme alışkanlığını kazanmalısınız. Ya da tembelliğiniz ya da erteleme alışkanlığınız yüzünden işleri bitirme konusunda sorunlarınız olduğunu düşünelim. İşlerinizi tamamlama alışkanlığını kazanana kadar kendinizi zorlayın. Horace Mann, alışkanlığı bir kabloyla şöyle karşılaştırmaktadır: “Her gün bir tel daha sararız ve bir süre sonra hiç kopmaz hale gelir.”

Temel olarak, alışkanlıklar üç şeyin bileşimidir: İstek, bilgi ve beceri. İstek, yaptığımız şeyi yapma nedenimizdir. Bilgi, ne yapacağımızı bilmektir. Beceri de onu nasıl yaptığımızdır. Birleştiklerinde, alışkanlıklarımızı oluştururlar.



İşlerin Olmasını Sağlayın

Başarı isteğiyle başlayın. Edinmek istediğiniz alışkanlık nedir? Nereden başlayacağınız konusunda bir fikriniz yoksa, eşinizle sorun. Sizi en iyi tanıyan kişi muhtemelen odur.

Sormanız gereken ilk şey, neden o alışkanlığı kazanmanız gerektiğidir. Burada, kazanmanız ya da bırakmanız gereken alışkanlığı ve nedenini yazmanız gerekir. Bir alışkanlıktan yeterince zarar görmüyorsanız bırakmazsınız. İyi bir alışkanlıkta yeterince kazanç görmüyorsanız, edinmeye çalışmazsınız. Peki nasıl alışkanlık edinirsiniz? Size birkaç yöntem önereyim. İlki, *zihinsel tekrardır*. Alışkanlık, düşünmeden yapılan şeydir. Örneğin, gömleğinizin düğmelerini iliklerken yukarıdan mı, yoksa aşağıdan mı başlıyorsunuz? Bu soruya cevap vermek için düşünmem gerek, çünkü alışkanlık olarak yapıyorum.

Şimdi, aynı prensibi kullanarak, hayatınızı kolaylaştıracak alışkanlıklar edinmek istediğinizi düşünelim. Zihninizi büyük bir dağ olarak düşünün. Taşdığınız tutumlar, bir şeyleri yapma ve tepki verme biçiminiz, alışkanlıklarınız, dağdan akan sular gibidir ve zaman içinde geçtikleri yerleri derinleştirmişlerdir. Alışkanlıklar, zihninizdeki derin nehirler gibidir. Bunlar, belli şartlarda son derece doğal olarak yöneldiğiniz kalıplardır. Bu yüzden, kötü alışkanlıklarınız varsa, iyi alışkanlıklar edinmeniz gerekir ve nehir yatağını derinleştirmek için de zihinsel tekrarlara ihtiyaç vardır. Bir süre sonra, suların bu yeni yataklardan aktığını görürsünüz.

Zihinsel tekrarları oluşturmanın en güzel yollarından biri, nasıl davranmanız gerektiği konusunda zihninizde bir resim yaratmaktır. Yaptığınız her şeyde kendinizi bir kazanan olarak görün, kaybeden olarak değil. Örneğin; insanlara nazik davranmak konusunda bir alışkanlık edinmek istediğinizi düşünelim. Sözlerinizin insanları yüceltmesini istiyorsunuz, aşağılamasını değil.

Ancak, tıpkı gömlek düğmelerini iliklemek gibi sizin de düşünmeden insanlar hakkında olumsuz konuştuğunuzu farz ede-

lim. Bunun önüne nasıl geçebilirsiniz? Yanlış hareket ettiğinizde bunu fark etmek için kendinize önceden zihinsel mesajlar verin ve davranışınızı her fark ettiğinizde hemen doğrusunu yapmaya karar verin. Sonra kendinizi kıskırtıldığınız bir ortamda hayal edin ve istediğiniz şekilde davranmak sizin için doğal hale gelene kadar tekrarlayın. Bu tekrar, istediğiniz yeni ve olumlu nehir yatağının zihninizde oluşmasını sağlayacaktır.

Eşim Mary, evdeki ofisimde çalışırken beni rahatsız ederek, beni olumsuz yönde harekete geçiren düğmelerden birine basmış olur. Mary ara sıra herhangi bir konu için benden fikir ister. Bu son derece makul bir şeydir ve son derece kibar bir şekilde yaklaşır, ama o anda çalışıyorumdur ve dikkatimin dağılmasını istemem. Bu yüzden, işimi böldüğünde doğal tepkim öfkelenmektir. Ona düşünceli ve nazik bir şekilde cevap vermek yerine şöyle derim: “Benim zamanım seninkinden daha önemli ve şu anda işimi bölmen beni rahatsız ediyor.” Aslında bu şekilde tepki vermek *istemem*, sadece zihin yapım için yapılması en kolay ve doğal şey budur.

Geçenlerde Mary’ye nasıl karşılık vermem gerektiğini düşündüm. Nazik olmam gerektiğini biliyordum. Bana ihtiyacı olduğunda dikkatimi ona vermem gerektiğini biliyordum. Ayrıca, önemli bir şeye odaklanmışken ona durumumu olumlu, onu yücelten bir dille anlatarak iletişim kurduğunda son derece anlayışlı olduğunu da biliyordum.

Hayatımın bu noktasında, gereken davranış tarzını prova edip doğal bir alışkanlık haline gelene kadar tekrarladığımda ne kadar gelişme kaydettiğimi gördüm. Artık eşim bu düğmeye bastığında duyarsız ve sabırsız bir şekilde tepki vermek yerine genellikle anlayışlı ve nazik davranıyorum.

İyi alışkanlıklar edinmek için ikinci teknik, *pratiktir*. Yeni alışkanlıklar edinmeye çalışırken sık sık başarısız olacağınızı önce-

den kabul etmeli ve hazırlıklı olmalısınız. Ancak, bir alışkanlığı defalarca tekrar ederseniz bir süre sonra istediğiniz alışkanlığı elde edersiniz. Düşün, kalkın ve tekrar deneyin.

Birçok psikolog bize alışkanlıklar konusunda yirmi bir gün yöntemini önerir: Bir şeyi birbirini izleyen yirmi bir gün boyunca yaparsak, alışkanlık haline gelir. Buna William James'in sözlerini de ekleyelim: "Yeni bir alışkanlık hayatınıza yerleşene kadar sıra dışı bir şeyler olmasını beklemeyin. Her tekrar, bir bobin telinin sarılması gibidir; bir tanesi kaydığında, onlarcasını tekrar sarmanız gerekir."

Anahtar, pratiktir. Pratik, pratik, pratik.

Üçüncü bir teknik, geribildirim mekanizması oluşturmaktır. Gelişiminizi bir tablo yardımıyla izleyin. Edinmek istediğiniz yeni alışkanlığı alın ve basit bir tablo oluşturun. Kendinize yirmi bir gün süre verin, başarılı olduğunuz ve olamadığınız zaman, kötü alışkanlığınızı tekrarladığınız ve iyi alışkanlığınızı uygulayabildiğiniz zaman işaretleyin.

Birçok diyetisyenin önerilerinin etkili olmasının nedeni, gerekli olan gözlem mekanizmasını kurmuş olmalarıdır. Size hangi yiyecekleri yemeniz gerektiğini söylerler. Rehberliklerine karşılık hangi yiyecekleri yediğinizi sorarlar. Bu mekanizma, olumlu alışkanlıklar edinmenizi sağlar.

İnanılmaz zorlukları aşır mesleki hayatının kontrolünü eline alarak disiplinli bir model oturtan birini tanıyorum: yakın arkadaşım Bob Safford. Bob, dev Travelers firmasının bir yan kuruluşu Primerica Yatırım Hizmetleri'nin gözde liderlerinden ve yöneticilerinden biridir. Travelers, 115 milyar dolarlık servetiyle IBM, Exxon ya da Sears gibi firmalardan çok daha büyük, 100 yıllık bir kuruluştur.

Primerica Yatırım Hizmetleri'nin büyümesindeki en büyük etkenlerden biri, satış gücünden kaynaklanmaktadır. Bob Saf-

ford, ilk günlerden beri satış güçlerinde bir anahtar oyuncu olmuştur. Bob'ın bölümü satışların yüzde 15'lik bölümünü gerçekleştirmiş ve Primerica Yatırım Hizmetleri'ne 300 milyon dolar kazandırmıştır. Tam ve yarım gün çalışan yirmi bin kişilik bir orduları vardır. Anlaşılacağı gibi, Bob finansal anlamda başarılıdır; birkaç kez milyoner oldu, muhteşem bir tarihi evde yaşıyor (bir zamanlar o evde George Washington oturuyordu) ve kendisine ait iki tane özel uçağı var. Primerica Yatırım Hizmetleri'ne girmeden önce, doğrudan satış yöntemiyle çalışan büyük bir sigorta şirketinin şef operasyon amiri ve New York borsası yönetim kurulu üyesiydi. Bundan önce, yirmi yedi yaşındayken, tanınmış ve saygın bir sigorta firması olan Alexander Hamilton Sigorta Şirketi'nin kurucularındandı.

Bob'ın aynı zamanda çok başarılı bir özel ve aile yaşamı vardı. Kanserden ölen ilk eşi Pat'le tanışma fırsatım olmuştu; Bob'la birlikte yetenekli dört çocuk yetiştirdiler (şimdi üçü Bob'a işlerinde yardım ediyor). Ayrıca Bob'ın ikinci eşi Barbara ile yaptığı düğününe de katılma ayrıcalığına eriştim. Çok güzel bir ilişkileri var ve Bob'ın işi yoluyla etkilediğı on binlerce insan gibi çocukları ile torunları üzerindeki etkileri inanılmaz.

Peki Bob Safford bugün bulunduğu bu yere nasıl ulaştı?

Bob, bir barın üst katındaki küçük bir dairede annesiyle birlikte büyüdü. Güvenebileceğı bir parasal gücü ya da örnek alabileceğı bir baba modeli yoktu. O çok küçükken anne-babası boşanmışlardı ve o da evin erkeğı konumuna gelmiş, kız kardeşine bakmıştı.

Bob kısa boyluydu. Donanma'da yarbay olduğunda bile bu özelliğı yüzünden ona tüy siklet deniyordu. Çocuk yaşlarında duygusal çantası dolmaya başlamıştı. Üçüncü sınıfa geldiğinde, sekizinci okulunda okuyordu.

Kolej için para biriktirmek üzere, Bob kapı kapı dolaşarak

gazete sattı. Kolej yıllarında ise öğrenci yurtlarının pencerelerini yıkadığından önemli futbol maçlarını hep kaçırmıştı. Koleji bitirebilmek için günün hemen her saati çalışmak zorundaydı. Çok az parası vardı ve nadiren yeni giysileri oluyordu. Ama Bob Safford'un bir hayali vardı.

Bob, ergenlik yıllarındayken hayatının akışını değiştiren çok sayıda aktarımla karşılaştığını söyler. Bunların ilklerinden biri, başarılı motivasyoncu Andrew Carnegie'nin bir sözüydü: "Kişinin elde edebileceği bütün zenginlikler ve maddi şeyler, kişinin aradığı şeyle ilgili hayalinde taşıdığı net ve belirgin resme dayanır." İkinci aksiyom, endüstri devi Henry Ford'a aitti: "Bir kuruştan fazlasını kazanmak için zengin olmak isteyen birine acıırım. Öncelikle başının çaresine bakmak zorunda olduğunu hissettiği için aradığı zenginliğin değerini düşürecektir."

Andrew Carnegie'nin sözüne karşılık olarak Bob hevesle şöyle dedi: "Hedefim, otuz beş yaşıma geldiğimde bir milyoner olmak." Ama ikincisi, Henry Ford'un tavsiyesi daha zordu: "Ne yapacağımı bilmiyordum," diyor, "Andrew Carnegie'nin şu sözüyle karşılaşana kadar da bilemedim: 'Kişinin dünyada bulunduğu yer, kişinin başkalarıyla ilgili zihinsel tutumuna ek olarak sunduğu hizmetin miktarına ve kalitesine bağlıdır.'"

"Başarının *benim* kontrolümde olduğunu ancak o zaman anladım," diyor Bob, "çünkü sunduğum hizmetin miktarı, aldığım randevuların ve yaptığım satış aramalarının sayısı demekti. Hizmetin kalitesi ise ne kadar iyi *olduğumdu*. Ve zihinsel tutum da yine *benim* kontrolüm altındaydı."

O noktadan sonra Bob hayatını başarıya ulaşmaya adanmıştı. Bu nasıl yapacağını ve başarının kendi elinde olduğunu biliyordu.

Bob, Cornell Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra, hemen zengin olabileceğini ve yararlı beceriler edinebileceğini düşündüğü için doğrudan pazarlama işine girdi. Mutfak malzeme-

leri satmaya başladı. Patronu onu en zor yerlere gönderdi ve Bob böylece kendini ve sattığı şeyleri tekrar tekrar tanıtmak gibi rahatsızlık verici alışkanlıkları kazandı. Bundan hiç hoşlanmadı. Yapmak istemedi. Ama yüreğine dokunan başka bir sözle karşılaştı: “En çok korktuğun şeyleri yaparsan, korkundan kurtulman kesindir.” Deneyim alışkanlık haline geldi. Ve bu deneyim, hayatı boyunca karşılaştığı birçok büyük zorluğun bile üstesinden gelmesini sağlayacak kararlılığı ve soğukkanlılığı kazandırdı ona.

Bob Safford’un zengin olma tutkusu devam etti. Ama yıllar geçtikçe, hayatını dengede tutmaya daha çok odaklanmayı öğrendi. Bugün Bob geri dönüp gerek güzel gerekse kötü anlarına baktığında, sahip olduğu şeylerle elinden gelenin en iyisini yaptığını biliyor. Ve bütün kaynaklarını hâlâ olumlu, anlamlı alanlarda gerçek başarılar kazanmak için önüne daha büyük hedefler koymaya devam ediyor.

Şartlarınıza bağlı olmaksızın, gerçek başarı Bob’inkilere benzeyen tutumları ve alışkanlıkları kazanmanıza bağlıdır.

Bu bölümü hayatlarının son haftalarını aynı ortamda geçirmek zorunda olan iki hasta adamın hikâyesiyle kapamak istiyorum. Biri sorumluluğunu alıyor ve ölürken bile zafer kazanıyordu. Diğeri ise son günlerinin sorumluluğunu almıyor ve kendini bir kurban olarak görüyordu.

Büyük bir hastanenin küçük bir odasında, ölümcül hastalığın pençesinde kıvranan iki adam vardı. Ancak ikisini alacak kadar, oldukça küçük bir odaydı. İki yatak, iki konsol, bir kapı ve dış dünyaya açılan tek bir penceresi vardı.

Adamlardan birinin tedavinin bir parçası olarak (ciğerlerindeki sıvının süzülmesi için) günde bir saat oturmasına izin veriliyordu ve yatağı pencere kenarındaydı.

Diğer adam bütün gününü sırt üstü yatarak geçirmek zo-

rundaydı ve ikisinin de sessiz durması gerekiyordu. Kendi başlarına böyle küçük bir odada olmalarının, böyle bir mahremiyete ve sükûnete sahip olmalarının nedeni de buydu; etraflarında gürültü patırtı olmaması gerekiyordu.

Ama elbette, içinde bulundukları durumun en kötü yönlerinden biri, neredeyse hiçbir şeye izin verilmiyor olmasıydı: Okumak, radyo, televizyon seyretmek yoktu; orada öylece, hareketsiz yatmaları gerekiyordu.

Saatlerce konuşuyorlardı; birbirlerine eşlerini, çocuklarını, evlerini, işlerini, hobilerini, çocukluklarını, savaşta neler yaptıklarını, tatillerde nerelere gittiklerini anlatıp duruyorlardı... hemen her şeyi. Her öğleden sonra pencere kenarında yatan adamın oturmasına izin verildiğinde, adam bütün bir saat boyunca dışarıda gördüğü şeyleri anlatıyordu. O saatlerde diğer adam da yaşamla birleştiğini hissediyordu.

Adamın anlattıklarına göre pencere bir parka bakıyordu. İçinde kuğuların ve ördeklerin yüzdüğü, etrafında çocukların gülüşerek oynadığı, onlara ekmek attığı, suda oyuncak teknelerini yüzdürdüğü bir göl vardı. Genç aşıklar el ele ağaçların altında, rengârenk çiçeklerin, yeşil çimenlerin arasında yürüyor, insanlar futbol oynuyor, güneşleniyordu. Parkın hemen arkasında, görkemli ağaçların arkasında şehrin muhteşem görüntüsü yükseliyordu.

Yatmak zorunda olan adam, her dakikasından zevk alarak dinliyordu bir çocuğun nasıl göle düştüğünü, yazlık giysileri içindeki genç kızların güzelliğini, bir delikanlının köpeğiyle oynayışını. Pencere kenarındaki adam öyle bir anlatıyordu ki, diğeri sanki kendi gözleriyle görüyormuş, hatta aralarına karıştırmış gibi hissediyordu kendini.

Bir öğleden sonra, benzer bir süreç tekrarlanırken aklına şöyle bir fikir geldi: Neden pencere kenarındaki adam bütün

bu zevklere tek başına sahip oldu? Neden bu şansı kendi eline almıyordu?

Utandı ve böyle düşünmemeye çalıştı ama ne kadar çok uğraşırsa, düşünce o kadar yerleşiyordu. Bir şey yapmalıydı!

Birkaç gün içinde kesin bir karara vardı. Pencere kenarında o yatmalıydı. Düşüncelerine öylesine daldı ki, uyuyamıyordu. Hastalığı daha da kötüleşmişti. Nedenini ise doktorlar anlayamıyordu.

Bir gece karanlıkta tavana bakarken, diğer adam öksürüp tıksırarak aniden uyandı. Ciğerlerindeki sıvı iyice birikmişti. Öksürüklere boğulmuş ve paniğe kapılmış bir halde hemşireyi çağırmak için el yordamıyla düğmeyi ararken diğer adam hiçbir şey yapmadan onu izliyordu.

Öksürükler tekrar tekrar karanlığı deldikten sonra azaldı, durdu ve ardından nefes sesleri kesildi. Diğer adam hâlâ tavana bakmaya devam ediyordu.

Sabah hemşire ellerini yüzlerini yıkamaları için su getirdiğinde diğer adamı ölü buldu. Cesedini sessizce, sakince götürdüler.

Her şey sakinleştiğinde, adam pencere tarafındaki yatağa taşınmasının mümkün olup olmadığını sordu. Onu diğer yatağa aktardılar, yerleştirdiler, iyice rahat ettirdiler ve sessizliğin içinde yalnız başına bırakıp çıktılar.

Odadakiler çıkar çıkmaz, adam büyük acılara katlanarak ve büyük bir gayret göstererek dirseğinin üzerinde doğrulup pencereden dışarı baktı.

Sadece dümdüz bir duvar vardı!

Hayat ve başarı, olmasını istediğiniz şekildedir. Diğer insanların değil, sizin gördüğünüz şeydir. Başka birinin ne başardığına, neye ulaştığına ya da neyi elde ettiğine bağlı değil, sizin neye

ulaştığınıza bağlıdır. Şimdi durun ve çok geç olmadan önce kendili gözünüzdeki imajınızı gözden geçirin.

Eylem Adımları

1. Kendinizi nasıl görüyorsunuz; bir kurban mı, yoksa kazanan olarak mı? Çaresiz olduğunuzu, kapana kısıldığınızı mı, yoksa doğru kararları verebileceğinizi, düşüncelerinizi ve tutumlarınızı kontrol edebileceğinizi mi düşünüyorsunuz? Nasıl? Bazı örneklerle tanımlayın.
2. Hayatınızda en disiplinli olduğunuz alanlar hangileridir? Hangi alanlarda disiplin eksikliğiniz var? Her birini birer örnekle yazın.
3. Sıkı çalışmayla düzeltebileceğiniz, geliştirebileceğiniz bir yönünüzü yazın. Bu alanda nasıl değişmek isterdiniz?
4. Bu bölümde vurguladığım gibi, genellikle yaptığımız şeyleri kötü alışkanlıklarımız yüzünden yaparız. Sizi gerçek başarıdan geri tutan kötü alışkanlıklarınız nelerdir? Bir liste yapın. Şimdi en güçlü olanı işaretleyin. Kontrolü ele alma prensibini kullanarak bu alışkanlığı nasıl değiştirebilirsiniz?

Bölüm 2

Kişisel Önem Kazanın

Gördüğünüz Kişi Sizsiniz



*Ortalama bir insan mezara girdiğinde, müziği hâlâ içinde-
dir.*

—*Oliver Wendell Holmes*

İyi bir çocuktur. Ailesi dürüst, çalışkan, Kuzeybatı'daki bir kasaba-
bada yaşayan orta sınıf Amerikalılar idi. Ama dışarıda yanlış in-
sanlarla birlikteydi. Arkadaşları sert çocuklardı. Kendini pek fazla
sevmiyordu ve bu yüzden hayatının hemen her alanında zayıftı.
Ailesiyle sorunları vardı. Okul hayatında D ve bazen C'den başka
not almadı. Görünüşünü sevmiyordu; kısa boylu ve şişmandı. Kü-
çük yaşlarından itibaren ona “Jöle Göbek” adını takmışlardı.

Yaşı büyüdükçe başı daha sık derde girmeye başladı. On bir
yaşındayken çalmaya başladı ve çek bozdurmaya çalışırken yaka-
landı. Hayatının kesinlikle ters gittiği belliydi. Ailesi ve öğret-
menleri onunla ne yapacaklarını bilemiyorlardı. İyi bir evi vardı
ve ailesi onun için elinden gelen her şeyi yapmıştı. Ama hayatını
hâlâ sevmiyordu. Her şeye, herkese karşı öfkeliydi ve herkesin
bunu bilmesini sağlıyordu.

Ancak, on üç yaşındayken kendisinin ruhsal bir deneyim ola-
rak tanımladığı bir şey yaşadı. Genç bir profesyonel, ona bir
amaç ve umut vermek için ilgilendi. Çocuk değişmeye başladı.
Bir sömestr bitmeden notları D'den A'ya yükseldi. Yedinci sınıf-
tayken yaptığı gibi kavga etmek yerine, sekizinci sınıfta öğrenci

kolu başkanlığına seçildi. İnsanlar artık onu gerçekten seviyordu! Tutumu öfke ve acılardan üretkenliğe odaklanmıştı. Hayatının hemen her önemli alanında büyük değişimler başarmıştı. Kilo veriyordu. Sanki bedenindeki ve beynindeki bütün hücreler bir gecede değişmiş gibiydi; tıpkı bir tırtılın kelebeğe dönüşmesi gibi. Bu gerçek bir mucizeydi!

Bu genç adam yüksek dereceler kazanarak liseyi, üniversiteyi bitirdi, yüksek lisans ve doktora yaptı! Yirmi dokuz yaşındayken doktorasını aldı ve bir üniversitenin başına getirildi. Otuzlu yaşlarının sonlarında dünya çapında iki organizasyonun yönetim kurulu üyesi ve başkanı olarak hizmet verdi.

Bu dostumuza ne olmuştu? Çok önemli bir gerçeği anlamıştı; kendine ait bir kaderi olduğunu.

Bu hikâyeyi çok iyi biliyorum, çünkü o çocuk bendim, Ron Jenson. Harika bir evde, harika bir anne-babayla büyüdüm. Ve küçük yaşlarımdan itibaren sorunlarım vardı. Ama kişi olarak bir değerim olduğu konusunda derin bir kişisel deneyim ve anlayış, bütün hayatımı değiştirdi. Yaşayacak bir kaderim olduğunu anladım ve onu izlemeye başladım.

Bunun zekâyla bir ilgisi yoktu. Bulduğum asıl şey, içimdeki potansiyeldi.

Kendime ait bir kaderim olduğunu anladığımda, önemli bir şey başarabileceğime de inanmıştım. Bir fark yaratabilir, dünyanın değişmesine yardımcı olabilirdim. Size söz etmek istediğim ikinci prensip budur; hayatınızda nasıl kişisel değer kazanabilirsiniz?

Kendimi öfkeli bir serseri gibi görürken, bütün olabileceğim şey oymuş gibi davranıyordum. Ama gerçek potansiyelimi gördükten sonra, bir fark yaratabilecek, kişisel yetenekleri ve becerilerinin yanı sıra değiştirilebilecek zayıf yanları olan biri gibi yaşamaya başladım. Bunu siz de yapabilirsiniz.

Kendi gözünüzdeki imajınızın oluşmasında etkili olan şeyler

nelerdir? Bir arkadaş mı, bir iş mi, olumlu bir deneyim mi, bir başarısızlık mı, bir ebeveyn mi? Şu genç adamın hikâyesinin düşünün:

Ben on yaşımdayken, babam 1929 model bir Ford A aldı, onu fabrikadan ilk çıktığı günkü haline getirmek istiyordu. Evimizin karşısındaki garajı kiralayarak akşamlarını ve hafta sonlarını projesi üzerinde çalışarak geçirdi. Saatler boyunca oturup babamın çalışmasını izlediğimi, ihtiyacı olduğunda aletleri vererek kendisine yardım ettiğimi ve bu şekilde babamla birlikte önemli bir projede yer aldığım için kendimi değerli hissettiğimi hatırlıyorum. Aylar geçerken her bir adım tamamlanıp arabanın son hali belirmeye başladığında ailede herkes heyecanlıydı.

Sonunda, bir gece işimiz bitti. Babam ödülünü boyacıdan alıp garaja getirdi. Yeni, taze siyah boya, sarı jant kapakları ve arabanın silüetini çizer gibi uzanan elle çekilmiş sarı çizgilerle kontrast yaparak pırıl pırıl parlıyordu. Geriye kalan tek şey, beyaz kumaş tavanı yerine yerleştirmekti.

Tek oğlunun finalde başrol oynamasına karar veren babam, kendisi bir anahtarla içeriden somunu tutarken benim tornavidayla vidayı sıkıştırmamı istedi. Tavan yerine yerleştirildiğinde, proje tamamlanmış olacak ve hepimiz ailemizin başyapıtının etrafında dolaşıp hayranlıkla bakabilecektik. “Dikkatli ol,” dedi babam, “boyayı çizmeni istemiyorum.”

Tornavidayı vidanın yarığına dikkatle yerleştirdim ve iki elimle tutarken babam içeriden somunu çevirmeye başladı. Ama tornavida aniden kaydı ve arabanın kapısının siyah boyası üzerinde beş santimlik bir “vadi” açtı. (Bu satırları yazarken o çizdiği hâlâ görebiliyorum!) Karnımda ani bir sızı hissettim. Babam hemen arabadan fırladı ve çizdiği görür görmez bağırmaya, çığlıklar atmaya, aletleri etrafa fırlatmaya

başladı. Annem oraya yardımımıza koştuğunda ne kadar rahatladığımı hatırlıyorum.

Bu, kişinin özdeğerinin sağlam kalmasını gerektiren anlardan biriydi. İliklerime kadar titremiştim. Babama yardım etmeyi isteyerek olumlu bir etki bırakmak için uğraşmış ama sonunda şu mesajı almıştım: “Seni lanet olasıca salak! Yaptığın şeye bak! Hiçbir şeyi doğru yapamazsın ki sen!”

Belki sizin deneyiminiz belleğinizde bu adamınki kadar canlı kalmamıştır. Ama eminim sizin hayatınızda da kendinizi algılayış tarzınızı etkileyen ve hatta biçimlendiren bu tür olaylar vardır. Deneyimleriniz olumsuzsa, sonuçlar da muhtemelen öyle olacaktır. Ama yaşadığınız şeyler olumlu ve geliştiriciyse, kendi gözünüzdeki imajınız üzerinde de olumlu bir etki yapacaktır.

Yıllar önce, bir öğretmen Harlem’in en kötü bölgesinde, erkek çocuklardan oluşan en zorlu sınıfa düşmüştü. Bir gün çocukların IQ derecelerinin yazılı olduğu bir liste gördü ve inanamadı. Bu çocukların hemen hepsi neredeyse dahiydi! Bunun üzerine, onlara o şekilde davranmaya başladı; inanılmaz potansiyellere sahip, son derece zeki, yetenekli bireyler olarak. Hikâyenin sonunu siz de tahmin edersiniz, değil mi? Liseden mezun olup hayatları boyunca büyük başarılarla imza atarak onun haklı olduğunu daima kanıtladılar.

Şimdi asıl bomba: Öğretmenin gördüğü şey aslında çocukların IQ listesi değildi. Kâğıdı yanlış okumuştı; gördüğü şeyler aslında çocukların dolap numaralarıydı! Ama bu rakamları onların IQ puanları sanıp buna göre davrandığında, çocukların hayatlarını da belirgin biçimde değiştirmişti. Ve bu şekilde karşılık vermelerinin nedeni, kendilerinin de yüksek potansiyelli zeki insanlar olduklarına inandırılmış olmalarıydı.

‘Kendimizi önemli, değerli bir birey olarak görür ya da bizim akıllı olduğumuzu düşünen başka birine inanırsak öyleymişiz gi-

bi hareket ederiz. Siz gördüğünüz kişiden başkası değilsiniz. Bu, tamamen kendinizi nasıl gördüğünüze bağlıdır.

Rusya’da yakın zamanda yapılmış olan bir araştırmayı düşünün. Ulusal bir psikologlar derneği tarafından yeni gençlik çağındaki kızlara meslek tercihlerini yazmaları söylenmişti. Kızların yüzde 70’inden fazlası fahişelik demişti. Şimdi, bu sonuçların ahlaki boyutlarından ziyade başka bir şeyi göstermek istiyorum. Rusya’daki genç kızlar arasında fahişeliğin bu kadar popüler hale gelmesinin nedeni, bedenin herhangi bir pragmatik nedenle kullanılabilecek bir et yığını olarak görüldüğü bir ortamda büyümüş olmalarıdır. Hiçbir Tanrı ya da başka bir harici güç olmadığı için, bu insanlar da ruhları olmadığını düşünmektedirler. Buna ek olarak Batı dünyasından gelen maddiyatçılık, çabuk tatmin ve seks de düşünülürse, kızların fahişeliği seçmesine şaşmamak gerekir, çünkü bu meslek en çabuk ve çok para kazanmanın en iyi yollarından biridir.

Kendiniz hakkındaki düşünceleriniz, ne olacağınızı gösterir.

Kişisel önem kazanmak için iki ifadeyi kesin olarak hazmetmeniz gerekir: 1) Siz önemlisiniz. 2) zayıflıklarınızla başa çıkmalısınız.

Siz Önemlisiniz

Oliver Wendell Holmes şöyle der: “Amerika’daki en büyük trajedi, bu başlı başına bir trajedi olsa bile yine de doğal kaynakların ziyan edilmesi değildir. En büyük trajedi, insan kaynaklarının ziyan edilmesidir. Ortalama bir insan mezara girdiğinde, müziği hâlâ içindedir.”

Peki ya siz? Bugün ölecek olsaydınız, şarkınız hâlâ söylenmemiş mi olurdu? Hayatınızın enstrümanları, yetenekleriniz, becerileriniz, ilişkileriniz ve kaynaklarınız güzel bir müzikte ahenkle

birleşiyor mu, yoksa sessizler mi? Gerçek kişiliğiniz geride duran mı yoksa?

1. Siz Özelsiniz

Öneminizi kabul etmek için, *özel ve eşsiz olduğunuzu görmemiz gerekir*. Belki bütün hayatınız boyunca aileniz tarafından özel olarak tanınmışsınızdır ve bu yüzden şimdi bu sözün yüzeysel bir iltifat olduğunu düşünüyorsunuzdur. Ama inansanız iyi olur, çünkü kesinlikle doğru. Siz olabilecek tek kişi yine sizsiniz ve ne kadar görünür, ne kadar popüler, ne kadar zengin olduğunuza, ne gibi bir geçmişe sahip olduğunuza bağlı olmaksızın siz özelsiniz. Şu sözünü duymuşsunuzdur: “Tanrı çöp yaratmaz!” Bu doğru. Siz çöp değilsiniz. Kendi etki alanınıza göre dünyada bir etki yaratmak üzere yaratıldınız.

Ayrıca geçmişinizle, bağlantılarınızla ve kişiliğinizle de tekisiniz. Bu yüzden, bu hayatta sadece sizin yapabileceğiniz şeyler var. Bu, bütün varlığınıza birleşmeniz gereken bir gerçekliktir!

Kendi özelliklerinizle birleşmeniz ne kadar önemli olduğunu bir an için düşünün. Bütün sosyal ve fiziksel kazançları ötesinde, dünya üzerinde yaratacağınız etkiyi düşünmelisiniz. Geçmiş düzinelerce yılın en büyük ekonomik güçleri bugün hızla etkisini kaybetmektedir. Peter Drucker’ın dediği gibi: “Bugün zenginliği yaratan şey *bilgidir*. Öncelikli amacımız, bilgiyi üretken kılmak olmalıdır.” Bu ifadenin iş dünyasındaki yeni yönetim ve liderlik biçimlerinde uygulamaları, yeni tip işçiler de dahil olmak üzere ortaya çıkmakta ve yayılmaktadır.

Liderlik alanında Drucker şöyle demektedir: “Bir gün iş hayatındaki liderlik, bir senfoni orkestrasındaki gibi olacaktır. Bir tek şef (işletmeci) vardır ve diğer üyelerle arasında hiçbir ara birim yoktur. Bilgi temelli organizasyonlar da böyle olacaktır.”

Sadece liderliğin tarzı değişmeyecek, işçinin tarzı da değişecek-

tır. Drucker şunu söylemektedir: “Her işçi, ya da müzisyen, yüksek derecede bir uzman olacaktır. Bir takım olarak, ortak bir hedefe yönelik çalışacaklardır. Her bir işçi, tıpkı bir tubacı ya da flütçü gibi kendi müziğini yapabilir ama ancak bütün orkestra bir araya geldiğinde senfoni ortaya çıkar. Her birey rolünü diğerlerine uygun olarak koordine edeceği için organizasyon uyumlu olacaktır.”

2. Bir Fark Yaratabilirsiniz

Öneminizi takdir etmek için, *bir fark yaratabileceğinizi* anlamanız gerekir.

Boring, Oregon’da yerel barlarda çıplak dans etmeye izin verecek bir kanunun çıkmasından endişelenen bir hanım tanıyorum. Asıl doğasında son derece mahcup ve sessiz olan bu anne, konu Belediye Başkanlığı’nda tartışılacağı bir gece toplantıya katılması gerektiğini hissetti.

Görüşme sona erdiğinde, oylar tam olarak eşit kalmış, bir oy henüz belirtilmemiştir. Anne ayağa kalktı ve şöyle dedi: “Ben güzel konuşmayı beceremem. Toplum karşısında konuşmaya alışkın değilim ama size kendi deneyimimi anlatmak zorundayım. Kızım bir akşam arkadaşlarıyla dışarıdaydı ve çıplak dans edilen bu barlardan birine gitmişlerdi. Orada tacize uğramıştı ve aldığı fiziksel ve duygusal yaralar çok derindi.” Sonra kalktığı gibi yine sessiz biçimde oturdu.

Sonunda, çekimser oy kullanan bir hanım ayağa kalktı ve komiteye seslendi: “Beyler, konuyu mantıklı bir şekilde dile getirdiniz. Ama bu hanımın söz ettiği ahlaki değerlere değinmediniz. Bu yüzden bu bölgede çıplak dansa karşı oy kullanacağım.”

Farkı sıradan bir insan yaratmıştı. Nedeni ne olursa olsun, bu anne inandığı şeyi savunmuş ve bir fark yaratmıştı.

Sizin ne tür tutkularınız var? Bir şeyler yapmak ve bir fark yaratmak için sizi ateşleyecek şey nedir?

3. Kaderinizi İzlemelisiniz

Tek bir kişinin fark yaratabileceğini anladığınızda ve kabul ettiğinizde, *kaderinizi izlemeniz gerektiğine de inanmalısınız*. Bu dünyaya belli bir nedenle geldiniz. Ve olmanız gereken şey olacaksanız, kendinizi azamileştirerek bu dünyaya gelme nedeninizi yerine getirecekseniz kaderinizi izlemelisiniz. Bu seçime dayanan bir şey değildir. Bunu yapmazsanız, hayatınız boyunca eşlikçileriniz mutsuzluk ve başarısızlık duygusu olacaktır.

Bu kitabı yazmamın en önemli nedenlerinden biri, dünyadaki bütün erkek ve kadınların kendi kaderleri olduğuna inanmaya başlamalarını sağlamaktır. Ben kendi hayatımda kaderimle oldukça uzun süre boğuştum. Beş farklı kariyer izledim ve hepsinden de zevk aldım. Ama yaşım ilerledikçe, kaderimi izlemek konusunda giderek daha hassas oldum.

Bu yüzden, yapmam ve yapmamam gerekenlerle uğraşmaya başladım. Bu mücadele beni dört güçlü yanıma üzerinde çalışmaya yöneltti: İfade, yaratım, iletişim ve kaynaklarla insanları birleştirmek. Buna ek olarak, hayatıma kutsal bir gözle baktım ve kendi başarılarımı, özel ve mesleki ilişkilerimi, giriştiğim işleri açıklamak ve tanımlamak yanında modellemem gerektiğini de gördüm.

İki önemli alanda kaderinizi tanımlamaya ve izlemeye başlayabilirsiniz: *eşsizliğiniz* (size ait yetenekler, beceriler, fırsatlar, endişeler, tutkular vs) ve KENDİ dünyanızdaki *güçlü ihtiyaçlar*. Bu alanları ne kadar iyi anlarsanız, kaderinizi o kadar iyi ve net tanımlarsınız.

Bu güçlü ihtiyaçlar, kim olduğunuzu (kendi gelişim ve büyüme ihtiyacınız) ve ne yapabileceğinizi (hayatınızın bütün önemli alanlarında) tanımlar.

Temel olarak bütün bunlar, olabileceğinizin EN İYİSİ olmaktadır.

Ve yine bütün bunlar, benim kaderimi izlememin bir parçasıdır. Sizden yapmanızın istediğim şey de bu!

Zayıf Noktalarınızla Başa Çıkmalısınız

Önem kazanmak için, genellikle aldırmamayı tercih ettiğimiz zayıf yanlarımızla da ilgilenmemiz gerekir. Hepimizin zayıf yanları vardır; çabuk öfkelenmek, sabırsızlık ya da dedikodu gibi. Yaygın kanının aksine, zayıf yanlarımızı gizlemek ya da halının altına süpürmek hiç de etkili bir yöntem değildir. Yine yaygın inancın aksine, bu zayıf yanların değişmesi hiç de zor değildir. Hatta şu üç adımı izlerseniz, zayıf yanlarınızdan fayda bile sağlayabilirsiniz:

1. Zayıf Yanlarınızı İtiraf Edin

Zayıf yanlarınızı kendinize, başkalarına ve Tanrı'ya (kendi tanıdığınız biçimiyle) itiraf edin. Onları itiraf etmeyi öğrenin. İnkâr etmek, sorunu daha da büyütecektir.

Hemen herkes, adına “kutu” dediğim yetişkinlik anlayışını taşır. Sosyal açıdan kabul edilir bir “kutuya” göre hareket edersek, kabul edileceğimizi, saygınlığımızın artacağını, pozisyonumuzun yükseleceğini düşünürüz. Hepimizin, kabul edilir ve edilmez giyim ve davranış biçimlerini tanımlayan denklerimiz vardır. Bu sınırlar biri bir kutu içine sokar. Kendimizi bu kutuyla değerlendirdiğimizde, odağımız harici yaşam tarzlarına döner, kendi içsel gelişimimize değil. Sonuç olarak da, zayıf yanlarımızı görmeyi, hatta farkında olmayı bırakırız.

Bir defasında, başı endişeleriyle dertte olan bir dostumla oturduğumu hatırlıyorum. “En büyük sorunun nedir?” diye sormuştum. O da, “Para,” dedi.

Ona baktım ve güldüm. “Dalga mı geçiyorsun?” dedim.

“Hayır. Neden böyle dedin?”

“Bana göre senin en büyük sorunun para değil.”

“Peki benim en büyük sorunum neymiş?”

“Endişe!”

Yüzü sarardı. Bu adam, endişenin kabul edilir olmadığını düşünen bir grup insanla çalışıyordu. Bu yüzden oldukça heyecanlı bir şekilde şöyle dedi: “Endişe mi? Ben endişelenmiyorum! Yanılıyorsun! Yanılıyor olmalısın!”

“Herkes senin endişelendiğini biliyor,” dedim. “Karın bunu biliyor. Ben biliyorum. Seninle beş dakika aynı yerde kalan herkes bunu anlıyor. Miden bile bunun farkında, baksana, ülserin var. Elbette endişeleniyorsun! İhtiyacın olan tek şey, bunun normal bir şey olduğunu duymak: Evet, endişelenmek *normal* bir şeydir. Endişelendiğin için kötü bir insan olmazsın. Sadece endişelenmen gerekmediğini anlayamıyorsun.”

Bazen sabırsız olmak normaldir. Bazen söylemememiz gereken şeyler söylediğimizde normaldir. Kusurlarla örülmüş olmaktan hoşlanmıyorum. Ama *herkesin bir şeyle başının dertte olduğunu* anlıyorum ve bunu itiraf etmek normaldir. Aslında, gelişmenin ve büyümenin ilk prensibi şudur: “Çaresizim. Gerçekten zayıfım ve yardıma ihtiyacım var.”

Hepimiz kandırma konusunda uzman sayılırız. Gerçekte olmadığımız biri gibi davranmaya çalışırız ve hayatımızı bir oyuna çeviririz. Paul Tournier şöyle der: “Hepimiz gerçek kişiliklerimizi bir bariyer ardında gizler ve sadece parmaklıkların arasından görünmesine izin veririz. Sadece belli yönlerimizi sergileriz. Diğerlerini ise büyük bir dikkatle saklarız.”

Yıllar önce yazılan *Why Am I Afraid to Tell You Who I Am?* (Kim Olduğumu Sana Söylemekten Neden Korkuyorum?) adlı kitap çok popüler olmuştu. Tema, insanların gerçek kişiliklerini gizlemeye çalıştıkları, çünkü gerçeği gördüklerinde arkadaşlarının ve sevdiklerinin onları sevmeyeceklerinden korkmalarıydı. Aslında, insanlar düşünceleri, tutumları, davranışları ve kırılganlıkları da dahil olmak üzere gerçek özlerinin başkaları tarafından anlaşılması durumunda dışlanacaklarından korkarlar. Bu yüzden, yazarın da de-

diği gibi, insanlar gerçek kişiliklerini saklamaya çalışırlar.

Ama bu insanların kırılğanlığa karşı çok farklı tepki verdiklerini gözlemledim. Bir topluluk önünde konuştuğumda, sık sık kendi zayıflıklarından söz ederim. Bir dizi örnek gösteririm ve bunları onlarla paylaşmaktan mutluluk duyarım. Tepki asla şu değildir: “Oh, Jenson, düşündüğümden daha berbatmışsın!” Tam aksine, insanlar şöyle derler: “Oh, teşekkürler! Zorlandığım konuda tek başıma olmadığımı öğrenmekten mutluluk duydum.” Bana karşı saygıları azalmaz. Tam aksine, zayıflıklarımı itiraf etmekten çekinmediğim için daha çok saygı duyarlar. Hepimiz sorunlarımız olduğunu biliyoruz. Sadece onları itiraf edemeyecek kadar utangacız.

Burada bir noktaya dikkatinizi çekmek istiyorum. En derin, en karanlık sırlarınızı herkese söyleyin demiyorum. Bunu yapmak hiç de akıllıca ve yerinde olmaz. Ancak, gerçek ihtiyaçların birkaç gerçek sırdaşla paylaşılması da çok yararlıdır. Görüş ve destek aramak olumlu bir yaklaşımdır.

Dahası, başarısız olduğunuzda itiraf edebilecek bir ruha sahip olmak sizi çekici kılar. Gelişmek konusunda sizi serbest bırakmakla kalmaz, başkalarının da gelişmesine yardımcı olabileceğiniz şekilde açıklık kazanmanızı sağlar. Bir parça şeffaflığın önemini vurgularken kastettiğim şey bu. İnsanların hayata ve başarı kavramına karşı katı, harici “performans” yaklaşımlarını değiştirmek ve hatalar yaparak, zayıflıklarını olumlu yönde dizginleyerek gelişmenin kendisini gerçek başarı olarak görmelerine yardımcı olmak istiyorum.

Kendinizi açın. Bazı şeyleri henüz beceremediğinizi kendinize itiraf etmekten çekinmeyin!

İşte bu konuda önemli bir söz: Zayıf noktalarınızı düzenli olarak geliştirmeye çalışırken, bir tür uzlaşma veya tazmin ihtiyacı duyabilirsiniz. Diğer bir deyişle, doğru yapılması gereken

bir şeyi yanlış yaptığınızı ya da düzeltilmesi, beslenmesi gereken bir ilişkiniz olduğunu görebilirsiniz.

Yanlışları en çabuk şekilde düzeltmeye çalışmanızı öneririm. Geçmişte bir şey çaldıysanız, ödeyin. Bozulmuş bir ilişkinizde size düşen bir sorumluluk payı varsa, hakkını verin.

“Ama, ama, ama...” dediğinizi duyar gibiyim, “bunu yaparsam aşağılanırım, mahcup olurum. Vergi kaçırmak gibi yasadışı şeyler yaptım. Ceza ödemek zorunda kalırım. Yani beni daha da yanlış gösterecek bir şey yapmak için hatamı mı itiraf edeyim? Bu hiç de mantıklı görünmüyor.”

Size cevabım şu: Evet, haklısınız! Bütün bunlar olabilir, mümkün. Ama sonucu kontrol edemeseniz bile, davranışlarınızı ve kararlarınızı kontrol edebilirsiniz. Önemli biri olmak için yapmanız gereken şeyler, zayıf yanlarınızı geliştirmeye ve mükemmelliğe ulaşmaya çalışmakla ilgilidir.

Bu kitap boyunca hayatımızda yapmamız gereken şeylerin *köklere* odaklanmak olduğunu söylüyorum. Diğer bir deyişle, hayatlarımızı *doğru prensiplerin* ışığında yaşamaktır. Meyveler, köklere doğru şekilde odaklanmamız sonucunda doğal olarak zaman içinde gelecektir.

Zayıf yanlarımızı itiraf etmek ve üstesinden gelmek, tıpkı gübrenin bitkiyi beslediği gibi hayatımızın köklerini besler. Elbette koku yapar ama bitkinin üzerinde büyüyeceği kökleri sağlamlaştırır. Hayatınızda nelerin ne zaman budanması gerektiğini bilemem ama doğru şeyleri yapma kararını verdiğinizde kişisel bütünlüğünüzün güçleneceğini ve inanılmaz potansiyelinizi açığa çıkaracağınızı garanti ederim.

Burada teorilerle konuşmadığıma inanın. Yıllar önce bu süreci atlattığım zamanları hatırlıyorum. Yaşlı bir adamdan çaldığım bir para vardı. Eşsiz değerimin farkına vardığımda, geçmişteki hatalarımın ağırlığı omuzlarıma bindi. Yanlış şeyler yaptığımı bi-

liyordum. Ve ne zaman yanlış davrandığım birini görsem, suçluluk duygumun ağır basması yüzünden kaçıp saklanmak istiyordum. Ama böyle kolayca kurtulamayacağımı biliyordum, çünkü kendine saygısı olan biriydim artık. Bunu çözümlemem gerektiğini biliyordum. Bu yüzden, hatamı tamir etmek üzere bu kişiye gittim, beni bağışlamasını istedim ve benim yüzümden yitirdiği miktarı kendisine ödeyeceğime söz verdim.

Adam güldü! Dürüstlüğüme gerçekten ne kadar takdir ettiğini söyledi; bir terslik olduğunu hissettiğini ama beni sevdiğini ve başlangıçta dürüst davranmasam bile yardım etmek istediğini söyledi.

Doğru şeyi yapmaya karar vermeseydim bu adamın hakkımdaki düşüncelerini asla bilemeyecektim. Hayatımın geri kalan kısmında ne kadar kurtulmaya ya da bastırmaya çalışsam da suçluluk duygumu üzerimden atamadım. Dahası, bu adama hatamı itiraf edip zararını ödedikten sonra, yoluma devam etmekte özgürdüm.

2. Gelişme Fırsatları Arayın

Zayıf yanlarınız hakkında açık olmak ve bunları itiraf etmek yetmez. Değişmek için fırsatlar aramalı ve yardım istemelisiniz. Sağlam bir grubun parçası değilseniz, olmanız gerekir. İş yerinizde, mahallenizde, kilisenizde ya da sinagogunuzla gelişmenize yardımcı olabilecek bir arkadaş grubuna katılın. Size dürüst davranan, ilgilenen, seven ve saygı duyan insanlar bulun. Bu gelişmenin, yetişkinliğe ulaşmanın önemli bir yoludur.

Zayıf yanlarınızı geliştirmek için hayatımda fırsatlar aramam gerekiyorsa, arkadaşlarımdan zayıf yanlarınızı görmelerine izin vermem gerektiğini anladım. Örneğin; güvendiğim ve saygı duyduğum, hemcinsim olan arkadaşlarıma şöyle dedim: “İşte kimse-nin bana sormamasını Tanrı’dan dilediğim beş soru.” Bu beş so-

ru, hayatımdaki beş zayıf noktaydı. Sizin zayıf yanlarınız para yönetimi, ilişkide sadakat, bütünlük konusunda zorlanmalar, aile sorunları vs olabilir. Beşinci soru şudur: “İlk dört sorunun cevabında kendinize yalan söylediniz mi?”

Güvendiğim arkadaşlarıma şunu söyledim: “Beni her gördüğünüzde, bu soruları bana sorun.”

Bu alıştırmaların oldukça ürpertici görüldüğünün farkındayım. Ama güvendiğiniz arkadaşların yardımı çok önemlidir. Bu, oğlumla da yaptığım bir şeydir. Bu alıştırmaların sadece bizi yakınlaştırmakla kalmadığını, aynı zamanda aramızda sağlıklı bir güven oluşturduğunu da gördük.

Anlatmaya çalıştığım şey, gelişmek konusunda gerçekten ciddiysen, sadece fırsat aramakla kalmam, gelişmeme yardımcı olacak kaldıraçlar yaratırım. Ve güvenilirlik yaratmak, hayatımdaki en önemli kaldıraçtır.

3. Ayarlama Yapmaya Devam Edin

Hatalar yapacaksınız. Aslında, sürekli hata yapacaksınız. Ama hata yapmanın sizi kaybeden biri durumuna sokmadığını unutmayın. Gerçekten kaybeden kişi, *hatalarından ders almayan kişidir*.

**Kusursuzmuş
gibi yapmayın,
başarmaya çalışın.**

Anahtar, hata yaptığınızda bunu itiraf edebilmek, öğrenmeye ve ilerlemeye devam etmektir.

Lewis Timberlake’in, kişisel önem kazanmak konusunda harika bir hikâyesi vardır: Tepelerin üzerindeki küçük kulübede, bir marangoz ve okuma yazmayı neredeyse hiç bilmeyen karısı yaşırdı. Tek geçim kaynakları odunculuk ve marangozluktu. Böylece kıt kanaat yaşayıp gidiyorlardı.

Bu yüzden, bir oğulları olduğunda adamın onu da marangoz ve oduncu olarak yetiştirmesi gayet doğaldı. İnce, uzun boylu

çocuk, yirmi bir yaşına gelene kadar babası için odun kesip durdu. Ama ağaç kesmek bilgiye olan açlığını bastırmıyordu. Bu yüzden, ödünç kitaplar buldu ve akşamları mum ışığında okumaya başladı. Okuduğu, öğrendiği şeyler, beynini daha iyi şeylerin, daha farklı mesleklerin ve küçük kasabasının ötesinde bir dünyanın hayaliyle doldurdu.

Yirmi üç yaşına geldiğinde, eyalet meclisine girmek için seçimlere katıldı ama kaybetti. Ama boş zamanlarında okumaya, öğrenmeye devam etti ve bilgiye olan açlığı bir türlü sönmedi. Hayali bir avukat olmaktı ve yıllarca okuduktan sonra nihayet yirmi yedi yaşındayken baronun giriş sınavlarını kazandı. O zamana kadar bir Mississippi feribotunda, bir değirmende, bir markette, bir postanede çalışmış, rençperlik ve gözlemcilik yapmıştı. Bir ara eyalet milislerine de katılmıştı.

Bir ortak bulup avukatlık işine başladı ve iflas etti; hem de oldukça kısa bir süre içinde. Sonraki on altı yılını, firmasından kaynaklanan borçları ödemekle geçirdi. Aşık olduğu genç ve güzel bayan nişanı bozup kalbini kırarak gitti. Kadın daha sonra öldü.

Nihayet otuz üç yaşındayken güçlü kişiliği kendisine uygun genç bir hanımla evlendi. Evlilikleri fırtınalı ve istikrarsızdı. Dördüncü oğulları doğduğunda, ilk üçü daha yetişkinliğe ulaşmadan ölmüştü.

Otuz beş yaşındayken, adam bir avukatlık bürosu daha kurdu. Topluma hizmet etme isteği, bilgiye olan açlığı kadar büyüktü. On iki yıl önce katıldığı ilk seçimlerde kaybetmiş olmasına karşın, iyimser bir şekilde tekrar aday oldu ve yine kaybetti. Kırk yedi yaşındayken, partisi onu başkan yardımcısı adayı olarak seçti. Yine kaybetti. Kırk dokuz yaşındayken Birleşik Devletler Senatosu'na adaylığını koydu ve yine kaybetti.

Burada bütün resmi eğitimini yirmi iki yaşındayken bir yıldan kısa bir sürede tamamlamış bir adamdan söz ediyoruz. Hayatı-

nın aşkını, avukatlık bürosunu ve üç oğlunu kaybetmişti. Fırtınalı ve sert geçen bir evliliği vardı. Topluma hizmet etmek için defalarca aday olmuş, her defasında da kaybetmişti. Çoğunluğun kafasındaki yenilgi kavramını düşünürsek, bu adam kesinlikle başarısız biriydi.

Ancak, bütün yenilgilerine karşın, birkaç başarıyı da tatmıştı. Yirmi beş yaşındayken, eyalet meclisine aday olup kaybettikten sonra geri dönüp kazanmış ve dört dönem boyunca hizmet etmişti. Otuz sekiz yaşındayken, üç yıl önce Kongre üyeliğine aday gösterilip kaybetmesine karşın, bir dönem için Kongre'ye seçilmişti. Ve başkan yardımcısı adaylığını ve Birleşik Devletler Senato üyeliğini kaybettikten sonra, Cumhuriyetçi Parti tarafından başkan aday olarak gösterildi ve elli bir yaşındayken bunu kazandı. Elli beş yaşındayken, ikinci kez başkanlığa aday gösterildi ve ikinci kez seçilerek bir dönem daha başkanlık yaptı.

Bu adamın adı Abraham Lincoln idi.

Tarih, Abraham Lincoln'un yalnızca kölelere özgürlüklerini vermekle kalmadığına, aynı zamanda halkı ve bütün dünya insanları için demokrasiyi savunan bir özgürlükçü lider olduğuna tanıklık etmektedir. O, insanlığın özgürlük savaşında küresel bir sembol haline gelmiştir. Peş peşe bir dizi yenilgiye karşın yılmamış, defalarca kez geri gelmiş, defalarca kez düştüğü yerden kalkmış ve sonunda tarihin akışını değiştirmiştir.

Peki bunu nasıl yaptı? Ve onun gibi niceleri başarısız olurken neden sadece birkaçı başarılı olabiliyor? Bence buradaki en önemli nedenlerden biri, başarılı insanların kişisel önemi öğrendikleri ve kendi değerlerinin farkına vardıklarıdır. Bunu hepimizin yapması gerekir. Bu yolculukta bana katılın. Unutmayın, gördüğünüz şey olacağınız şeydir. Eşsizsiniz ve bu yüzden değerlisiniz. Öyle yaşayın!

Eylem Adımları

1. Aşağıdaki ifadeler için zaman ayırın. Her birine üçer tane belli kavram eklemeye çalışın.

A. Ben özel biriyim, çünkü

1. _____

2. _____

3. _____

B. Şu şekillerde fark yaratabilirim:

1.

2.

3.

C. Kaderimi şu şekilde izlemeliyim:

1.

2.

3.

Bu yüzden, kendimi önemli bir insan olarak görüyorum.

2. İşte kendime, başkalarına ve Tanrı'ya itiraf etmem gereken zayıf yanlarım:

1.

2.

3.

3. Önümüzdeki yıl gelişme fırsatlarını şu şekilde arayacağım:

1.

2.

3.

Erdemli Yaşamın Gücü

Yukarıdaki sorulara verdiğiniz cevapları, hafta boyunca sık sık bakabileceğiniz bir yere yazın.

Son olarak, aşağıdaki ilkeleri ezberleyin. Bunları günde dört-beş kez tekrarlayın.

Hayatımın kontrolünü alıyorum ve bir fark yaratıyorum.

Hayatımı belli bir saygınlık duygusuyla yaşıyorum.

Karşılaştığım sorunları olumlu gelişme fırsatları olarak görüyorum.

Hayatımı evrensel prensiplere dayandırarak yaşıyorum.

Misyonumu büyük bir tutkuyla izliyorum.

Hayatımın bütün önemli alanlarını dengede tutuyorum.

Başkalarına öncelik veriyor ve onlara dürüstçe hizmet ediyorum.

Kişiliğimi ve ruhumu güçlendiriyorum.

Gerektiği şekilde ayarlama yapmaya devam ediyorum.

Asla, asla ama asla vazgeçmiyorum.

Bölüm 3

Olumsuz Öğeleri Hayatınızdan Çıkarın

“Neden” değil, “Ne” deyin!



Şüphelerimiz bize hainlik eder ve kazanabileceğimiz şeyleri, şansımızı denemekten korktuğumuz için kaybetmemize neden olurlar.

— William Shakespeare

Davranışlarımızı haklı çıkarmak, biz insanların evrensel bir savunma mekanizması gibidir. İnsanların adına açıklama dedikleri saçmalıklar sıraladıklarını görürüm. Örneğin; aşağıdakiler, arabalarıyla kaza yapan insanların sigorta formlarına yazdıkları gerçek açıklamalardır. Şunlara bir bakın:

- Adam bütün yolu kaplıyordu. Sonunda ona çarpmadan önce direksiyonu yüzlerce kez başka taraflara kırmak zorunda kaldım.
- Yolun kenarından açıldım, kayınvalideme baktım ve yoldan çıktım.
- Kırk yıldır kullandığım arabamda direksiyonda uyudum ve kaza yaptım.
- Yaya ne tarafa kaçacağını bilemeyince üzerine çıktım.
- Telefon direği hızla yaklaşıyordu. Yolundan çekilmeye çalışıyordum ki, arabama önden çarptı.

Adına haklı çıkarma dediğimiz şey, aslında olaylara genellikle gerçek dışı bir açıdan bakmayı tercih etmemizdir; çirkin gerçeğe bakmak yerine iyi olduğunu düşündüğümüz şekilde bakmak. Bu bölümde bakış açılarından ve tutumlardan söz etmem istiyorum. Yaşam sorunlarıyla başa çıkma oyununun kuralı, bunların neden başımıza geldiğini sormak değildir. Bunun yerine başımıza gelen olaydan ne öğrenebileceğimizi sormamız gerekir. Bu sorunu kendimi geliştirmek için nasıl kullanabilirim? Bu, bir bakış açısı ve tutum sorunudur. Önemli olan, zorluğa odaklanmak yerine ondan alabileceğimiz derse odaklanmaktır. Bir Çin atasözü şöyle der: “Krizler fırsatları yaratır.” Fırsatlara odaklanmamız gerekir.

Birbirlerine komşu olan iki çiftçiye düşünüyorum. Biri iyimser, diğeri kötümserdi. Güneş doğduğunda, iyimser şöyle dedi: “Harika bir hava değil mi? Çok güzel. Güneş parlıyor. Bu ekinlerimiz için çok iyi.”

Ama kötümser şöyle cevap verdi: “Güneş çok sıcak. Ekinlerimizi öldürüyor. Topraklarımızı kavuruyor.”

Yağmur yağdığında iyimser şöyle dedi: “Bu harika değil mi? Tam ihtiyacımız olan şey.” Ama kötümserin cevabı şuydu: “Hayır, bu kadarı çok fazla! Ekinlerimiz ziyan olacak.”

Bu yıllar boyunca devam etti. Sonra bir gün iyimser çiftçi yer yüzünde doğmuş en büyük av köpeği olduğunu düşündüğü bir hayvan aldı. Bu köpek o kadar iriydi ki, bir ördeği almak için suyun içinde yüzmek yerine neredeyse yürüyebilir, avı yakaladıktan sonra geri getirebilirdi. Kötümser çiftçi bu hayvanda kesinlikle bir kusur bulamazdı!

Bir gün iki adam birlikte avlanırken, köpek avı almak için tekmeden atladı. Gerçekten de suyun içinde koştu, ördeği yakaladı, geri döndü ve tekneye bıraktı. İyimser, arkadaşına baktı ve şöyle dedi: “Eee, bu konuda ne düşünüyorsun?”

Kötümser cevap verdi: “Yüzemiyor, değil mi?”

Birçoğumuzun hayatı da böyle değil midir? Hiçbir şeyin iyi tarafını göremeyiz. Ve bu, “olumsuzları hayatımızdan çıkarmak” prensibinin anahtarıdır. “Niye” diye sormayın, “ne” diye sorun. Zor zamanlarda odaklanacağınız şey “neden” değil, o olaydan “ne” ders alabileceğiniz olmalıdır.

Bu prensibi hayata geçirmenin anahtarı ise, olaylara *bakış açınızdır*. Günümüzün en bilge iş danışmanlarından ve eğitimcilerinden biri olan Stephen Covey, kendi bakış açısının nasıl değiştiği konusunda ilginç bir hikaye anlatır. Bir gece trenle evine dönerken köşede oturan bir babayı ve önünde ayakta oynayan çocuklarını fark eder. Çocukların gürültüsü giderek yükselir, yükselir ve artık dayanılmaz bir hal alır. Ama babası bu konuda hiçbir şey yapmamaktadır.

Durumun kontrolden çıktığı, Covey ve yakında bulunan diğerleri için açıktır. Sonunda Covey çaresizce babaya yaklaşır ve şöyle der: “Bunlar oldukça hareketli çocuklar, değil mi?”

Babaları Covey’e bakar ve cevap verir: “Sanırım. Doğrusunu söylemek gerekirse, bunu fark etmemiştim. Hastaneden geliyoruz, anneleri az önce öldü.” O anda Covey’in bakış açısı değişir. Olayı bir saniye önce başka bir açıdan, bir saniye sonra ise farklı bir açıdan görmüştür.

Hepimiz, olayları olumlu ya da olumsuz açıdan görme şansına sahibiz. Ama olaylara olumsuz açıdan bakmayı seçerseniz, zaman içinde sürekli başarısız olan biri haline gelmeniz gerçekten de kaçınılmazdır. Nobel ödüllü yazar Isaac Bashevis Singer şöyle der: “Eğer işlerin kötüye gideceğini söylemeye devam ederseniz, kehanetinizin gerçekleşme olasılığı yüksektir.”

Kötümser bakış açısını sürdürmek sadece kâhin olmanızı sağlamakla kalmaz, coşkulu, anlamlı ve üretken bir hayatı ziyan etmek için ne gerekiyorsa yapmanızı da garantiler. Pennsylvania

Üniversitesi'nde psikoloji profesörü olan Martin Seligman, *Learned Optimism* (Öğrenilmiş İyimserlik) adlı kitabında bu konudan söz etmektedir. Kitap, onlarca yıl boyunca kişilerin umutsuzlukla, çaresizlik duygusuyla ve olumsuz bakış açısıyla hareket ederek hayatlarını düzeltmek için hiçbir şey yapmamalarını anlatmaktadır. Seligman, iyimserlerin sevimsiz olayların nedenini kendi kontrollerinde olmayan şeyler olarak gördüklerini vurgulamaktadır. Örneğin; şuna benzer şeyler söylerler: “Köpeğim ev ödevimi yedi,” “Güneş gözümü kamaştırdı ve dur işaretini göremedim,” ya da “Piyanonun akordu iyi değil.”

Olaylara çaresizlik ve umutsuzluk duygusuyla yaklaşan kötümser ise farklı davranır. Olumsuz olaylarda kendilerini suçlu bulur ve başarıları kabul etmezler. İstenmedik olaylar için kendi kusurlarını suçlarlar. Şunlara benzer sözler söylerler: “Akıllı değilim” “Hiçbir şeyi doğru yapamıyorum,” ya da “Asla düzelelemediğim.” İyimserlerin belirgin bir kişisel kontrolleri vardır. Kötümserler ise genellikle kişiyi depresyona götüren olumsuz duygularla hareket ederler.

Seligman, iyimserliği ve kötümserliği kıyaslamak için adına Atıfsal Sorgulama dediği bir test geliştirdi. Bu testte deneklerden, bir öykü içinde gelişen iyi ve kötü olayların nedenlerini açıklamaları istenmektedir. Puanı ne kadar yüksekse, kişinin kötümser olma olasılığı o kadar yüksektir.

Bu test, 1980 Seul Olimpiyatları'na hazırlanan Amerikalı yüzücüler üzerinde denendi. Yüzücüler bu teste girdikten sonra koçları onlara bir oyun oynamaya karar verdi. Bir antrenman sırasında yüzücülerin yaptığı derecelere birkaç saniye eklediler. Yüzücülere yanlış süreler bildirildikten sonra, dinlenmeleri ve sonra tekrar yüzmeleri söylendi.

Kötümser eğilimli yüzücülerin ikinci denemelerinde süreleri iki saniye kadar uzadı. Kötü habere inanmışlardı. İyimserler ise

azimle devam ettiler ve hatta birkaçı (Şeul Olimpiyatları'nda beş altın madalya kazanmış olan Matt Biondi de dahil olmak üzere) daha hızlı yüzdü.

Kötümserliğin hastalıklar üzerinde belirgin bir olumsuz etkiye sahip olduğu yönünde giderek artan kanıtlar vardır. Örneğin; Pennsylvania Üniversitesi'nde yapılan bir araştırmada, kalp krizi geçiren 120 erkek incelendi. Sekiz yıllık bir süre sonunda, kötümser deneklerin yüzde 80'i ikinci bir kalp krizi geçirdi ve öldü. İyimser denekler arasında ise bu oran sadece yüzde 33'dü.

Kötümserlik, en azından zararlı, en uç noktada ise öldürücüdür. Kötümser tutumların yüzünden verimliliklerini kaybeden işçileri düşünün. İşlerini gerektiği gibi yapamamak bir yana, olumsuz tutumları yüzünden yenilikler de gerçekleştirememektedir. Dahası, kötümserlik ve olumsuz tutumlar yüzünden ilişkilerin ödediği bedeller de inanılmazdır.

Olumlu bir tutum alın ve eleştirel düşünün.

Burada doğru tutumlarla ilgili bir üçlünden söz etmek istiyorum: 1) Sorunları *kabullenin*, onları yadsımayın. 2) En iyisine *inanın*. 3) Olumsuzlukları *kapı dışarı edin*. Bunlar, olumsuzlukları hayatından çıkarmak isteyen yaşam zanaatkârının aletleridir.

Sorunları Kabul Edin

Sorunları inkâr etmeyin. Hayatın zor olduğu temel bir gerçektir. Richard Leider, *The Power of Purpose (Amacın Gücü)* adlı mükemmel kitabında şöyle demektedir: “En temel gerçek, hayat ya zor ve tatmin edici ya da kolay ve boştur.” Hayatınızdan elde edeceğiniz şeyler, kabul etmeyi seçeceğiniz zorluklara bağlıdır. Küçük ev, küçük sorunlar; büyük ev, büyük sorunlar.

Seçimi yapacak olan sizsiniz. Tatmin edici, zorlayıcı bir hayatı mı istersiniz, yoksa arkanıza yaslanıp boş bir hayat mı yaşama-yı tercih edersiniz? Büyük bir ev mi, yoksa küçüğünü mü inşa et-



mek istersiniz? Önemli mi, yoksa sıradan mı olmak istersiniz? Öneminiz ve değeriniz, yüzleşmeye cesaret edeceğiniz sorunların büyüklüğüyle doğru orantılıdır.

Scott Peck'in *The Road Less Traveled* (*En Az Seçilen Yol*) adlı kitabının açılış cümlesi şudur: “Hayat zordur!” Hayatın zevkler kadar acılar ve zorluklarla da dolu olduğunu kabul ettiğimiz anda hayatın zorluğunun artık sorun olmaktan çıktığını söylemektedir. “Hayatı anlamlı kılan şey, onun sorunlarla karşılaşarak ve çözerek geçirdiğimiz bir süreç olduğunu kabul ederek zorluklardan ders almayı öğrenmektir.” Peck şöyle devam etmektedir: “Sorunlar, başarıyla başarısızlığı ayıran çizgidir... Çünkü sorunlar zihinsel ve fiziksel olarak gelişmemizi sağlar.”

Clyde Reid, *Celebrate the Temporary* (*Geçiciliği Kutlamak*) adlı kitabında şöyle demektedir: “Hayatı tam olarak kutlayamamamızın en önemli nedenlerinden biri, acıdan kaçma eğilimimizdir. Acıdan kaçmak için elimizden gelen her şeyi yaparız. Uygarlığımız, hayatın acısız olabileceğini savunarak acıdan kaçmayı vurgulamaktadır. Reklamlar, acısız bir hayatın mümkün olduğunu söyleyip durmaktadır. Ama acısız bir yaşam, mitten başka bir şey değildir... Acısız bir hayat, yarım bir hayattır. Bu inkâr edilemez, net ve kesin bir gerçektir. Birçoğumuz acı ve neşenin birlikte yol aldığını anlayamayız. Kendimizi acılardan uzaklaştırdığımızda,

aynı ölçüde neşeden de uzaklaştırdığımızın farkında değilizdir.” Bu, hayatınızdaki olumsuzları çıkarmaya başlarken ihtiyacınız olan bakış açısıdır.

Şimdi, bunu yapmak için size bazı araçlar vereyim:

1. Hatalarınızdan Ders Alın

Aşağıdaki “Kendinizi Kötü Hissettiğinizde” adlı şiirde anlatılanları yapmayın:

Kendinizi kötü hissettiğinizde, yeni giysiler alın.

Kendinizi yalnız hissettiğinizde, radyoyu açın.

Kendinizi umutsuz hissettiğinizde, komik bir kitap okuyun.

Canınız sıkıldığında, televizyon izleyin.

Kendinizi boş hissettiğinizde, bir dondurma yiyin.

Kendinizi değersiz hissettiğinizde, evinizi temizleyin.

Kendinizi üzgün hissettiğinizde, bir fıkra anlatın.

Bu modern çağ harika değil mi? Hiçbir şey hissetmek zorunda değilsiniz.

Her şey için bir alternatif var!

Şair Lois Cheney bu konuda çok güzel şeyler söylemektedir: Zorluklardan kaçmaya çalışarak ve bizi gerçek duygularımızdan uzaklaştıracak şeyler bularak hissettiklerimizi bastırıyoruz. Ama bunu yaptığımızda, gelişmenin ve yaşamının zevkini kaçıırıyoruz. O zaman da asla ilerleyemiyoruz.

Hayatınızdaki en kötü yenilgileri düşünün. Neydi onlar? Belki bozulmuş bir evlilikti. Belki alkolün tuzağına düşmektir. Belki bir işte korkunç derecede başarısız oldunuz. Hayatınızdaki yenilgilerle ilgili şu sorulara cevap verin: bu hatalardan ne öğrendiniz? Ve bu dersler sizi nereye yöneltti?

Sekiz yıl boyunca bir üniversitede yöneticilik yaptım. Birleşik Devletler yanında Asya ve Afrika’da da birer kampüs açtık. Ya-

şadıklarım benim için hayatımdaki en zor, en heyecanlı, en ödüllendirici ve en inanılmaz deneyimlerden biriydi. Üniversite eğitimim vardı, mastır yapmışım, ders vermişim ve hatta mesleki öğretmenlik bile yapmışım ama bir üniversiteyi yönetmek... doğrusunu söylemek gerekirse kendi alanımın çok dışındaydım.

Patronumun kibarlığı, fakülte üyelerinin, eğitimcilerin ve öğrencilerin sabırlı anlayışları, beni seven eşimin ve ailemin desteği ve kesinlikle Tanrı'nın yardımları sayesinde, o yıllar boyunca kurumum batırmadan devam etmeyi başardım. Ama yol boyunca bir sürü hata yaptım.

Sonunda işten istifa ettiğimde, bir sabah en sevdiğim kafede durup üç saat boyunca bu deneyimden neler öğrendiğimi yazdım. O liste hâlâ elimdedir ve düzenli olarak tekrar okurum. Bu listede yanlış yaptığım tam elli iki şey var. *Öğrendiğim şeyler de bunlar.* Gelecekte neyi tekrarlamamam ve daha verimli olmak istiyorsam neleri değiştirmem gerektiğini bana öğreten, *yaptığım hatalardı.*

Bence sizler de hatalarınızla gelişıyorsunuz. Bir hata ya da başarısızlık olsun, Mary Craig'in şu sözlerinden yararlanabilirsiniz: "Acıyla başa çıkmanın en iyi yolu, onunla yüzleşmek, ensesinden yakalamak ve onu kullanmaktır."

Şimdi geri dönüp baktığımda, bugün yaptığım şeyleri yapabilmek için o hatalara ne kadar ihtiyacım olduğunu görüyorum. Bir açıdan aslında başarısız olmadım, çünkü *öğrendim.*

2. Neşeyi Seçin

Güçlü ve yaratıcı bir yazar, disiplinli ve motivasyonlu bir lider olan Tim Hansel, tırmanışlarından birinde bir dağdan düştü. O zamandan beri sürekli ve güçlü bir acıyı taşımasına karşın, *You Gotta Keep Dancin'* (*Dansa Devam Etmek Zorundasın*) adlı lezzetli kitabını yazdı. Hansel, bu kitaptaki bölümlerinden birine Lewis

Smede'in şu sözüyle başlamaktadır: “Siz ve ben neşe için yaratıldık. Onu kaçırsak, varoluş amacımızı kaçıırız. Neşeniz dü-rüst bir neşeyse, insanlık trajedisini de içinde barındırmalıdır. Bu, neşenin içtenliğini sınamanın bir yoludur. Bu tür bir neşe, acıyla bağdaşır. Çünkü ancak acı çekmiş bir kalbin neşelenmeye hakkı vardır.”

“Dürüst neşe”, ihtiyacımız olan neşedir. Mutluluktan söz et-miyorum; mutluluk gelir ve gider. Neşe ise aşmam gereken şey-leri aşabilmemi, ilerlemem gereken yolda ilerleyebilmemi sağla-yacak olan kök duygudur. Neşe, her şeyin birlikte olduğunu bil-mektir. Mutluluk şartlara bağlıdır; neşe ise en acılı, en üzgün, en kederli anlarımızda bile ortaya çıkabilir.

Peki siz hatalarınıza ve sorunlarınıza nasıl yaklaşıyorsunuz? Onlara tepki mi veriyorsunuz, yoksa karşılık mı? Daha iyiye mi, daha kötüye mi gidiyorsunuz?

Ruth'la yaptığım sohbetlerimden birinde, önemli bir görüş kazandım. Kişinin sorunlarına ve zorluklarına nasıl yaklaşması gerektiğini sorduğumda güldü ve şöyle dedi: “Onlara dostça davran.”

“Ne?” diye sordum.



“Onlara dostça davran, Ron. Onlarla birleş. Onları kabul et. Onları engel olarak değil, fırsat olarak gör.” Sonra hayatımı sonsuza kadar değiştirecek bir denklem yazdı bana:

“Ron,” diye devam etti, “herkes hayatının sonuna tamamlanmış bir kişilikle ulaşmak ister. Asıl sorun, bu bütünlüğü, bu tatmini yanlış yerlerde arıyor olmamız. Gerçek bütünlüğe ulaşmanın yolu, şartlara bağlı olmaksızın dersleri öğrenmektir. Sağlıklı ya da hasta olmana, moralinin yüksek ya da düşük, olayların iyi ya da kötü olmasına bağlı olmaksızın aynı neşeyi taşıyabilmelisin. Bu, bir insanın yaşayabileceği en anlamlı, en dinamik hayatıdır. Aslında, *tatmini bulmak için bulunduğun yerden sadece on metre uzağa gitmen gerekiyorsa, bir terslik var demektir.*”

Sonra bu sözü açıkladı: “Bütünlüğe ulaşmanın yolu, zaman içinde karşılaşacağın sorunlarla doğru karşılık vermeyi bilmektir. Sorunlara dostça yaklaşmayı seçerken sabırlı olmayı öğrenirim. Ve bu sabır zamanla ve tekrarlarla sınıandıkça ve güçlendikçe, ben bütünlüğe ulaşıyorum.”

Ruth’un söyledikleri, bana kendi hayatımda gördüğüm bir örneği hatırlattı. Bir zamanlar Kuzeybatı’da bir ticaret filosunda çalışıyordum. Bu güçlü denizcilere Güneydoğu Asya’ya gidip gelmenin nasıl bir şey olduğunu sormuştum. Giderken kolay olduğunu, çünkü fırtınalarla ve azgın dalgalarla karşılaşmalarına rağmen ambarlar dolu olduğu için geminin suya sağlam oturduğunu söylemişlerdi. Ama dönüşte gemi boş oluyordu ve gemi suyun yüzeyinde kaldığı için bir fırtına çıktığında dalgalarla bir o yana bir bu yana savrulup duruyorlardı.

Bunu düşündüğümde suya daha sağlam oturmak için yaşam gemimizi doldurmamız gerektiğini anladım. Bunun anlamı, karışımıza çıkan zorluklardan ve sorunlardan olabildiğince çok şey öğrenmek demekti. Ne kadar derine oturursak, hayatımızda o kadar sağlamlık, tatmin, bütünlük ve neşe olur.

3. Risk Alın

Hatalarınızdan ve başarısızlıklarınızdan ders alacaksınız, öncelikle başarısız olmaya hazır olmanız gerekir. *Risk almayı* öğrenmeniz gerekir. Güvenli oynamayın; uçlarda yaşamayı öğrenin. Zorlukları bir yetişkin gibi kabullenecekseniz, risk alacaksınız demektir; tabii ki aptalcasına değil, hesaplayarak. Bir riske girdiğinizde, başarısızlığa uğramaktan korkmayın. Bunun yerine, riski esnemek ve gelişmek için bir fırsat olarak görün.

Günümüzün eski komünist dünyasındaki en büyük sorunlardan biri, eski kollektifçilik anlayışına sahip insanların asla umduklarını bulamamış olmalarıdır. Ama bunun günümüzdeki sonucu, insanların katkıda bulunmaktan korktukları için inanmayı, gelişmeyi ve esnemeyi bırakmış olmalarıdır.

Yine de, umut pırıltıları vardır. Moskova Radyosu'nu yöneten bir arkadaşım var. Bir arkadaşı ve genel müdürüyle birlikte Açık Radyo'yu kurmuş olan kırk yaşında biridir. Rusya'da komünizmin çökmesinden önce kapatılan Özgür Avrupa Radyosu'nun bulunduğu binayı kullanıyorlar.

Birçok kez o radyoya gittim. Bina hasarlı ve kullandıkları aletler eski model. Ama bu iki adam bütün bunlara katlanarak kendilerini aştılar ve cesur haberler yayınlayan bir radyo istasyonu kurdular.

Yeterli finansal kaynakları yok, gece-gündüz çalışıyorlar ve Rusya'daki insanların imkansız diye nitelendirdikleri bir şeyi başarmaya çalışıyorlar. Ama gelişiyorlar, büyüyorlar ve çalışmaları meyvelerini vermeye başladı. Onlar sorunlarından kaçmak yerine, onları kabul etmeyi ve yüzleşmeyi seçtiler. Komünist yönetimle geçen yetmiş yılın ardından kalan yıkıntıların arasındaki fırsatları gördüler.

En İyisine İnanın

Nasıl düşünürsek öyle hareket ederiz. Bu yüzden, şu alanlarda en iyisine inanarak düşünce kalıplarınızı kontrol etmelisiniz: Kendiniz, hayatınız, sorunlarınız, insanlar, zaman ve Tanrı.



Bu alanların her birinde doğru bakış açısına sahip olmak için, bu açıyı destekleyecek doğru yöntemleri kullanmanız gerekir.

1. Kendinize Karşı Doğru Bakış Açınız: Onaylama

En iyi halinizi düşünmek istediğinizde, onaylama sanatını uygulayın. Kendinizi onaylayın. Bunu yapmanın yolu, 2. Bölümde anlattığım kişisel önem kazanma yöntemini uygulamaktır. Bir yandan “Ben önemliyim,” diyeceksiniz, diğer yandan “Zayıf yanlarım var,” diyeceksiniz. Bu gerçekleri sürekli olarak itiraf etmelisiniz. Biri olmadan diğeri olamaz. Siz önemlisiniz ve düzeltmeniz gereken zayıf yanlarınız var. Bu ikisinin de insan doğasında var olduğunu düşünerek kendinizi onaylayacaksınız. Bunu her gün yaptığınızda, elinizden geleni yaptığınızı bileceksiniz.

Bir matematik dersi sırasında uyuyan genç bir adamla ilgili harika bir hikâye vardır. Zil çaldığında uyanır, tahtaya bakar ve tahtada gördüğü iki problemi ev ödevi sanarak kağıdına geçirir. Sonra eve gider ve gece-gündüz çalışmaya başlar. İki problemi de çözemez ama haftanın geri kalanı boyunca üzerlerinde çalışmaya de-

vam eder. Sonunda, birini çözmeyi başarır ve göstermek için okula götürür. Öğretmen şaşır kalır, çünkü öğrencinin çözdüğü problem, çözümsüz kabul edilen o ünlü matematik problemlerinden biridir! Ama kuşkusuz ki, öğrenci bu problemin çözümsüz olarak kabul edildiğini bilseydi asla çözemeyecekti. Ama durumdan haberi olmadığı için problemi çözenin bir yolunu bulmuştu.

Hayat da böyledir. Bütün hayatımız boyunca bize bir şeyleri yapamayacağımız söylenmiştir; ve sonuç olarak da kendimize inanmaktan vazgeçeriz.

Pireler, kapağı kapalı bir kavanozun içine konarak eğitilirler. Pireler bir süre zıpladıktan sonra kendilerine şöyle demeye başlarlar: “Bu aptalca. Kafamızı kapağa çarpıp duruyoruz. Akıllı davranmamız gerek; o kadar yükseğe sıçramazsak kafamızı da çarpmayız.” Kapak açıldığında kolayca kaçabilecek olan pireler, sadece olmayan kapağın izin verdiği kadar sıçrarlar.

Birçoğumuz hayatımızı bu şekilde yaşamıyor muyuz? Büyürken bize sürekli olarak “Yapamazsın!” denir. Ve bu yüzden, sınırlarımızı alçak belirlememiz öğretildiği için inanmayı bırakırız.

Ama asıl gerçek şudur: Bir kartal gibi uçabilirsiniz. Sıçrayabilir ve kavanozdan çıkabilirsiniz! Mümkün olduğunu bile düşünmediğiniz seviyelere ulaşabilirsiniz; eğer kendinize tekrar inanmaya başlarsanız.

Bu yüzden, kendinizi onaylayın. Zihninizi bulandıran yanlış kanıları hayatınızdan çıkarın ve yeniden başlayın!

2. Hayata Karşı Doğru Bakış Açınız: Şükretmek

Hayata karşı doğru bir bakış açısı edinin. Buradaki anahtar kelime *şükretmektir*. Birisi, hayatı şimdiki zamanda yaşamak yerine güzel zamanda yaşamamız gerektiğini söylemişti. Hayatı bir şükran anlayışıyla, en dolu biçimiyle yaşamamız gerekir.

Frederick Buechner, hayatı dolu dolu yaşamamanın yolunun her

günümüzün ne kadar dolu geçtiğini kendimize sormak olduğunu söyler. Buechner şunu soruyor: “Geçen yıl herhangi bir şey için gözyaşı döktünüz mü? Bir gün öleceğiniz gerçeğini hiç ciddi olarak düşündünüz mü? Ara sıra da olsa, insanlar sizinle konuşurken sıranın size gelmesini beklemek yerine gerçekten dinliyor musunuz? İkinizden biri büyük bir acı çekecek olsa yerine gönüllü olmak isteyeceğiniz birini tanıyor musunuz?”

Hayatı sonuna kadar yaşamamanın temeli, şükretmeyi bilmektir. Buna minnet tutumu denir.

Zihnimizdeki Tanrı tanımı ne olursa olsun, ona sözel olarak şükretmemiz gerekir. Şunu söylemeliyiz: “Teşekkürler Tanrım, ailem ve sağlığım için. Fırsatlarım için sana teşekkür ederim. Sorunlarım için sana teşekkür ederim.” Hayat hakkında doğru bir bakış açısına sahip olmak ve en iyisine inanmak, sürekli olarak şükretmekle olur.

Birisi şöyle demişti: “Çok gülen çok yaşar!” Mizah, yaşam için güçlü bir araçtır. Hayatımızı ve özellikle hastalıkları konu alan mizahın etkisini anlatan en bilindik hikâyelerden biri, Amerikalı yazar Norman Cousins’ın kaleminden çıkmıştır. *Anatomy of an Illness (Bir Hastalığın Anatomisi)* adlı kitabında, uzun, yıpratıcı bir hastalığın pençesinden kahrkahlaları sayesinde kurtularak nasıl sağlığına kavuştuğunu anlatmaktadır. Gününün büyük bölümünü kendisini güldüren filmler, televizyon programları ve kitaplarla geçirdi. Zaman içinde bu durum içsel bakış açısını ve sonunda da fiziksel durumunu değiştirdi. Ağrıları azaldı, daha iyi uyumaya başladı ve sonunda eski sağlığına tamamen kavuştu.

Bu konuyu Ruth’la konuştuğumda, kahrkahanın ve mutlu bir kalbin güçlü silahlar olduğunu söyledi. Bu mesajı iş liderlerinden ve başarılı insanlardan da sık sık duyuyorum. Gerek özel gerekse mesleki hayatlarında son derece başarılı olan bu kişiler, sıkı çalışmayı ve sıkı oynamayı öğrenmişlerdir. Ve hemen her zaman,

muhteşem bir mizah duyguları vardır.

Şimdi, yıllar boyunca okuduğum şeylerden biriktirdiğim şu yorumları okuyun. İçinizde oluşan duygulara dikkat edin! Okurken zihin yapınızın değişip değişmediğine bakın. (Bu muhteşem mizah hikâyelerini dostum Tim Hansel, *You Gotta Keep Dancin'* adlı kitabında vermiştir.) Kilisenin ilan tahtasından alınmış bazı sözler:

- Bugün öğleden sonra kilisenin kuzey ve güney uçlarında bir toplantı olacak ve iki uçta da çocuklar vaftiz edilecektir.
- Salı günü akşam saat 7:00'de bir dondurma partisi verilecektir. Bütün bayanlar süt veriyor, lütfen erken gelin.
- Çarşamba günü Hanımlar Edebiyat Kulübü toplanacak ve Bayan Lacy, papaz efendinin eşliğinde "Put Me in My Little Bed (Beni Küçük Yatağıma Yatırın)" adlı şarkıyı söyleyecektir.
- Bu Pazar günü Paskalya yortusudur; Bayan Daily'nin öne çıkmasını ve sunağa bir yumurta bırakmasını isteyeceğiz.

Ama,

- Bırakılan mesajları kontrol etmek için aradığınızda mesaj servisiniz mesajların sizi ilgilendirmedğini söylüyorsa...
- Pantolonunuzu ters giymenize rağmen daha iyi oturuyorsa...
- Otoyolda bir grup motosikletlinin arkasında seyrederken kazayla kornaya basıyorsunuz ve takılı kalıyorsa...
- Dişlerinizi lezzetli bir bifteğe geçirdiğinizde orada kalıyorsa...

kötü bir gün geçiriyorsunuz demektir:

Sadece özel hayatımızda değil, mesleki yaşantımızda da gülmeyi öğrenmemiz gerekir. Büroda birinin şöyle dediğini muhtemelen duymuşsunuzdur: "Rekabet bizi öldürüyor." "Bu proje-

nin zamanında bitmesini sağlamaya çalışırken gerçekten öleceğiz.” “Ö terfi için ölüyor.” Bu tür ifadelerde aslında gerçek payı vardır. 1988 yılından beri, Japonya’daki iş yerlerinde iki bin ölüm rapor edilmiştir. Japonlar buna *klarosbi* diyorlar.

Gerçek şu ki, zor bir çağda yaşıyoruz. Şirketlerde ciddi ve büyük boyutlarda işten çıkarmalarla karşılaşılıyor. İnsanlar eskisinden çok daha uzun saatler boyunca çalışıyorlar. *The Wall Street Journal*, son on yılda stresten kaynaklanan çalışamama durumlarının giderek arttığını söylemektedir.

C.W. Metcalf, *Lighten Up: Survival Skills for People Under Pressure* (Hafifleyin: Baskı Altındaki İnsanlar İçin Hayatta Kalma Yöntemleri) adlı güzel kitabında, iş liderlerine ve yöneticilere iş yerlerine mizahı sokmalarını önermektedir. Metcalf, mizahı şöyle tanımlamaktadır: “Gerilimi azaltan, bizi katı ve bükülmez olmak yerine esnek ve akışkan kılan bir dizi hayatta kalma aracı.” Ciddi durumlar karşısında, bir adım geri çekilip konuya mizahi bir açıyla yaklaşmamız gerektiğini söylemektedir. Denver’deki bir danışmanlık firmasının yöneticisi olan ve iş yerlerinde mizahın önemi üzerine seminerler düzenleyen psikiyatri uzmanı Donna Strickland, özgün bir derleme hazırladı: *A How-To Primer to Stimulate More Humor in the Workplace* (İş Yerlerinde Mizahı Artırmak İçin Bir Kılavuz).

Tutumumuz, dünyaya bakış açımızdan güçlü şekilde etkilenir ve bakış açımızın olumlu, iyimser ve neşeli olması gerekir. İyi bir bakış açısı, hayat hakkında minnettar bir kalp kazanmakla başlar. Bu konuda mizah büyük bir yardımcıdır.

3. İnsanlara Doğru Bakış Açısı: Yüceltmek

İnsanlar hakkında en iyisine inanmak, onları yüceltmekle mümkündür. İnsanları düşündüğünüzde, onları yüceltecek şekilde düşünün. İnsanlarla ya da insanlar hakkında konuşurken, onları yüceltecek kelimeler kullanın.

Olumsuz. Öğeleri Hayatınızdan Çıkarın

Bir gün öğle yemeği yerken bir dostum benimle tartışmaya başladı. Birlikte çok uzun zaman geçirmiştik ve iyi arkadaştık ama o gün nedense beni sinirlendirmişti. “Seninle ilgili bir sorunun var,” dedi, “dürüstlüğüne ilgili. Senin bir hırsız olduğunu düşünüyorum.”

“Hırsız mı? Ne demek istiyorsun sen?”

“Oturma odandaki o kitapların hepsinin sırtında Dewey Ondalık Sistemi* rakamları var. Bence sen üniversitedeki işinden ayrılırken hepsini yürüttün ve kendi evine getirdin.”

Kulaklarıma inanamıyordum! Arkadaşımın söylediklerini anlamaya çalışırken, aniden öfkelen dim. “Onları ben bu şekilde sınıflandırmış olamaz mıyım yani?” diye sordum. Yakınlarda kitaplarımı okul kütüphanesinde çalışan birinin numaralandırdığını anlattım. Ama arkadaşım bunu hiç düşünmemişti. Sadece olumsuz açıdan bakmıştı.

İnsanlar hakkında en iyisini düşünmeye çalışın. Akılınıza onlarla ilgili bir soru geliyorsa, gidip kendilerine sorun!

Olumsuzlukları Eleyin

Şimdi 1) korkularınızı aşmayı, 2) şüphelerinizden kurtulmayı ve 3) imkanlarınızın farkına varmayı öğrenmelisiniz.



* Kütüphanelerde kitapları numaralamak için kullanılan bir yöntem. (Ç. N.)

1. Korkularınızı Aşın

Yıllar boyunca eğitim programlarıyla yaptığım çalışmalarında, insanlara sorunlarını kabul etmelerinde ve onlarla yüzleşmelerinde yardımcı olmaya çalışmama karşın, hayatlarını yöneten olumsuzluklarla hareketsiz kaldıklarını gördüm.

Zig Ziglar şöyle der: “Korku, olumsuzlukların geliştiği bir karanlık odadır.” Bazen korkularımız çok güçlü, karmaşık ve derindir. Bazı zamanlarda ise son derece basittirler.

Geçenlerde çocukken inanılmaz bir tacize kurban gittiğini fark eden bir arkadaşım var. Yıllar boyunca mükemmeliyetçi eğilimler geliştirerek, doğru şeyleri yapmaya çalıştığında daha fazla zarar görmeyeceğini düşünerek dayandı.

Hayatında uğraştığı şeyler inanılmaz. Bir günün muhasebesini yaparken, düzgün yapmadığı en ufak şeyin utancını ifade ederken onu hayretler içinde ve bazen dehşete kapılarak dinledim. Dahası, başının üzerinde dolaşan kara bulutlar sadece ilişkilerini bozmakla kalmıyor, hayatından neşeyi de götürüyordu. Bunu görmek kolay ve oldukça da acı vericiydi.

Ama bu adam şimdi korkularını aşmayı öğreniyor. Çocukluğunda yaşadığı olayları hatırlıyor, tanımlıyor ve böylece onlarla başa çıkmayı öğreniyor. Bir süre terapi görecektir ve sonra hayatı yine parlak olacak. Zincirlerinden kurtulacak.

Belki sizin hayatınızda da tanımlanması gereken bu tür zorluklar vardır. Bir destek grubunun ve uzman danışmanlığının yardımı olabilir. Ama sonuçta, düşüncelerinizi olumlu yöne çevirmek için sorumluluğu almanız gerekir. Duygularınızın hayata bakış açınızdan kaynaklandığını unutmayın. Deneyimlerinize yeni anlamlar kazandırarak korkularınızı aşmayı da öğrenebilirsiniz.

Size, çok güçlü olmasa da hayatımı etkileyen bir korkumdan söz edeyim.

Lise yıllarımdayken, yüzlerce insanın önünde ilk solo şarkımı

söylüyordum. Neredeyse korkudan kalbim duracaktı ve sesim titriyordu ama başardığımı düşünüyordum. Sonra oturdum ve omzumun üzerinden bir arkadaşımın bana doğru yaklaştığını hissettim. Beni destekleyeceğini sandım ama şöyle dedi: “Jenson, çok kötüydün!”

Bu sadece bir gencin açık sözlülüğüydü. Ama beni yıkmıştı. Ve içimde inanılmaz bir korku oluştu; o zamandan sonra şarkı söylemekten ölesiye korkmaya başladım. Ama bir uzmanın yardımıyla, bir daha şarkı söyleyeceğim zaman o acı duygunun yerine zevki yerleştirmem gerektiğini öğrendim. Şimdi hâlâ şarkı söylüyorum. Hatta kısa süre sonra, lise yılları bitmeden bu sefer binlerce insanın önünde yine şarkı söyledim. Çok gergindim, ama yine de söyledim. Ve şarkı söylemek konusunda çalıştıkça, şarkı söylemeyi zevkli bir şey olarak görmeye devam ettikçe, korkum da zaman içinde kayboldu.

Beni daha çok etkileyen başka bir olay da, kızım Molly ile ilgili. Bir dönem, Molly annesinin ve benim ondan uzak kalacağımızdan korkuyordu. Bu korku kendini hem duygusal hem de fiziksel olarak dışa vurdu, zaman içinde giderek büyüdü ve sonunda bütün hayatına baskın çıkmaya başladı. Bu yüzden, eşimle birlikte Molly’nin düşünce yapısını değiştirip korkusunu aşmasını sağlayacak bir teknik üzerinde çalışmaya başladık.

Yaptığımız ilk şey, Molly’nin korkusunu tanımlamasını sağlamaktı. Bizim gittiğimizi düşündüğünde zihninde ne gibi görüntüler canlandığını anlatmasını istedim. Duygusallaşmaya başladığında, ona yerinde zıplamasını ve şöyle demesini söyledim: “Haleluya! Ayaklarım kokmuyor!”

Şimdi, siz beni bir akıl hastanesine yatırmaya kalkmadan önce aslında ne yaptığımı söyleyeyim. *Molly’nin ruh halini değiştirmeyi çalışıyordum*, yani annesinden ve benden uzakta olduğunda taşıdığı bakış açısını. Ve bu tür bir ruh halini değiştirmenin en etkili

yollarından biri, saçmalıkları kullanmaktır. Konuşma tarzınızın, ses tonunuzun veya duruşunuzun ruh halinizi çabucak etkilediğini hiç fark ettiniz mi? Ya da etrafınızı algılama biçiminizi; taşıdığınız duygusal ve zihinsel yapıları?

Molly'nin ruh halini değiştirmek için bu tür bir yöntem geliştirdik. Dediğimi yaptığı anda gülmeye başladı. Şimdi sorununda bir yarık yakalamıştı. /

Bir sonraki adım, bizim yokluğumuzda hissettiği acının yerine zevki geçirmekti. Molly'ye hayatındaki olumlu şeyleri düşünmesini söyledim; sevdiği şarkıları, onu mutlu eden renkleri, onu heyecanlandıran resimleri, sevdiği sandalyede oturduğunu. Sonra bizim gittiğimizi düşündüğü her seferinde bunlara odaklanmasını istedim.

Molly'nin ve sizin anahtarınız, korkularınızla somut biçimde başa çıkmayı öğrenmektir. Korkularınızı aşmayı öğrenene kadar, kendiniz olmayı başaramazsınız.

2. Şüphelerinizden Kurtulun

Şimdi şüphelerinizin üstesinden gelmeyi öğrenmelisiniz. Hepimizin şüpheleri vardır; kimse onlara karşı bağışık değildir. Enerjik ve pozitif bir yaşamın büyük bölümü, şüphe *etmemeye* karar vermek ve hayatımızdaki zorluklar hakkında bile iyimser düşündürmektir.

Bu konuda bilişsel terapiden öğreneceğimiz çok şey vardır. Bilişsel terapinin temeli, duygusal sorunlarımızın yanlış düşüncelerimizden kaynaklandığını anlamaktır. Olumlu duyguların anahtarı, bir kez daha, olumlu, doğru düşüncelerdir; kişinin kendisiyle ilgili doğru imaja ve düşüncelere sahip olmasıdır. Dr. David Burns, *Feeling Good (İyi Hissetmek)* adlı klasik kitabında bu düşüncenin etkisini açıklamaktadır. Zihnimizde olup biten şeylerin bilişsel (düşünmeye ilişkin) bozukluklar olduğunu söyler. Bun-

lardan biri, “ya hep ya hiç” düşüncesidir. Bu tür bir zihin yapısında, kişi her şeyi siyah-beyaz olarak düşünür. Eğer performansı mükemmellikten uzaksa, kendini kesin bir başarısız olarak görür. Diğer bir bozukluk, genellemedir. Bu da, tek bir olumsuz olaydan yola çıkarak benzeri olayların daima olumsuz olacağını düşündür. Bir diğeri, olumlu olanı saf dışı etmektir. Bu düşünce yapısında, olumlu deneyimleri o ya da bu nedenle geçersiz kılarırsınız. Bu tür düşünce bozuklukları olan bir kişi, günlük yaşamında olumsuzluklardan kurtulamaz. Çok çeşitli ve katlamalı düşünce bozuklukları vardır. Buradaki nokta, şüphelerinizden kurtulmak için bir durum hakkında doğru düşünmeye başlamanız gerektiğidir. Aklınızda herhangi bir konuda bir şeyi yapamayacağınıza dair nedenler belirlediğinde, hemen oturun ve neden yapabileceğinizi açıklayan düşünceleri kâğıda dökün.

3. İmkanlarınızın Farkına Varın

1952 Olimpiyatları’nda, Macar bir genç tabancasıyla nişan aldı ve art arda birkaç kez hedefi on ikiden vurdu. Kusursuzdu. Mükemmel el ve göz koordinasyonu, ona altın madalyayı kazandırdı. Ne yazık ki, altı ay sonra ateş ettiği sağ kolunu kaybetti. Ama dört yıl sonra Melbourne’daki Olimpiyat Oyunları’na katıldı ve bu kez sol eliyle ikinci altın madalyasını kazandı. Sınırlamalarına uymak yerine, imkanlarının farkına varmayı seçmişti.

Tim Hansel şöyle der: “Sınırlamaların olumsuz olması gerekmez. Aslında, insana yaşamsal tanım, berraklık ve özgürlük kazandırdıklarına inanıyorum. Sınırlamalarda özgürlük kazanırız; sınırlamalardan değil. Bataklığın belirgin sınırları yoktur; derinliği olmadığı için sınırlara da ihtiyacı yoktur.”

Derinlik, güç, özürlük ve berraklık istiyorsanız sınırlarınızla yaşamayı ve onlarla birleşmeyi öğrenmeniz gerekir. Hedeflerini zi büyütekseniz, olumsuzlukları saf dışı etmeyi ve hayatta iste-

diğiniz her şeyi yapabileceğinizi, elde edebileceğinizi öğrenmelisiniz. Diğer iki beceri yanında (bir şeylerin olmasını sağlamak ve kişisel önem kazanmak) bu yaşam becerisinde ustalaşmaya başlarken, inanç prensiplerinizde ilerlemek için ihtiyaç duyacağınız temellere de zaten sahip olursunuz.

Eylem Adımları

1. Şu anda hayatınızdaki en büyük sorun nedir? Onunla nasıl başa çıkıyorsunuz? Bu soruna bağlı olarak duygularınızı, düşüncelerinizi ve önceki eylemlerinizi yazın.
2. Neşeyi seçin. Yukarıdaki soruna bir düşman yerine nasıl dostça yaklaşabileceğinizi yazın. Nasıl düşüneceğiniz, hissedeceğiniz ve davranacağınız konusunda belirgin olun. Sonra bu yöntemi bir alışkanlık haline gelene kadar tekrarlayın.
3. En iyisine inanmanız gereken bir alan seçin (kendiniz, hayatınız, sorunlarınız, insanlar). Şimdi, tutumunuzu değiştirmek için bu bölümde anlatılan yöntemleri sıralayın. Yine, nasıl düşüneceğinizi, hissedeceğiniz ve davranacağınızı ayrıntılı olarak yazın ve güdüsel bir parçanız haline gelene kadar tekrarlayın.
4. Yukarıdaki değişimleri bir ay süreyle uygularken yardım alabileceğiniz güvenilir bir sırdaşınızı düşünün. Bu kişi eşiniz, arkadaşınız ya da güvенеbileceğiniz başka birisi olabilir. Sizi teşvik edecek ama dürüst geri bildirimler verecek birini seçmek en idealidir.

KISIM II

KÖK İNANÇLAR

Yaptığınız şeyi neden yaptığınızı hiç düşündünüz mü? Neden kendinizi kaybettiğinizi, istemediğiniz yiyecekleri yediğinizi, sizi tatmin etmeyen şeylere para harcadığınızı, zamanınızı boşa harcamanızdan başka bir sonuç vermeyen şeylerle uğraştığınızı?

Bunları yapmamızın nedeni bence etrafımızı saran dünyanın kölesi haline gelmiş olmamızdır; geçmişimizin, arkadaşlarımızın, basının, kültür değerlerini satanların. Sorun şudur: Bu değerler sizinkiler olmayabilir. Aslında, çoğunun da size ait olmadığını düşünüyorum.

Bu akışı değiştirmenin, hayatımızı ve kariyerimizi azamileştirmenin tek yolu, *kök inançları* ekmek ve güçlendirmektir. Hayatınızın yönünü dayandırmanız gereken bu iki önemli inanç yapısı, kitabın 4. ve 5. Bölümlerinin konusunu oluşturmaktadır: “Doğru Prensipleri Benimseyin” ve “Bir Misyon Belirleyin”.

“Doğru Prensipleri Benimsemek”, prensip temelli kişisel bir değer sistemi geliştirmektir. Ya doğru prensiplere dayanan kendi kök değerlerinizi belirlersiniz ya da kültürünüz tarafından sürüklenmeye devam edersiniz. Bu kısımda, hayatınızda doğru değerleri nasıl tanımlayıp yerleştireceğinizi anlatacağım. Bu doğru değerler hayatınızın temelini oluşturmalıdır ve adına “doğrucu yaşam” dediğim tarz için sizi desteklemelidir. Zamanınızı ve kaynaklarınızı düzenlemeye başlarken, değerlerinizden alacağınız tatmin ve zevk, hayatınızın en muhteşem deneyimlerinden biri olacaktır.

“Bir Misyon Belirleyin” ise hayatınızı ve eylemlerinizi belirgin, iyi tanımlanmış bir misyon çerçevesine yerleştirmenizi sağlayacaktır. Bu kısımda, hayattaki amacınızı ve misyonunuzu belirlerken izlemeniz gereken adımlardan söz edeceğim. Bunu yaparken, hayattaki rolünüz ve ulaşmak istediğiniz hedefler hakkındaki inançlarınız üzerinde çalışmanıza yardımcı olacağım.

Erdemli Yaşamın Gücü

Bu iki inanç prensibi, özel ve mesleki hayatınızda gerçek başarıyı yakalamak için size bir çerçeve, odak, güven ve güç sunacaktır.

Bölüm 4

Doğru Prensipleri Benimseyin

Doğru Şeyleri Yapmak



Yanına düzgün bir tane koymadıkça, bir yolun eğri büğrü olup olmadığını asla anlayamazsınız.

—Sokrates

Roseanne, Amerika'nın en popüler komedyenlerinden biridir. Kendi adını taşıyan televizyon programı dünyanın hemen her yerinde gösterilmektedir. Yine de, San Diego'daki Jack Murphy Stadyumu'nun Roseanne Barr'ın komedi kariyerindeki en unutulmaz deneyimlerden biri olacağını kim düşünebilirdi ki? 1990 beysbol sezonunun açılışında Ulusal Marşı sunarken takındığı alaycı tavır ve buna uygun mimikleri, televizyon programı unutulduktan çok sonra bile hatırlanacaktır. Biz Amerikalılar kendimizi ifade etmekte özgür olduğumuzu düşünürüz ama Roseanne'ın davranışları çoğu Amerikalı'nın öfkesini çekti.

Tepki neden bu kadar yoğundu? Bence bunun nedeni insanların sonunda şöyle deıneleriıdi: "Yeter artık!" Çoğumuz inanç temellerimizi ifade edemesek bile, neyin doğru ve neyin yanlış olduğu hakkında temel yargılarımız vardır, ve terbiye sınırlarının dışına çıkıldığında kişisel olarak inciniriz.

Ancak, konu günlük yaşama, evde, iş yerinde çocuklarımıza model oluştururken yaptığımız seğıimlere geldiğinde ortak davranışlarımız için gördüğümüz çerçeveyi aynı şekilde toplumun

ahlaki yapısında bulmak zordur. Bugün toplumumuzda ahlaki değerlerin yıkılmasının en önemli nedenlerinden biri bu ortak ahlak yapısının zayıflığıdır.

Doksanlı yıllarda neden Amerikalılar değerler hakkında konuşup duruyorlardı? Çünkü toplumumuzun dayandığı değerler elimizden kayıp gitmektedir ve bunun kaçınılmaz sonucu tarihten bellidir: Değerler kalmadığında, toplum yıkılır. *Süreç.*

Seksenli yılların sürpriz çoksatan kitaplarından biri, Alan Bloom'un *The Closing of the American Mind* (*Amerikan Zihninin Kapanışı*) adlı kitabıydı. Bloom'un teorisi, kitabın alt başlığında ortaya çıkmaktadır: "Yüksek Eğitim Demokrasiyi Nasıl Yıktı ve Günümüz Öğrencilerinin Ruhlarını Zayıflattı." Bloom, eğitimdeki çöküşün mantıksız bir toplumdan kaynaklandığını bu kitabında güçlü bir şekilde savunmaktadır. Modern eğitimi, gerçekler yerine göreceliliği öğrettiği için kınamaktadır. Ona göre eğitimciler sadece mahkeme davalarından korktukları için değil, aynı zamanda kendileri de bunun ayrımını yapamadıkları için doğru ve yanlış ayıramamaktadırlar. Bloom, onların dünyayı buğulu camlı gözlüklerin ardından gördüklerini söylemektedir.

Gerçekten de, evrensel prensiplere dayalı değerlerden uzaklaştık. Bunu hayatın hemen her alanında görüyoruz: Wall Street'in dev firmaları birbiri ardına çöküyor. Politikacılar konularla ilgili yaklaşımlarını sürekli değiştiriyor ve bunu yaparken gerektiği kadar düşünmüyorlar bile. Doğru değerleri yansıtmaması ve örneklemesi gereken dini liderler bizi sürekli utandırıyorlar. Değerlerden bağımsız düşünmek, toplumun her alanına yayılmış durumda.

Tanınmış köşe yazarı Cal Thomas, ahlak üzerine yakın zamanda yazdığı kitabında şunları söylemektedir:

Wall Street Journal'in, büyük Borsa Krizi'nden önce çıkan 8 Eylül 1987 tarihli sayısında şu başlıkları atması hiç de rast-

lantısal değildi: “Bazı Yöneticiler Şöyle Diyor: Ahlak İyidir ama Bazen Engel Olabilirler.”

Yazıda, McFeely Wackerle Jett firmasının yaptığı bir araştırmanın sonuçlarını da vermektedir. 671 iş yöneticisine, ahlak ve iş değerleri üzerine sorular soruldu. Yöneticiler, ahlak değerlerinin başarılı bir kariyeri engelleyeceğini, bu yöneticilerin yarısı da ilerlemek için kuralları nasıl çiğneyeceklerini bildiklerini söylediler.

“Yönetimin her seviyesinde ahlaksızlıkların nasıl yapılacağını biliyorum,” dedi elli yaşındaki bir yönetici. Ahlaksızlığı haklı çıkarmak için ise şunları söyledi: “Hayatta kalmak için bunu yapmak zorundayım.”

Ona göre önemli olan hayatta kalmaktır, dürüstlük ya da gerçek değil. Bir uygarlıkta bu tür düşünceler baskın hale geldiğinde, o toplum lanetlenmiş demektir.

McFeely araştırmasına göre, yaşlı yöneticiler gençlere oranla daha prensipli olduklarını düşünmektedirler. Son yirmi beş yıl içinde genç kuşağın içinden geçtiği ahlaki ve sosyal çöküntüler düşünülürse bu gayet normaldir.

Araştırmada, bir Orta Batı şirketinin elli dokuz yaşındaki yöneticisi şunları söylemiştir: “Genç iktisatçı ve avukatlara fırsatçılık, beceriklilik ve kurnazlık öğretiliyor. Adalet ve eşitlik anlayışına ise neredeyse hiç yer verilmiyor.”

Amerikan kültüründeki gerileme ile ilgili 1991 yılında tamamlanan bir araştırmanın başlığı ise şuydu: “Amerika Gerçeği Söylediği Gün. İnsanların Gerçekten Önemli Olan Şeyler Hakkındaki Gerçek Düşünceleri” Yazarlar J. Walter Thompson Şirketi’nin yönetim kurulu üyesi James Patterson ve firmanın araştırma hizmetleri ve müşteri temsilciliği yöneticisi Peter Kim idi. Amerikan halkının ahlak konusundaki sorunlarını belgelemektedirler.

Yazarlar şöyle demektedir: “Amerikalılar kendi kurallarını ve kanunlarını koyuyorlar... Bizler, inandığımız Tanrı’nın kanunlarını seçiyoruz. Bu ülkede ellili ve altmışlı yıllarda olduğu gibi ahlak konusunda fikir birliği olmadığı kesindir.”

Araştırmalarında kişilerin yüzde 90’ının Tanrı’ya inandığını söylemesine karşın sadece yüzde 20’sinin özel sorunlarını bir rahip ya da herhangi bir din temsilcisiyle konuştuğunu belgelediler. Evli her üç kişiden biri, eşini hâlâ sevip sevmediğinden emin değildi; birçoğu eşini aldattığını itiraf etti. Aslında, her üç kişiden sadece biri gerçekten “sevdiği” için evlendiğini söyledi. Araştırma yapılan kişilerin neredeyse yarısı, evlenmek için bir neden görmediğini açıkladı.

Bu kişilerin yüzde 72’si komşularını tanımıyordu ve onda yedisi hiçbir Amerikan kahramanı olmadığını söyledi. Yine bu kişilerin yüzde 60’ı büyük suçların kurbanı olmuşlardı ve yedide biri silah taşıyordu ya da arabasında bir iki tabancası vardı.

İşte diğer ilginç bulgular:

- Nüfusun yüzde on üçü İncil’deki On Emir’e inanmaktadır.
- Amerikalılar’ın onda dokuzu sürekli olarak yalan söylemektedir.
- Ülkedeki çocukların beşte biri, on üç yaşına gelmeden beka-retini kaybetmektedir.
- Bu insanların yüzde yedisi 10 milyon dolar için bir yabancıyı öldürebileceğini söylemektedir.
- AIDS hastalarının üçte biri, rahatsızlıklarını eşlerine ya da sevgililerine söylememişlerdir.

Doğru prensipleri yüreğimizde ve zihnimizde yerleştirmek, bu bölümün konusudur. Bu bölümde, hayatınızda ve mesleğinizde *mutlak değerleri* nasıl tanımlayacağınızı ve yerleştireceğinizi göstereceğim. Bunlar size sağlamlık, güç, başarı ve önem getire-

ektir. Bu mutlak değerleri tanımlamak ve yerleştirmek için, düşünce yapınızı ahlak değerleri üzerine yönlendirmenize yardımcı olacak başka ilkeler vereceğim:

Kendi değerlerinizi doğrulayın.

Kendinize ait bir hayat felsefesi ve ahlak yapısı oluşturun.

Konulara doğru açıdan bakmayı öğrenin.

Doğru değerleri davranışlarınıza yansıtın.

Gelişiminizi değerlendirin.

Bu gerçekleri (prensiplerinizi) başkalarıyla paylaşın.

Kendi Değerlerinizi Doğrulayın

Hayatınızı hangi değerlerin yönlendirdiğini bilmeniz gerekir.

Prensipler ve değerler arasındaki ayrımın farkına varmak önemlidir. Temel olarak, değer, hayatınızda nereye gittiğinizi gösteren bakış açısidir. Değerleriniz değişebilir ama prensipler değişmez. Prensipler mutlaklardır. Bunlar, her ortamda geçerli gerçeklerdir. Mutlak anlayışınız değişirken değerleriniz de değişebilir.

Herkes değer yönelimlidir. Bir çete üyesi kendi değerleriyle hareket eder. Bir katil, bir rahip, bir liman işçisi de öyle. Buradaki ana fikir şudur: Değerleri doğru, evrensel prensiplere dayanıyor mu, dayanmıyor mu? Evrensel prensipler, gerçek başarının sağlıklı köklerini oluşturur. Evrensel prensiplere dayanmayan yanlış değerler ise başarısızlığa mahkûmdur.

O halde, siz neye değer veriyorsunuz? Seminerlerime katılan insanlara bu soruyu sorduğumda, genellikle neye değer vermeleri *gerektiğini* düşündükleri şeyleri ifade etmeye çalışırlar. Ama sorduğum soru bu değil! *Şu anda* neye değer verdiğinizi tanımlamanızı istiyorum. Şimdiki yaşam tarzınızı yansıtan değerler nelerdir? Dürüst olun! Burada olabildiğince dikkatli bir değerlendirme yapmak önemlidir; aksi taktirde, hayatınızdaki değişmesi

gereken gerçek kökleri yanlış tanımlarsınız.

Hoşunuza gitsin ya da gitmesin, başkaları için bir modelsiniz. Kolaya kaçarak şöyle deriz: “Dediğimi yap, yaptığımı yapma.” Ama bunun bütünlükle bir ilgisi yoktur.

Köşe yazarı Jack Griffin’in “Sorun Değil Evlat, Bunu Herkes Yapıyor” adlı yazısında anlattıklarını düşünün:

Johnny 6 yaşındayken, babasıyla birlikte hız yaparken yakalandılar. Babası memura ehliyetini verirken arasına yirmi dolarlık banknot da sıkıştırdı. “Sorun değil evlat,” dedi babası, oradan ayrılırken, “bunu herkes yapıyor.”

8 yaşına geldiğinde, George Dayı’nın ailedekilere nasıl vergi kaçırılacağını anlattığını duydu. “Sorun değil evlat,” dedi dayısı, “bunu herkes yapıyor.”

12 yaşına geldiğinde, bir gün okula giderken gözlüklerini kırdı. Francine Hala sigorta şirketine gözlüğünün çalındığını söyledi ve 75 dolar aldı. “Sorun değil evlat,” dedi halası, “bunu herkes yapıyor.”

16 yaşındayken, bir süpermarkette çalışmaya başladı. Görevi, çürük çilekleri kutuların diplerine, iyilerini görünebilecekleri şekilde üste koymaktı. “Sorun değil evlat,” dedi müdür, “bunu herkes yapıyor.”

19 yaşında üniversitedeyken, üst sınıftan bir öğrenci 50 dolara sınav cevaplarını kendisine satmayı teklif etti. “Sorun değil evlat,” dedi. “Bunu herkes yapıyor.”

Ancak sınavda yakalanıp rezil oldu ve eve gönderildi. “Böyle bir şeyi annene ve bana nasıl yapabilirsin?” diye azarladı babası. “Evde böyle bir şey olduğunu ne zaman gördün?” Hayretler içinde kalanlar arasında dayısı ve halası da vardı.

Yetişkinlerin dayanamayacağı bir şey varsa, o da hile yapan bir gençtir.

Gösterdiğimiz şeylerin bir anlamı yokmuş gibi, çocuklarımızın onlara *söylediğimiz* şeyleri yapmasını bekleyemeyiz. İngiliz devlet adamı Winston Churchill bunu çok güzel bir şekilde ifade etmektedir: “Boş çuval dik durmaz.”

**Boş çuval
dik durmaz.**

Bize saygınlık kazandıracak ahlak değerleri ya da prensiplerimiz yoksa olmak istediğimiz insan haline gelemeyiz. Değişim, değer sistemlerimizde başlar. Ve toplumumuzun değerleri çöküyorsa, bu kendi hatamızdır.

Şu sorulara cevap vererek değer sisteminizi denetleyin:

1. Boş zamanlarınızı nasıl geçiriyorsunuz?
2. Fazla paranızı nasıl harcıyorsunuz?
3. Kahramanlarınız kimler?
4. Yalnız kaldığınızda, en çok neyi düşünüyorsunuz?

Bu sorulara verdiğiniz cevaplar, değerlerinizin neler olduğunu gösterecektir. Dürüst olun ve şu anda ne olduğunuzu, ne yaptığınızı not edin; ne olmanız ya da yapmanız gerektiğini de-
ğil. Bu daha sonra gelecek.

Şu alıştırmayı deneyin:

Bir hafta boyunca yaşantınızı denetleyin. Bütün bir hafta boyunca, zamanınızı, paranızı, en çok kimi takdir ettiğinizi ve neyi hayal ettiğinizi yazın. Bir günlük tutun ve gün boyunca birçok kez durup gözlemlerinizi kaydedin.

Sonra haftanın sonunda, geri dönün ve hafta boyunca gerçekten değer verdiğiniz şeyleri belirleyin. Sonra, bunların istediğiniz değerler olup olmadığını kendinize sorun. İsteğinize uygun biçimde zamanınızı, paranızı harcıyor, hayallerinize odaklanıyor ve modellerinizi geliştiriyor musunuz?

Kendi Evrensel Prensiplerinizi Ortaya Çıkarın

Sizin için önemli olan nedir? Bazı insanlar yapılacak ahlaki şeyin “beni ilerletecek her şey” olduğuna inanır.

Oturun ve hayatınızdaki değişmez şeyleri tanımlayın; ne olursa olsun değiştirmeyeceğiniz prensipleri. İşinizi, özel hayatınızı, ailenizi, parasal kaynaklarınızı, ruhsal yapınızı vs. etkileyen prensipleri de ekleyin.

Kişisel felsefeniz ya da ahlak anlayışınız nedir? Aile felsefeniz nedir? Çalışma felsefeniz nedir?

İçsel incelemenize başlarken bu kitapta anlatılan on prensibi kullanmanızı öneririm. Anahtar, köklerinizi olabildiğince derine yerleştirebilmek ve böylece değerlerinizi biçimlendirmesini sağlamaktır.

Bu felsefeleri izlemezseniz, içinde yaşadığınız toplum sizi yönetir. Kendinizi özdeşleştirdiğiniz, evrensel prensiplere dayanan değerleri tanımlamanız ve izlemeniz gerekir. Yoksa hayatınızın geri kalanını başka insanların değerlerinin, kendi imkansızlıklarınızın, kültürel baskıların veya kötü alışkanlıklarınızın ürettiği değerlerin kölesi olarak geçirirsiniz. Seçim sizin.

Konulara Doğru Açıdan Bakmayı Öğrenin

Hareketlerinizi neyin yönlendirdiğini öğrenmek bu alıştırmanın sonu değil. Hepinizin sürekli olarak gerçeği aramamız gerekir; doğru ve yanlış, ahlaklı ve ahlaksız hakkında gerçek tanımlar yapmamız gerekir. Ve mutlak olan şeyler *vardır*, evreni yöneten ve insanların yaşarken uyması gereken doğa kanunları.

Ken Blanchard ve Dr. Norman Vincent Peale, *The Power of Ethical Management (Ahlaklı Yönetimin Gücü)* adlı kitaplarında, bu konuyu önemli kararlar sırasında kendimize sormamız gereken üç soruya indirgediler. Ben de bu sorulara dördüncüsünü eklemek istiyorum:

1. Bu yasal mı? (Kanunlara aykırı bir şey yapıyor muyum?)
2. Bu dengeli mi? (Kısa vadede olduğu kadar uzun vadede de her açıdan adil görünüyor mu? Bir kazan-kazan ortamı yaratıyor mu?)
3. Bu bana kendimi nasıl hissettirecek? (Kendimle gurur duymamı sağlayacak mı? Kararım gazetelerde yayınılandığında ya da ailem öğrendiğinde kendimi iyi hissedecek miyim?)
4. Bu doğru mu? (Kararımı, doğru ya da yanlıştan ne anladığımı da hesaba katarak düşündüğümde huzur duyabiliyor muyum?)

Son zamanlarda, evrensel değerlerin ortaya çıkarılması için büyük bir çaba harcandı. Bu çabalar arasında kitaba dönüştürülmüş olanlar da var: *Why America Doesn't Work?* (Amerika Neden Çalışmıyor?), Colson ve Eckerd; *The Book of Virtues* (Erdemler Kitabı), Bill Bennett; *Compassionate Capitalism* (Sevecen Kapitalizm), Rich DeVos; *Leadership Is an Art* (Liderlik Bir Sanattır), Max DePree; *The Power of Ethical Management* (Ahlaklı Yönetimin Gücü), Blanchard ve Peale; *The Ethical Executive* (Ahlaklı Yönetici), Donald Seibert; *Principle Centered Leadership* (Prensip Odaklı Liderlik), Stephen Covey; ve *On My Honor* (Onurum Üzerine), Randy Pennington ve Marc Bockmon gibi. Bu çalışmaların tümü, prensip temelli gelişiminizde size yararlı olacak etkili araçlardır.

Eski Yunan filozofu Sokrates şöyle der: Yanına düzgün bir tane koymadıkça, bir yolun eğri büğrü olup olmadığını asla anlayamazsınız.

Özellikle sonuncudan, *On My Honor* adlı kitaptan çok etkilendim. Bu kitapta yazarlar İzci Andi'nı model alarak bunu iş yönetimine, ailevi, özel ve toplumsal yaşama uyarlamaktadırlar. Kendi girişimlerinizi bu ant çerçevesinde oluşturduğunuzu düşünsenize.

Sık sık unutulan diğer bir evrensel prensip kaynağı da, İncil'deki On Emir'dir. ABC haber spikeri Ted Koppel'in Mayıs

**Tanrı'ya ve ülkeme hizmet
edeceğime, izci
kanunlarına uyacağıma;
İhtiyacı olanlara daima
yardım edeceğime;
Kendimi fiziksel açıdan güçlü,
zihinsel açıdan uyanık ve ahlaki
açıdan yüksek tutacağıma
onurum üzerine ant içerim!**

1987'de Duke Üniversitesi mezunlarına söylediklerini düşünün:

Sloganların bizi kurtaracağına kesinlikle inanmış durumdayız. "Gerekliyorsa uyuşturucu kullan ama bunu temiz bir iğneyle yap." "Canın istediğinde, istediğin kişiyle seviş ama prezervatif kullan."

Hayır. Cevap hayır. Hayır olmasının nedeni bunun güzel olmaması değil... akıllıca olmaması değil... sonunda hapishaneye girebilecek ya da AIDS hastalığına yakalanabilecek olmanız değil. Hayır... çünkü yanlış. Beş bin yıl içinde çağlar önce-sinin bakterisinden insan ırkına dönüşmemizin nedeni, sürekli olarak gerçeği arıyor olmamız... ve ahlak değerlerimizdir.

Gerçek yerine görüntüler yarattık; ahlak değerlerinin yerine ahlak belirsizlikleri getirdik... Toplumumuz, Gerçeği sindirilemeyecek kadar güçlü bir ilaç gibi görmektedir. En saf haliyle Gerçek, omuza yapılan kibar bir vuruş değildir; uluyan bir sitemdir.

Musa'nın Sina Dağı'ndan indirdiği şeyler On Tavsiye değil, On Emir'dir. On Emir'diler değil, hâlâ On Emir.

On Emir'in büyüklüğü, bir avuç kelimeyle temel ve mantıklı insan davranışları halinde toplanmış olmalarında yatmaktadır. Sadece o zaman... ya da şimdi için değil, daima. Diller değişir... güç ulustan ulusa geçer... ülkelerin sınırları değişir; ama biz ve davranışlarımız, değişmeyiz... ve bu davranışlara hükmeden Emirler de... daima yaşayacaktır.

Sizi uyarıyorum, görüş alanınızı şu anda görebildiklerinizin ötesine geçirin. Ölçülemez veya tartılamaz bir görünmez

güç kavramında görkem vardır. Modaya ya da akımlara bağlı olmaksızın, bir ahlak çerçevesini izlemek uyum ve huzar getirir.

Burada şu soru doğmaktadır: Gerçeği hayatımıza nasıl yansıtabiliriz? Size yapabileceğiniz birkaç şey önermeme izin verin:

1. Büyük Kitapları Okuyun

Yıllardır süregelen ve adına Büyük Kitaplar Hareketi denen bir akım var. Bu hareket, kişileri hayatı yöneten prensipleri anlamak için klasik edebiyatı okumaya teşvik etmektedir. Bunlar Shakespeare'den Horace Mann'a, Goethe'den İncil'e kadar uzanmaktadır. Bu hareket, insanları Birleşik Devletler de dahil olmak üzere büyük ulusların üzerine inşa edildiği temelleri öğrenmeye yönlendirmektedir.

Elbette, daha önce önerilenler de dahil olmak üzere günümüzde de güzel kitaplar vardır. Video ve audio pazarını da gözden kaçırmayın. Ancak çok fazla bilgi edinip bunu yaşama geçirememek tuzağına da düşmeyin.

Bilgelik kavramı, bir zanaatkâr biçiminde örneklendirilebilir. Bilge bir kişi, gerçekten yaşama sanatını öğrenmiş olan kişidir; o kişi yaşam konusunda bir sanatçı haline gelmiştir. Bu yüzden, okurken, okuduğunuz şeyle etkileşime girin. Okurken benim elimde daima bir kalem vardır. Notlar alırım, yazarla tartışırım, sorular sorarım ve konu açıldığında prensiplerimi uyarlarım. Sonra notlarımı bu prensiplere uygun olarak dosyalandırırım: 1 *İşlerin Olmasını Sağlamak*, 2 *Kişisel Önem Kazanmak* vs şeklinde gider. Bu, düşüncelerimi düzenlememi ve prensiplerime dayanarak sağlamlaştırmamı sağlar. Kitabı bitirdiğimde, anahtar kavramlar, alıntılar ve görüşler bilgisayara aktarılır.

2. Çalışma Gruplarına Katılın

İster bir kitap okumak ister bir konu üzerinde tartışmak söz konusu olsun, bunu bir grupla birlikte yapmak gelişme süreci için çok yararlıdır.

Bir lider, bana kendi çalışma grubuyla ilgili bir hikâye anlattı. Bu grup, Charles Sheldon'ın *In His Steps (Onun Adımlarıyla)* adlı klasik romanını okuyordu. Kitap, her gün kendilerine “İsa ne yapardı?” sorusunu sorarak yaşayan bir grup hayali insanı konu almaktadır. Grup üyelerinden biri bir gün bir oteldeydi ve karısının giysilerini toplarken bavula otelin askılarından iki tanesinin karışmış olduğunu fark etti. Yakın zamanda okuduğu kitap kafasına bu soruyu kazıdı: “İsa bu askıları alır mıydı?” Tabii ki cevabı hayırdı.

Bu adam hayatında doğru prensipleri geliştiriyor ve yerleştiriyordu. Ve bu grup için de önemli bir dersti. Böylesine basit bir konuya sınırlanmadan önce, kişiliğimizin ve ahlak anlayışımızın böyle basit kararlarla geliştiğini size hatırlatmak isterim. “Sinek küçüktür ama mide bulandırır.”

3. Yaşadıklarınızdan Ders Çıkarın

Etrafımızda akıp giden hayatı dinlersek çok şey öğrenebileceğimizden eminim. Böyle dersler bir arkadaşımızın sözlerinde, bir konuşmacının söylediklerinde, yaptığımızda bir hatada ya da hatta bir tür dirençle karşılaşmada doğabilir. Ruhumuzun kulaklarını kabartarak hayatın derslerini öğrenebilirsek, gelişme konusunda önemli bir yol kat etmiş oluruz. Günlük yaşamımda karşılaştığım küçük fırsatlarla çok şey öğrendim. Hepimiz günlük hayatımızda doğru bakış açısını öğrenmek için fırsatlarla karşılaşırız; ama onları görmek için dikkatli bakmamız gerekir.

Doğru Değerleri Davranışlarınıza Yansıtın

Şimdi değerlerinizi hayata geçirmeye hazırsınız. Evrensel prensipler hakkında bir ahlaki çerçeve oluşturmak önemlidir ama bunu günlük hayata geçirmek bilinçli çabayı gerektirir.

Bunu yaparken size bir taktik önerebilirim: Hayatınızı üç önemli alana bölün; özel, ailevi ve mesleki.

Şimdi, bu alanlardan birinde uygulamaya koyabileceğiniz prensiplerden birini sizin için seçeceğim. Prensibimiz şu: İnsanlarla Yakından İlgilenmek. Bu konuyu 7. Bölümde derinlemesine inceleyeceğiz. Ben buna “hizmetkâr liderlik” diyorum. Bu, sizi başkalarını mümkün olan her şekilde geliştirmeye teşvik eden bir slogandır.

AT&T'nin eski yönetim araştırmaları yöneticisi John Greenleaf, 1970'li yılların ortalarında *Servant Leadership (Hizmetkâr Liderlik)* adında bir kitap yazdı. Hizmetkâr liderlik, Greenleaf'in tanımladığı haliyle, liderliğin size kazandırdığı haklar ve avantajlar yerine, başkalarını geliştirmek konusundaki sorumluluğunuza odaklanmayı konu almaktadır. Bu liderlik tarzı şunu söylemektedir: “Burada bulunmamın nedeni insanlarla ilgilenmek ve onların daha başarılı olmalarına yardım etmek.”

Bu prensiple yaşarken, *bu hizmetkâr liderlik prensibini zihninize kazımak zorundasınız*. Bunu, hizmetkâr liderlik hakkındaki popüler bir sözü yazarak yapabilirsiniz. Ben şunu çok severim: “Hizmetkâr bir lider, başkalarının kendisinden daha başarılı olmasına yardım etmekten zevk ve heyecan duyan kişidir.”

Bunun gibi bir sözü küçük bir karta yazın ve gün boyunca yanınızda taşıyın. Günde dört kez veya daha sık bu söz üzerinde düşünün. Düşünün, çiğneyin, yutun, hâzmedin. Sabah kalkar kalkmaz bu karta odaklanın. Öğle yemeğinde durun ve bu kartı düşünün. Akşam yemeğinde ve sonrasında düşünün; yatağa gir-

diğinizde uyumadan önce düşünün. Zihninizi bu düşünceyle programlayın.

Sonra, *bu prensibi ne şekillerde uygulayabileceğinizi düşünün.* Kendi hayatınızda nasıl hizmetkâr lider olabileceğinizi kendinize sorun. Kimlerle sürekli temastasınız? Belki o kişi bir benzin istasyonu görevlisi, belki bir garson ya da telefonda görüştüğünüz biridir. Bu insanlar için nasıl bir teşvik kaynağı olabilirsiniz?

Bir sabah, kahve içmek için her zaman gittiğim kafeye gittim. Bana aylardır servis yapan garson kız oldukça kötü görünüyordu. Servisi kötü, tavırları hırçın ve ses tonu sertti. Bir şeyin onu çok rahatsız ettiği belliydi ve yaydığı olumsuz elektriği sevmedim. Ama bu hizmetkâr liderlik prensibini kendi hayatımda uygulamaya karar vermiştim. Bu yüzden, tepki vermek yerine, kırk sentlik kahvem için bir dolarlık bahşış bıraktım. Ne söyleyeceğini bilemedi. Ve o günden sonra, salona girdiğim her seferinde yüzü aydınlanır oldu.

Hayatınızda bu tür günlük olayları düşünün ve hizmetkâr liderlik saldırınızı gerek duyulmadan önce planlayın. Huysuz bir garsonla sık sık karşılaşsınız. Peki böyle zamanlarda ne yapıyorsunuz?

Ailenizde, hizmetkâr liderliğin anlamı her uygun zamanı çocuklarınızla, eşinizle geçirmek, belki düzenli aralıklarla belli günler belirlemek olabilir. Bunların planlanması, düşünülmesi ve hayata geçirilmesi gerekir. İş hayatınızda ise hizmetkâr liderlik çalışanlarınızı veya sorumlu olduğunuz kişileri geliştirmek olabilir.

Son olarak, *özel, ailevi ve mesleki hayatınızda hizmetkâr liderlik kavramını geliştirmek için yapmayı düşündüğünü eylemleri haftalık olarak planlayarak hizmetkâr liderliği uygulamaya geçirin.* Bu değerleri somutlaştırın, günlük hayatınızda planlayabileceğiniz belli eylemler haline getirin. Örneğin; hizmetkâr liderliği bir garson üzerinde uygulayacağınız bir restorandaki davranışlarınızı önce-

den planlayabilirsiniz. Çocuklarınızla birlikte geçireceğiniz günü planlayabilirsiniz. Belli eylemler, söyleyecek sözler, gönderilecek mesajlar, sorumlu olduğunuz insanlarla birlikte geçireceğiniz zamanlar için önceden plan yapabilirsiniz.

Hepsinde öte, teoriden eyleme geçin. Bu kavramı canlandırın!

Gelişiminizi Değerlendirin

Ahlaki değerler üzerine gerçekten odaklanmak için, gayretlerinizi günlük olarak değerlendirin. Bir haftalık gelişiminiz için bir seyir defteri tutun ve her günün sonunda ifade etmiş olduğunuz değerlerle ilgili kendinize şu soruları sorun:

- Prensiplerimi ve felsefemi ajandam üzerinde planladım mı?
- Ajandamı planlı tutuyor muyum?
- Boş zamanımı nerede geçiriyorum?
- Paramı nelere harcıyorum?
- Neleri hayal ediyor ve nelere yöneliyorum?
- İç değerlerim dış değerlerimle uyuyor mu?

Ya da size düzenli olarak hayatınızın nasıl gittiğini soracak kişilerden oluşan bir destek grubu oluşturun. Motivasyonunuz ister küçük düşmemek ister ödül almak olsun, olumlu ilerleme sağlamak konusunda sorumluluk ve destek işe yarar.

Bu Gerçekleri Başkalarıyla Paylaşın

Öğrendiğiniz şeyleri paylaşmanın doğru ve yanlış yolları vardır. Önce yanlış yolla başlayalım.

Yıllar önce, bir bireysel satış eğitimi kursuna gittim. Daha sonra, bir toplumda insanlarla iletişim kurmak konusunda her şeyi bildiğimi düşünüyordum.

Bir gece bir geçide katıldım ve genç bir adamın kaldırımında yürürken insanlara bir şey dağıttığımı gördüm. Ne dağıttığından e-

min değilim ama insanlarla konuşmaya bile gerek duymadan malzemelerini insanların ellerine nasıl tutuşturduğunu hatırlıyorum.

Taze eğitilmiş bir satıcı olarak, iletişim kurma tarzına kızdım. Dahası, etkili satmak için insanlarla iletişim kurmak gerektiğini yeni öğrenmiştim. İnsanlarla konuşmalı ve geri bildirim almalıydınız. Bu yüzden, görünüşe göre yanlış davrandığı için, bütün iyi yürekliliğim ve yardımseverliğimle bildiklerimi onunla paylaşmaya karar verdim.

Bu baya yaklaştım, omzundan tuttum, kendime döndürdüm, yüzüne baktım ve şöyle dedim: “Affedersin dostum. Burada insanlarla iletişim kurman gerektiğini görüyorum ama gerçekten etkili olmak istiyorsan, onlarla doğrudan iletişim kurmalısın. Neden onlarla konuşmuyorsun? Bu çok daha düşünceli, daha duyarlı ve daha etkili bir davranış olmaz mı?”

Ne dediğini biliyor musunuz? Sadece “İh... ih... hı!” gibi anlamsız sesler çıkardı! Çünkü dilsizdi, konuşamıyordu!

Yerin dibine geçtiğimi hissederken aniden sonsuzluğu gördüm. Uzun bir kuyruk vardı, ben arkadaydım, bu adam önümde duruyordu ve şarkı söylüyordu. Hissettiğim şey buydu!

Elimdeki verilerle inanılmaz bir küstahlık yapmışım ve geri tepmişti. Bu hayatımda aldığım en büyük derslerden biriydi.

Önyargılı, saldırgan veya zorlayıcı olmayın. Doğru bildiğiniz şeyleri insanların gırtlığına tıkmayın. Dost olun, hizmetkâr olun, başkalarının ihtiyaçlarını karşılayın ve nasıl karşılık verdiklerine bakın.

Şimdi öğrendiklerinizle doğru iletişim kurma yöntemine bakalım.

Bildiğiniz gibi, herkes içinde bulunduğu kültürün değerlerini paylaşır. Aslında, doğru değerlerin ve prensiplerin koruyucuları, savunucuları olmamız gerektiğine inanıyorum. Bunu *biçimlendirerek* ya da *yenileyerek* yapabiliriz.

Biçimlendirici olmanın anlamı, doğru prensiplerden söz ederek ve modelleyerek insanların hayatlarına bunları ekmektir.

Örneğin; insanların zihinlerinde ilgi uyandırmak için söz konusu prensipleri kartvizitimin arkasına bastırdım. İnsanlar kendi tanıdıklarına vermek için sık sık kartımdan çok sayıda isterler. Bu prensipleri iş kartlarıma bastırmamın nedeni, mutlak prensiplerin işe yaradığını bilmem ve başka insanların hayatlarında da yardımcı olmasını istememdir. Aynı şekilde, bilgelik yolunda ilerlerken, bunları başkalarıyla olumlu şekilde paylaşmanız gerekir; saldırgan bir şekilde değil.

Bu özelliklerin insanların hayatlarında oluşmasına yardımcı olmanın diğer bir yolu da, *yenileyici* olmaktır.

Birçoğumuz, fikir ayrılıklarına şu iki yoldan biriyle yaklaşırız: Biri kavga etmek, diğeri kaçmaktır. Kavga etmek, sözel ya da bazen fiziksel saldırıyla insanları gerilemeye zorlamaktır. Kaçmak ise oradan uzaklaşmak ya da bir sorunu görmezden gelmektir.

Bir ilişkide ya da zor bir anda fikir ayrılıklarını çözümlemenin yolu, olumlu, sevgi dolu ve etkili iletişimdir. Bu şekilde fikir ayrılıklarını çözümlemek ne kavga etmek ne de kaçmaktır. Tam aksine, tam anlamıyla çözüme ulaşmak için olumlu, sıcak ve duyarlı davranmaktır. Bir prensibi hayatında oluşturmaya çalıştığınız kişi çocuğunuz, bir iş arkadaşınız ya da kendi kültürünüzdeki insanlar olsun, doğru şekilde iletişim kurmak için daima bir yol vardır.

Uygun şekilde iletişim kurmak için size yardımcı olabileceğine inandığım bazı yöntemler önermek istiyorum:

Öncelikle, *kişisel* olarak iletişim kurun. Bugün insanlar arasında yaygın olan bir şey, konuları toplum içinde yaymaktır. Bunun nedeni, insanlarla kişisel olarak yüzleşmek konusunda kendimizi güvensiz hissetmemizdir. Kişisel konuşmalarınızda cesur ve dolaysız olun.

İkincisi, *olumlu* iletişim kurun. Bir kimseye şöyle demenin bir yararı yoktur: “İşte yanlış yaptığın yirmi beş şey. Her seferinde bunların birini çözmeni istiyorum.” Bunun yerine şöyle söyleyin: “Hayatında benim olmasını dileyeceğim birçok şey var. Ama üzerinde çalışman gereken bir şey olduğunu da düşünüyorum.”

Üçüncüsü, *gerçekçi* iletişim kurun. Bir kişinin hayatındaki bir sorunu ima edip de belirgin konuşmamak kadar kötü bir şey yoktur. Bir defasında kalabalık bir grup önünde yaptığım konuşma bittikten sonra bir adam yanıma geldi ve şöyle dedi: “Dr. Jenson, sizden hiç hoşlanmıyorum.” Şöyle cevap verdim: “Bu gayet normal. Aynı şeyleri hisseden birçok kişiden birisiniz. Peki bende hoşlanmadığınız şey nedir?” Biraz düşündü ve “Kişiliğiniz,” dedi. “Daha net olabilir misiniz?” diye sordum. Biraz daha düşündü ve cevap verdi: “Hayır, bütün kişiliğiniz.” “Çok teşekkür ederim,” dedim. “Gerçekten onaylandığımı hissettim. Sanırım bu sorunun tek çözümü intihar etmem.”

Bu tür genel geribildirimler yararlı değildir. Ancak, belirleyici, net konuşmak çoğunlukla yararlıdır.

Son olarak da, *sabırlı* iletişim kurun. Başka insanlar içimizdeki belli düğmelere bastıklarında genellikle öfkeleniriz. Bunun benim adıma doğru olduğunu biliyorum. Sabırsızlık ve öfke konusunda bazı kötü alışkanlıklarım olduğunu fark ettiğimde çok üzülmuştüm. Zaman içinde bu alışkanlıkların önüne geçmeyi öğrenmeye başladım ve hâlâ üzerinde çalışmaya devam ediyorum. Ama buna daima dikkat etmek zorundayım, çünkü sabırsızlık ve öfke başka insanların ruhlarına zarar verir. Sabırlı olmak konusunda sürekli olarak dikkatli davranmazsam, güvenilirliğimi ve etkiimi kaybedebilirim. İletişim kurarken sabırlı olmayı öğrenmemiz gerekir.

İletişim kurarken *biçimlendirici* ya da *yenileyici* davranın, değerlerin savunucusu olmayı hedeflemelisiniz. Bir hizmetkâr lider

olun. Kendinizi gerçekler hakkında konuşmaktan korkan çoğunluğun arasına sokmayın; onlar ya henüz kesin kararlara varmamışlardır ya da davranışlarının sonuçlarından korkuyorlardır. Arkanızdan gelenlere miras olarak dönekliği bırakmayın. Değerler, doğrular ve gerçekler üzerine kurulmuş bir miras bırakın. Bu sizin seçiminiz.

Hayatınızda evrensel prensipleri oluşturmaya ve güçlendirmeye karar verdikten sonra, ikinci inanç prensibimiz şu: Bir Misyon Belirlemek.

Eylem Adımları

Değerleri Açıklığa kavuşturma Alıştırması

1. Boş zamanlarınızı nerede geçiriyorsunuz?
2. Fazla paranızı nasıl harcıyorsunuz?
3. Kahramanlarınız kimler?
4. Yalnız kaldığınızda, en çok ne hakkında düşünüyorsunuz?
5. Bu sorulara verdiğiniz cevaplar, değerleriniz hakkında size ne söylüyor? Hayatınızı dayandırdığınızı düşündüğünüz değerlere uyuyorlar mı?

Prensip Gelişimi

1. Hayatınız için çizmek istediğiniz haritayı dayandıracağınız prensipler nelerdir? Bunları yazarak başlayın. Yazdıklarınızı sürekli olarak görebileceğiniz bir yere koyun ve hayatınızı istediğiniz gibi biçimlendirmek için bu prensipleri geliştirmeye başlayın.
2. Değerleriniz ve gelişiminiz hakkında tartışabileceğiniz sizden başka en azından bir kişiden oluşan bir destek ve çalışma grubu kurun.

Bölüm 5

Bir Misyon Belirlemek

Önemli Olmak, Başarılı Olmaktan Önemlidir



*Bu hayatın gerçek tadıdır... Bir hurda yığının dönüşme-
den önce gerçekten eskimek. Bencil, ateşli, hastalıklı bir
toprak yığını olmak yerine doğanın bir gücü olmak.*

—George Bernard Shaw

Hepimiz belli kurallara bağlı olarak yaşarız. Bazı değerlere uzun düşünme süreçlerinden geçerek ulaşırız; bazı değerler bize ailemizden geçer; geri kalanlarını da nerede edindiğimizi bilmeyiz. Hepimizin işaret tabelalarıyla yaşadığımız bir gerçektir. Bunlar, hayatı görme ve yaşama biçimimizle belirlenen prensiplerdir.

Beşinci prensip, “Bir Misyon Belirlemek”tir. Bu kısımda geçmiş unutmadan, geleceğe aldırılmazlık yapmadan, kontrol sahibi olduğumuz tek zaman olan şimdiye odaklanmayı tartışacağız. Bu, bir ömür boyunca süren bir fırsattır; hayatınızı başarı için çerçeve oluşturacak biçimde değiştirirseniz, fırsatı yakalamış olursunuz. Aynı fırsat, Bölüm 1’de söz ettiğim gibi Alfred Nobel’e verilmişti. Şimdi de size veriliyor.

Peki “Bir Misyon Belirlemek” tam olarak ne demektir? Bunun anlamı, bir kader, bir tutku, heyecan ve anlam duygusuyla yaşamaktır. Hayatınızı önemli bir şekilde yaşadığınızı bilmektir.

Bir Misyonunuz Var mı?

Hayatınızın amacını ve misyonunuzu incelemenize yardımcı olmak için, Richard Leider'ın *The Power of Purpose* (*Amacın Gücü*) adlı kitabından bazı soruları buraya uyarladım. Sorulara cevap vermek için evet ya da hayır sözcüklerini daire içine alın.

- | | | |
|--|------|-------|
| 1. Nereye doğru gittiğiniz konusunda kafanızda net bir resim var mı? | Evet | Hayır |
| 2. Hayatınız için hedefler belirlediniz mi? | Evet | Hayır |
| 3. Özel hayatınızda belirlediğiniz hedeflerden memnun musunuz? | Evet | Hayır |
| 4. İlerlemenizi izlemek için yazılı bir yönteminiz var mı? | Evet | Hayır |
| 5. Değerleriniz kafanızda belirgin ve net mi? | Evet | Hayır |
| 6. Önem verdiğiniz değerleri bir yere yazdınız mı? | Evet | Hayır |

Bir Misyonun Gücü

Bir misyon duygusu, hayatımıza *anlam ve önem kazandırır*. Apple Canada'nın eski başkanı ve dostum David Rae, bir insanın yaşamak için bir "nedeni" varsa, "nasıl"ların daima üstesinden gelebileceğini söyler. Diğer bir deyişle, kişinin bir amacı varsa, hedefine ulaşma yolculuğunda karşılaşabileceği bütün zorlukların üstesinden gelebilir.

David Rae, Genç Yöneticiler Derneği'nde bir araştırma yaptı ve şirket başkanlarının çoğunun ölmekten çok, dünyaya bir katkıda bulunamamaktan korktuğu sonucuna ulaştı. Gerçekten de, Harold Kushner şöyle der: "bence insanların korktukları şey ölmek değil. Başka bir şey. Bizi korkutan, ölümden çok daha trajik ve huzursuz edici bir şey. Hiç yaşayamamış olmaktan korkuyoruz. Hayatımızın sonlarına yaklaştığımızı hissettiğimiz günler-

de, aslında hiç yaşamamış olduğumuzu anlamaktan korkuyoruz; hayatın ne anlama geldiğini bulamamış olmaktan.”

Bir Amerikan üniversitesindeki altmış öğrenciye meden intihar etmeye kalkıştıkları soruldu. Yüzde 85’i hayatın anlamsız göründüğünü söyledi. Daha da önemlisi, bu amaçtan yoksun çocukların yüzde 93’ü sosyal açıdan aktif, eğitim açısından başarılı ve aileleriyle iyi anlaşılan çocuklardı. Yine de, bunca olumlu şeyin ortasında bile yaşamlarının anlamını yitirmişlerdi.

Viktor Frankl şöyle demişti: “Bugün birçok kişinin yaşayacak çok şeyi var ama uğrunda yaşayacakları bir anlam yok.” Hayatınızda bir misyon belirlerken, aslında kendinize sizi sabit ve sağlam tutacak bir şey, bir *palamar* yaratmış olursunuz. Bu palamar, hayatı daha net görmenizi sağlar ve bu da içsel gücünüzü yükseltir.

Palamar ve sağlamlık kazanmak için, hayatınız için bir misyon ifadesi oluşturmanızı öneririm; bir işaret feneri gibi hayatınızın geri kalanında doğru yöne doğru gittiğinizi gösteren bir misyon ifadesi. O noktadan sonra değerlere ve prensiplere dayanarak yapacağınız şeylerle kendinizi değerli hissedersiniz. Misyon ifadenizi oluşturur ve onunla yaşamaya başlarken, sadece anlam ve önem kazanmakla kalmazsınız, aynı zamanda sağlamlık duygunuzu da güçlendirirsiniz.

Bir misyon duygusu, *daha güçlü bir motivasyon* geliştirmemizi sağlar. Bir misyon, bir projeye başlarken *başlangıç ve ayakta kalma noktası* görevi görür. Bugün giderek daha çok insan belli şartlara, kötü alışkanlıklara saplanmakta, bir başlangıç yapmak için kendilerini motive edememektedirler.

John Fobre, adına “alay tırtılları” dediği bir analiz çalışması yaptı. Tırtıllar genetik olarak öyle programlanmışlardır ki, birinin burnunu diğerinin kuyruğuna degecek şekilde koyarsanız, hiç ayrılmadan önündekini izler. Fobre, bunu bir grup tırtıla denedi ve hepsini arka arkaya bir daire biçiminde dizdi. Tırtıllar so-

nunda açlıktan ve yorgunluktan ölmeden önce yedi gün boyunca daire etrafında dönüp durdular. Varoluş halkalarını bozamamışlardı.

Misyon, bizi varoluş halkamızın dışına çıkmamızı sağlar. Bir amaç ve yön doğrultusunda ilerlememiz için ihtiyacımız olan motivasyonu kazandırır. Bize bir kader duygusu, sabahları yataktan çıkmak için bir neden verir. George Barnard Shaw'un şu sözlerinin ardında yatan ruhla yaşamamız gerekir: "Bu hayatın gerçek tadıdır. Kendiniz için güçlü olarak tanımlanan bir amaç için yaşamak. Bir hurda yığının dönüşmeden önce gerçekten eskimek. Dünyanın kendilerini daha mutlu etmek için çalışmadığından yakınan bencil, ateşli, hastalıklı bir toprak yığını ve mızımızlar olmak yerine doğanın bir gücü olmak."

Anlamın, palamarın ve motivasyonun ötesinde, misyon duygusu bize bir *ivme* ya da hız verir. Biri şöyle demişti: "Odaklanma, hız kazandırır." Ve bir misyon, odağınızı korumanızı sağlar.

Bir misyonunuz olması, normalde yapacaklarınızın ötesine geçmek için esnemenizi sağlar. Bilinçli aykırılık, 1519 yılında Cortez'in Veracruz, Meksika'ya doğru yedi yüz kişiyle yola çıkıp oraya vardığında yaptığı şeydir. Adamlar yeni topraklarına indiklerinde başlarının üzerinde bir duman fark ettiler. Arkaya dönüp baktıklarında, on bir geminin yanarak batmakta olduğunu gördüler. "Paniğe kapılmayın, korkmayın," dedi Cortez. "Gemileri ben yaktım. Gördüğünüz gibi, iki seçeneğimiz var. Ya Meksika'yı alırız ya da ölürüz." Bu teknik, bilinçli aykırılığı yarattı. O adamlar, amaçlarını başarmaları gerektiğini, yoksa başlarının ciddi şekilde derde gireceğini anladılar.

Şimdi gerçek bir misyon ifadesini nasıl hazırlayacağımıza bakalım. Öncelikle, bir misyondan söz ettiğimizde incelememiz gereken dört noktaya bir göz atalım: Amaç, vizyon, roller ve hedefler.

Amaç: Ben Neden Varım?

Siz neden varsınız? Neden buradasınız? Yaşamak için nedeniniz nedir? Hayatınız için iki-üç cümlelik bir amaç ifadesi hazırlayın. Amaç ifadeniz, bir kişiye, bir aileye, bir işe, bir topluluğa, bir ulusa ya da parçası olduğunuz herhangi bir organizasyona uyarlanabilir.

Başarı, yapmanız gereken şeyleri hiç durmadan gerçekleştirmeniz ve içselleştirmenizdir.

Bu konuda yardım almak için bu kısmın sonundaki sorulara bakın. Bu sorulara cevap verme süreniz, cevaplarınızda ulaşmak istediğiniz derinliğe dayanarak otuz dakika ile iki saat arasında değişebilir. Belki başarı tanımımı tekrarlamam bu işe başlarken size yardımcı olabilir: Başarı, bütün yapmam ve olmam gerekenleri bir süreç içinde anlamam ve hazmetmemdir.

Bu kavramı aklınızda tutarak, kendi başarı tanımınızı yapmaya çalışın. Bu, amacınızı tanımlamak konusunda size yardımcı olacaktır.

Vizyon: Varolmam Neyi Değiştiriyor?

Sizin varolmanızla dünyada nelerin değiştiğini düşünüyorsunuz? Kendinize şu soruları sorun:

1. Hangi yönlerden farklı olmak istiyorum?
2. Ailemin hangi yönlerden farklı olmasını istiyorum?
3. İşimin hangi yönlerden farklı olmasını istiyorum?
4. İlişkilerimin hangi yönlerden farklı olmasını istiyorum?
5. İletişimimin hangi yönlerden farklı olmasını istiyorum?
6. Dünyanın hangi yönlerden farklı olmasını istiyorum?

Birçok kimse, daha yaşlı olduğunu hayal ettiği bir noktadan hayatına baktığında bu sorulara daha kolay cevap verdiğini söylemektedir.

Güzel bir sonbahar günü akşam üzeri güneş batarken sallanan sandalyenizde oturduğunuzu hayal edin. Doksan yaşındasınız, verimli ve üretken diyebileceğiniz bir hayat yaşamışsınız. Şimdi, hayatınız neye benziyor? Özel hayatınızda, evliliğiniz, aileniz, işiniz, toplum, maddiyat, arkadaşlar vs konusunda yaptığınız etkiler nelerdir? Hayatınızın *ideal senaryosunu* yazın.

Bir hayali resim yaratmak, misyon ifadenizi oluşturmanızı kolaylaştıracaktır. Geleceğinize böyle heyecanlı bir yaklaşımı kolaylaştırmak için bu kısmın sonunda sorular hazırladım. Unutmayın, bu vizyon yöntemi amaç ifadenizi hazırlamaktan daha motive edicidir. Uzun vadede motivasyonlu bir koşucu olmak istiyorsanız, hayatınızın başkaları üzerinde yarattığı etkiyi kafanızda canlandırmanız gerekir. Ve bu zihinsel defter, vizyonunuza ulaşmanız için sizi güçlü biçimde destekleyecektir.

Roller: Misyonumu Nerede İzliyorum?

Misyonumuzu genellikle iş hayatımıza odaklarız. Yönetici arkadaşlarımızın çoğu, iş hayatlarındaki misyon zihniyetini özel hayatlarına uyarlamaktan kaçınır.

Bu direnç beni *saldırı durumuna* sürüklüyor. İşinizi sadece bir amaç ve vizyon üzerine inşa ettikten sonra çalışanlarınıza “Tamam çocuklar, gidin ve yapın!” demek bana çok komik geliyor. Hiçbir gerçek lider bunu söylemez. Üretim, pazarlama, finans, yönetim, satış vs gibi önemli konularda bir taktik belirlemek için inisiyatifi ele alır. Her alanın kendine ait hedefleri olmalıdır.

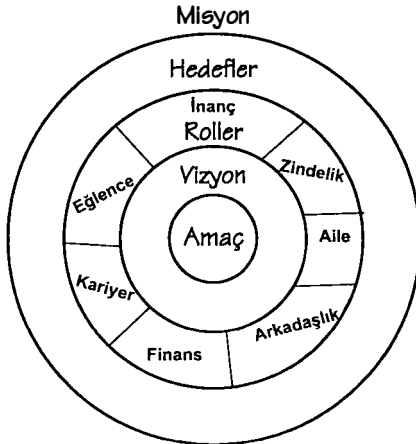
Aynı şekilde, gerçekten başarılı olmak istiyorsak özel hayatlarımızda da hedeflerimiz olmalıdır. Ama bu alanların her birini tanımlamalı, her biri için hedefler ve belli stratejiler belirlemeliyiz.

Oturun ve hayatınızda oynadığınız rolleri yazın; özellikle sorumluluklarla ilgili olarak. İşinizde olduğu gibi, ailenizde de belirli ve hayati bir rolünüz vardır. Belki ailede geliri olan tek kişi

ya da tek ebeveyn sizsinizdir. Belki teşvik edici, belki disiplin edicisinizdir. Ayrıca ruhsal bir lider olarak da göreviniz var.

Ben kendi rollerimi şu şekillerde tanımlıyorum:

1. *İnanç*. Tanrı'yla ilgili rolümle başlayacağım, çünkü bence inanç çok önemli. İnanç ilişkiimi nasıl geliştiriyorum?
2. *Zindelik*. Zihinsel, duygusal, ruhsal, fiziksel ve mesleki olarak kendimi nasıl zinde tutuyorum? Genel zindeliğim önemlidir, çünkü zindelik hayatımın hemen her alanında önemli bir yer kaplar.
3. *Aile*. Ailem her şeyden önce gelir. Bir eş ve bir baba olarak rollerim var. Ama aynı zamanda bir oğul ve kardeş olarak da yetiştiğim ailemle bağlarım var.
4. *Arkadaşlık*. Arkadaşlıklarım yakın ilişkilerimi, dostlukları, komşuluk ilişkilerimi ve mesleki ilişkilerimi kapsar.
5. *Finans*. Bu alan, sizin ve ailenizin bütçesiyle, vergilerle, mülklerle ve eğitim masraflarının planlanmasıyla ilgilidir. Ailenizin gerek kısa, gerekse uzun vadedeki finansal ihtiyaçlarına odaklanmanızı garantiler.



6. *Kariyer*. Bu alan, işinizle ilgili her şeyi kapsar. Lider, ast, eğitmen ya da danışman vs gibi farklı birtakım rolleriniz olabilir.
7. *Eğlence*. Bunlar, gerçekten rahatladığınız ve zevk aldığınız etkinlikleri, hobileri kapsar.

Hedefler: Misyonumu Ne Zaman ve Nasıl Başarıyorum?

Her rolünüz için belirli ve mantıklı hedefler belirlemeniz gerekir. Hayatınızın sonunda o alanda neyi başarmış olmak istiyorsunuz? Hayatınızın sonunda çocuklarınızı ne durumlarda görmek istiyorsunuz? Nasıl bir miras bırakmak istiyorsunuz? Çocuklarınıza hangi değerleri, kişilik özelliklerini, hizmet alanlarını ve ruhsal dersleri öğretmek istiyorsunuz?

Bu belli hedefleri yazdıktan sonra, bu yıl için daha belirgin, kısa vadeli hedefler belirleyin. Çocuklarınız için başarmak istediğiniz şeylerden biri onların insanlara sevgi ve anlayış duymasını sağlamaksa, böyle bir kişilik geliştirmelerine yardımcı olmak için bu yıl ne yapabilirsiniz?

Şimdi yıllık hedeften haftalık hedefe gelin. Çocuklarınızla ilgili bu amaç doğrultusunda *bu hafta* ne yapabilirsiniz?

Amaç, vizyon, roller ve hedefler aşamalarından oluşan işlemi tamamladığınıza göre, misyonunuzu ifade etmeniz için gerekli olan parametreleri elde ettiniz demektir.

Şimdi, bu parçaları bir paragrafta birleştirin ve/veya her biri için kısa bir ifade yazın. Bu özet, tamamlayıcı dört parçayla birlikte, hayatınız boyunca yeniden düzenlenebilir.

Misyon ifadenizin hazırlanması, kitaptaki diğer her şeyle ilgili olarak çok önemlidir. Önerdiğim şeyleri ciddi olarak düşünmeniz ve kağıda dökmeniz, şarttır.

Bir Misyona İzlemeyi Öğrenmek

Misyonaınızı ifade ettiğimize göre, onu izlemeyi nasıl öğreneceksiniz? Bu konuda ustalık kazanmanız için dört temel beceriye ihtiyacınız vardır: Amacınızı net bir şekilde görmek, onu delicesine istemek, kendinizi adamak ve inançla izlemek.

Şimdi bu dört beceriyi inceleyelim:

1. Amacınızı Net Bir Şekilde Görmek

Nereye gittiğinizi görmemiz gerekir. Bitiş çizgisinin nerede olduğunu bilmezseniz, bir yarış kazanmanız mümkün değildir.

Amacınızı net bir şekilde görecekseniz, birçok prensibi izlememiz gerekir. Öncelikle, amacınız *belli* olmalıdır. Hedefinizi belirlerken misyon ifadenizi belirginleştirmemiz şarttır. Hedeflerinizi yazın ve ölçülebilir hale getirin. Ulaşılabilir olmalarına dikkat edin. Sizi esinlendirsinler, heyecanlandırsınlar. Sonra hedeflerinizi planlamaya başlayın.

Hayatınızın kontrolünü elinize alırken, belli bir amacınız olması şarttır. Kaderinizi kendi ellerinize alın! Sabah uyandığınızda şöyle deyin: “Bir nedenle buradayım!” Sonra amacınızı ve vizyon ifadenizi tekrarlayın.

İkincisi, *kişisel* bir amaç duygunuz olmalıdır. Yaptığınız şeyi *neden* yaptığınızı kendinize hiç sordunuz mu?

Elinde bir rostoyla eve dönen adamın hikâyesini biliyor musunuz? Karısı ona neden rostonun ucunu kesmediğini sordu. “Neden keseyim ki?” dedi adam. Kadın bir an durup düşündü ve şöyle dedi: “Şey, bilmiyorum. Ama ben hep keserim.”

Adam tekrarladı: “Neden?” Kadın yine, “Bilmiyorum,” dedi, “Ben hep keserim. Annem de keserdi.”

Karısının annesini çağırdı ve neden rostonun ucunu kestiklerini sordu. Kadın cevap verdi: “Bilmiyorum ama hep keserim. Büyükanнем de keserdi.”

Sonra büyükanneyi çağırdı ve neden rostonun ucunu kestiğini sordu. O da şöyle dedi: “Rosto tencerem çok küçüktü de ondan.”

Genellikle biz de böyle, yaptığımız şeyi neden yaptığımızı bilmeden yaşarız. Neden paranızı şu anki gibi harcıyorsunuz? Neden boş zamanlarınızı şimdiki gibi değerlendiriyorsunuz? Neden şimdiki gibi giyiniyorsunuz? Genellikle cevabınızın hayattaki misyonunuzla bir ilgisi yoktur. Bunun yerine, yaptığımız şeyleri şimdiki gibi yapmamızın nedeni tanıdıklarımızın, ailemizin veya arkadaşlarımızın bizden beklentileridir.

Üçüncü nokta, amacınızı *seçkin* kılmaktır. Misyonunuzun hayatınızın diğer alanlarıyla birleşmesi gerekir; ve bunun bedelini ödemeyi de istemelisiniz. Martin Luther King Jr. şöyle demişti: “Kişi uğrunda ölecek bir şey bulamamışsa, uğrunda yaşayacak bir şeyi de yok demektir.”

2. Amacınıza Ulaşmayı Delicesine İsteyin

Bu ikinci prensip, motivasyonunuzun sürekliliğiyle ilgilidir. Misyonunuzu ne kadar istiyorsunuz?

Sokrates bir gün göl kenarında yürürken bir adam şöyle sordu: “Sokrates, öğrencin olabilir miyim?” Sokrates bir şey söylemek yerine suya doğru yürümeye başladı. Adam peşinden geleerek tekrar sordu: “Sokrates, lütfen öğrencin olmama izin ver.” Ama Sokrates susmaya devam etti ve suyun derinliklerine doğru ilerledi. Adam peşinden gelmeye ve yalvarmaya devam etti: “Sokrates...” Tam o anda Sokrates döndü, genç adamı saçından yakaladı, suyun altına itti ve daha fazla dayanamayacağını hissedene dek orada tuttu. Adam kurtulur kurtulmaz bir nefes aldı. Sokrates ona baktı ve şöyle dedi: “Genç adam, isteğin havaya olan ihtiyacın kadar keskin olduğunda öğrencim olabilirsin.”

Bir şeyi ne kadar çok istiyorsunuz? Vizyonunuzu, amacınızı, rollerinizi, hedeflerinizi ve rehber prensiplerinizi kâğıda döktükten sonra, onlar üzerinde sürekli düşünün. Tekrar tekrar oku-

yun. Zihninizde provalarınızı yapın. Onlara ulaşmak için dua edin. Onlar hakkında konuşun. Vizyonunuzu insanlarla paylaşın. Ne yapmak istediğinizi onlara söyleyin. Başkalarının sizi sorumlu tutmasını sağlayın.

Hayatın kısa olduğunu unutmayın. Bu yüzden, gerçekten başarmak istediğiniz şeyleri izleyin. Hayatın kısalığı ve değeri hakkında derin bir anlayış edinin ve bu anlayışın ışığında yaşayın!

3. Kendinizi Amacınıza Adayın

İlerlemeye kararlı olun. Bir şeyle ilgilenmekle onu yapmaya kararlı olmak arasında fark vardır; tıpkı domuzla tavuğun hikâyesinde olduğu gibi. İki hayvan bir gün birlikte yürürken bir kiliseye rastladılar. Vaazın konusu dışarıdaki panoda yazıyordu: “Dünyada açlıktan ölenleri nasıl doyurabiliriz?” Tavuk domuzla döndü ve şöyle dedi: “Ben biliyorum. Onları jambon ve yumurta ile doyurabiliriz.” Bunun üzerine domuz şunu söyledi: “İyi ama bu senin için bir katkı, benim içinse *fedakârlık*.” Domuz kendi canını vermek zorundaydı; tavuk ise sadece birkaç yumurta verecekti. Ve *isteklerinizden* söz ederken bir şeye katkıda bulunmaktan söz etmiyorum; *fedakârlıktan* söz ediyorum.

W.H. Murray bu konuda şöyle der:

Kişi karar verene kadar tereddüt vardır. Bu, geri dönme şansıdır ve bu kaçak oynamak demektir... Kişi kendini tamamen adadığında, Tanrı da ona doğru gelir. Evrendeki her şey, ona yardım etmek için birleşir. Öyle bir birlik yaşanır ki, başka insanların, hatta kişinin kendisinin bile hayal edemeyeceği olaylar gerçekleşir.

Goethe’nin şu sözüne derinden saygı duyarım: “Ne yapabileceğini düşünüyor ya da hayal ediyorsan, başla. Cesaretin içinde deha, güç ve büyü vardır.”

Önce kendinizi adanmışsınız. Amacınıza gerçekten ulaşacaksanız, öncelikle harekete geçerken kendinizi adayın.

4. Amacınızı İnançla İzleyin

Kısacası, *vazgeçmeyin!* Karşınıza çıkan, başınıza gelen şey ne olursa olsun sınırsız tutunun. Booker T. Washington şöyle der: “Bir başarının büyüklüğü, hedefinize ulaşmak için aştığınız engellerle ölçülür.”

Bir baba, oğluna neden liseden ayrılmaması gerektiğini açıklamaya çalışıyordu. “Oğlum, vazgeçme,” dedi. “Tarih boyunca hiç vazgeçmeyen büyük liderleri düşün. Abe Lincoln vazgeçmedi. Thomas Edison vazgeçmedi. Douglas MacArthur vazgeçmedi. Elmo Mcklinko...”

“Ha?” dedi çocuk. “Elmo Mcklinko da kim? Papa mıydı?”

“İşte, gördün mü, onu hatırlamıyorsun. Çünkü vazgeçmişti,” dedi babası.

Şimdi bu prensip hakkında ne düşünüyor ve yapıyorsunuz; *bir misyon belirlemek* konusunda? Bir misyon belirlemek ve onu izlemek konusunda karar verdiğinizde ve kendinizi adadığınızda, *inanç köklerinizi* sağlamlaştırmış olursunuz. O halde *doğru kararlar* izlemeye hazırsınız demektir.

Eylem Adımları

Amaç

1. Bir kaderiniz olduğuna inanıyor musunuz?
2. Bu kader duygunuzu doğrulayan eşsiz yetenekleriniz, becerileriniz nelerdir?
3. Hangi kaynaklar ya da etkinlikler size en büyük doyumunu veriyor? Bunların kaderinize nasıl uyacağını görebiliyor musunuz?
4. En büyük isteğiniz nedir? Neyi başardığınızı düşünmek sizi mutlu ediyor?

5. Son soruda tanımladığınız isteğinize yönelik çalışıyor musunuz?

Hayattaki amacım...

Vizyon

1. Masaya yumruğunuzu indirmenize neden olacak şey nedir?
2. Hayatınız boyunca yapmamış olursanız hayatınızın sonunda size pişmanlık verecek olan şey nedir?
3. Vizyonunuzu gerçekleştirmiş olursanız, hayatınızın sonunda dünyayı nasıl göreceksiniz? (Mesleğiniz, aileniz ve genel olarak dünyada.)

Roller

1. Hayatınızdaki önemli rolleriniz nelerdir?
2. Aşağıdaki yedi alana bir göz atın. İstedığınız şeye ulaşmak için bu konularda neler yapmanız gerektiğini düşündüğünüzü yazın.

İnanç

Zindelik

Aile

Arkadaşlıklar

Finans

Kariyer

Eğlence

Hedefler

1. Hedefinize ulaşmak istiyorsanız, bu rollerden her biri için izlemeniz gereken en az bir, en fazla dört şey yazın. Örneğin; aile başlığının altına şöyle yazabilirsiniz: “Çocuklarımın olumlu bir özdeğer geliştirmesine yardımcı olmalıyım,” ya da “Onlara temel yaşam becerilerini öğretmeliyim.”

Not: Hepsinde olumlu bir bilinçli açıklama yazın. Kaçamak davranmayın!

2. İsteddiğiniz şeye ulaşmak için haftalık olarak yapmanız gereken şeyleri planlayın. Bunları ajandanıza geçirin. Misyonunuzu oluşturmak ve izlemek için bunu yapmak zorundasınız. Bu konuda daha fazla malzeme ve araç edinmek için aşağıdaki adresle temas kurun:

Future Achievement International
11828 Rancho Bernardo Road, Suite 12335
San Diego, CA 92128-1999
Future8@earthlink.net

KISIM III

KÖK KARARLAR

Bu son kısım, gerçekten başarılı olmak istiyorsanız her gün vermeniz ve izlemeniz gereken kararlarla ilgilidir. Bu prensipleri benimseyip uygulayabildiğinizde, dinamik ve büyük hedeflere kilitlenmiş bir hayatınız olur.

Bu beş prensibin ilki, “Hayatın Her Alanıyla Bütünleşmek”tir. Bu prensip, size hayatınızın her alanında nasıl dinamik bir denge kurabileceğinizi gösterecektir. Dahası, hedefleriniz ve ilişkiler dışında tutumlarınızla da ilgili dengeleyici teknikler sunacaktır.

İkinci karar prensibi, “İnsanlarla Yakından İlgilenmek”tir. Bu prensibin temel noktası *insanları sevmek ve nesneleri kullanmaktır*; tersini yapmak değil. Bu prensip sürekli olarak çiğnenmektedir ama bu prensibi çiğneyerek gerçekten başarılı olmayı bekleyemezsiniz. Bu kısım, ilişkilerde birlik duygusu yaratan becerileri kullanarak dinamik ilişkiler kurmayı öğretecektir. İnsanları onurlandırmaya odaklanırken, bu birliği oluşturmak için gerekli beş önemli araçla tanışacaksınız.

Bu prensipleri sürekli olarak uygulayın ve daha önceki becerilere eklerseniz, bütün ilişkilerinizde gerçek başarıyı yakalarsınız.

“İçsel Enerjinizi Ortaya Çıkarmak”, üçüncü karar prensibidir. Bu sizin en önemli kökünüzdür; bu olmadan gerçek gücünüze ulaşamazsınız. Hayatınıza devam edebilirsiniz ama gerçek başarıyı yakalayamazsınız. Gerçek şu ki, yardım almadan hiç kimsenin bu kitapta yazılanları uygulayabilmesi mümkün değildir. Bu konuda ihtiyacınız olan yardım ise, içsel kişiliğinizi geliştirmenize ve ruhunuzu güçlendirmenize bağlıdır.

İnsanlar genellikle var oluşlarının maddi ve ruhsal kısımlarını birbirinden ayırırlar. Ama bu işe yaramaz. Siz zihniniz, duygularınız, bedeniniz ve ruhunuzla bütün bir insansınız. Hayatınızın bir bütün olarak devam etmesi için bütün bu parçalarınızın bir-

leşmesi gerekir. Bu kısım, ruhunuzu güçlendirmeniz ve ruhsal yaşamınızı derinleştirmeniz için ihtiyacınız olan araçları sunacaktır. Ayrıca bu kısımda performans yönelimli olmakla kişilik temelli yaşamak arasındaki farkları da göreceksiniz. Bu “içten dışa” yaklaşım, hayata bakış açınızı değiştirmeniz ve hayatın her alanında içsel huzuru, gücü ve etkiyi yakalamanız demektir.

Dördüncü karar prensibi, “Rotanızı Özenle Gözden Geçirmek”tir. Bu, A noktasından B noktasına mümkün olan en iyi yoldan nasıl gidebileceğinizle ilgilidir. Burada hayatın düz bir yol olmadığını açıklayacağım. Yaşam, her gün gözden geçirerek yeniden ayarlamalar yapmanızı gerektiren bir yoldur. Gerek iş, gerekse ev hayatında başarılı olmak istiyorsanız, sonsuza dek ayarlamalara devam etmek zorundasınız. Ve bu kısım, size bu konuyla ilgili gereken araçları sunacaktır. Bu araçları kullanmaya başlarken, hayatınızın bir dizi farklı ve renkli deneyimlerden, zorluklardan oluştuğunu, sürekli kesin sonlar ve hayal kırıklıkları olmadığını göreceksiniz.

Son karar prensibi “Yola Devam Etmek”tir. Yeni bir gerçeği öğrendiğimizde genel eğilimimiz bunu bir süre denemek ve sonra başarısız olarak, cesaretimizi kaybederek, sıkılarak ya da hayal kırıklığına uğrayarak ondan uzaklaşmak, vazgeçmektir. Bu kısımda, size sıkı sıkı bağlanabileceğiniz araçlar sunacağım. Bu becerileri her gün uygulamaya karar verirsiniz, devam etmek için gerekli gücü ve cesareti bulursunuz. Gerçek şu ki, zorluklara ve değişimlere farklı bir açıdan bakmayı öğrenerek, özel ve mesleki yaşamınızda önemli gelişmeler kaydedeceksiniz. Sonuç daha büyük bir kişisel bütünlük ve güçlü bir etki olacaktır.

Hayatın Her Alanıyla Bütünleşin

Hepsine Sahip Olmak



Hayatımı baştan yaşayabilseydim, öncekinden daha çok hata yapmaya cesaret ederdim. Gevşerdim. Daha aptalca davranırdım. Çok az şeyi ciddiye alırdım... Daha çok dondurma ve daha az fasulye yerdim. Bu şekilde muhtemelen daha fazla gerçek ve daha az hayali sorunlarım olurdu. Ben her gün ciddi ve ağırbaşlı yaşayan o insanlardan biriydim. Yanında termometre, sıcak su torbası, yağmurluk ve paraşüt olmadan hiçbir yere gitmeyen o kişilerden dim. Şimdiki aklım olsa, yolculuğa çıkarken yanıma daha az eşya alırdım.

—Kentucky'nin bir kasabasından
seksen beş yaşında bir bayan.

Yukarıdaki sözlerde yatan pişmanlığa bir bakın. Bunlar birçok kişinin hayatının sonlarında söylediği sözler değil midir? Siz şu cümlelerin sonunu nasıl tamamladınız: “Hayatımı baştan yaşayabilseydim...” Şimdi bu soruyu kendinize sorun; böylece amaçlı ve dengeli, “keşke”lerden arınmış bir hayat yaşayabilirsiniz.

Hayatınızın nasıl sürmesini isterdiniz? Ne tür bir etki uyandırmak isterdiniz? Sizin için önemli olan alanlar nelerdir? Hayatınızın bütün parçalarını birleştirip nasıl büyük ve üretken bir bütün haline getirebilirsiniz?

Harold Kushner şöyle diyor: “Hayat nedir? Muhteşem kitaplar yazmak, büyük bir servet kazanmak, yüksek bir güce ulaşmak değildir. Sevmek ve sevimlidir. Öğle yemeğini aceleyle yedikten sonra büroya dönmek değil, yediklerinizin tadını çıkardıktan sonra güneşte oturup keyif yapmaktır. Uzun sürmeyecek anlık güzelliklerin, günbatımının, renk değiştiren yaprakların, nadir sohbetlerin tadına varmaktır. Onları kaçırmak değil, değerini bilmektir; oysa bizler çok meşgulüz ama bu tür güzellikler oldukları gibi kalmazlar.”

İnsanları hayatı bir bütün olarak yaşamaktan alıkoyan şey, genellikle kişilerin hayatın bir ya da iki alanına fazla odaklanmış olmalarıdır. Size başarı kavramına sadece bir-iki açıdan değil, geniş bir açıdan bakmanızı söylerken bunu kastediyorum. İşiniz gelişirken aile hayatınız ters gidiyorsa kendinize başarılı diyemezsiniz. Başarının dengelenmesi gerekir. Doğru açıdan ele alınması gerekir.

Bu kısımda, üç temel alanda denge konusunu ele alacağım; öncelikleriniz, tutumlarınız ve hedefleriniz. Umarım, belirttiğim prensiplerin ne kadar önemli olduğunu anlamaya başlayacaksınız. Sonra bu üç alanı birbiriyle dengelemeniz için neler yapabileceğinizden söz edeceğiz.

Bir defasında, hayatlarının her alanında dengeyi yakalayan insanlara olgun ve dengeli denirdi. Bugünlerde bu kural unutulmakta ve gerçek denge kavramı aileden ve kişisel bütünlükten ziyade başarılı bir kariyerle değerlendirilmektedir (ya da başka bir harici değerle). Ne yazık ki, günümüzde denge kavramı genellikle başka insanlarla ilgili ele alınmaktadır: İyi görünüyor muyum? Başarılı görünüyor muyum? Zeki görünüyor muyum?

Benim bu tutuma cevabım şu: *Saçma. Saçma!* “Özel ve ailevi yaşamımızı düzgün götürebiliyorsak, ancak o zaman toplumsal alanda başarılı olabiliriz,” biçiminde bir prensip vardır. Mesleki

hayatla özel yaşamı birbirinden ayırmak sadece tehlikeli değil, daha da ötesi, gerek bireysel, gerekse toplumsal açıdan öldürücüdür.

Dengemizi Nasıl Kaybettik?

Linda ve Richard Eyre, *Life Balance (Yaşam Dengesi)* adlı kitaplarında şöyle demektedirler: “Sanayileşme, kentleşmeyi doğurdu. İnsanlar birbirlerine daha yakın yaşamaya ve kendilerini birçok açıdan daha fazla insanla kıyaslamaya başladılar. Medya ve reklamlar da bu yarışı körükledi. Küçük bir şeyi alıp onu herkesten daha iyi tanımak ve daha iyi kullanmak, zenginliğe ve öneme uzanan bir yol olarak görünmeye başladı.

“Ancak bu tek yanlı düşünce dengenin kaybolmasına neden oldu. İş hayatına daha fazla zaman ve emek harcanmaya başlanırken, ailenin ve bireysel gelişimin önemi kayboldu; gerçek önem görünüşe odaklandı. Başarılarla ilişkilerden daha çok önem verilir oldu.”

Eyre’ler, endüstri çağından bilgi çağına geçtiğimizi belirterek sözlerini sürdürmektedir. Makineler daha karmaşıktır. Bilgiye ve teknoloji kullanımı giderek artmakta ve kolaylaşmaktadır. “Teorik olarak,” diyor yazarlar, “daha fazla boş zamanımız, daha fazla özgürlüğümüz, daha fazla zenginliğimiz, daha fazla kolaylığımız ve dolayısıyla kendimizi geliştirmek, önceliklerimize zaman ayırmak ve yaşamlarımızı dengelemek için daha fazla fırsatımız var.”

Ancak, günümüzde uzmanlık alanları giderek daralmaktadır. Rekabetçilik ve maddiyatçılık, bizi bir tek şeye zorlamaktadır: “İş odaklı ol, uzmanlaş ve en sol şeritte gaza bas, git!”

Bütün bunlar içimizde inanılmaz bir gerilim yaratmaktadır ve bulunduğumuz şeritte daha da hızlı ilerlemeyi istememize neden olmaktadır. Dengemiz bozulur ve kontrolümüzü kaybederiz.

Dengesizliğin Sonuçları

Bugün kültürümüzde dengesizliğin sonuçlarını belirgin biçimde görmekteyiz; bir tarafta insanlar kendilerini yakıp kül etmekte, diğer tarafta ise hayatla ilgili beklentilerini ve umutlarını kaybetmektedirler.

Bir yazarın söylediği gibi, “Bir iş, sadece bir iş” haline geldiğinde kişi kendini yakıp kül eder. Christina Maslach konunun uzmanlarından biri olarak şunu söylemektedir: “Duygusal tükenme, kendine yabancılaşma, ilişkilerde zayıflama yaşandığında kişi kendini yakıyor demektir.”

Bu konuda tarihteki en beğendiğim karakterlerden biri Kral Süleyman’dır. Süleyman, altın çağını yaşayan İsrail’in kralıydı. Bir insanın isteyebileceği her türlü güce, zenginliğe, pozisyona, prestije ve zevklere sahipti. Ancak bunlara kendini o kadar kapırdı ki, özel hayatı harabeye döndü. Bütün deneyimiyle ilgili söylediklerine kulak verin:

Güneş altında çalışmak benim için o kadar zordu ki, hayattan nefret etmeye başladım. Her şey anlamsızdı ve rüzgârı kovalamak gibiydi. Zorlandığım her şeyden nefret ediyordum... çünkü onları kendimden sonra geleceklere bırakmak zorundaydım... Bu yüzden güneş altında çalışmaktan umutsuzluğa kapılmaya başladım. Çünkü işini bilgelikle, bilgi ve beceriyle yapan bir adam, bütün bunları kendisinden sonra gelen ama hiçbirisi için çalışmamış kişilere bırakmak zorundaydı. Bu büyük bir haksızlık ve talihsizlikti. Güneş altında onca çalışmayla, zorlanmayla geçen günlerden sonra bir adamın alacağı nedir? Her günü acı ve keder doludur; geceleri bile zihni dinlenemez. Bu da çok anlamsızdı.

Süleyman, duygusal ve zihinsel bitkinlikle yaşadı. Christina Maslach’ın dediği gibi: “Kül olmak, bir ateşin son kıvılcımların-

dan sonra sönmesi demektir; ya da yanıp boşalmış bir fişek; kollar, közler, küller... Kişi zamanında o kadar motivasyonlu, o kadar heyecanlıdır ki, başkaları için kendini feda edip durur, verir, verir, verir, ve sonunda artık verecek hiçbir şeyi kalmaz. Artık çaydanlık boşalmış, pil tükenmiştir ve kısa devre yapmaya başlar; artık kül olmuştur.”

Böyle bir deneyim yaşıyor musunuz? Şu sorulara cevap verin:

- | | | |
|---|------|-------|
| 1. İş yerimde her gün çıkış saatini daha büyük bir sabırsızlıkla bekliyorum. | Evet | Hayır |
| 2. Bugünlerde artık iş yerinde verimli olamadığımı hissediyorum. | Evet | Hayır |
| 3. Normalden daha kolay öfkeleniyorum. | Evet | Hayır |
| 4. İş değiştirmeyi daha çok düşünüyorum. | | |
| 5. Son zamanlarda daha sinsî ve olumsuz oldum. | Evet | Hayır |
| 6. Normalden daha sık başım ağrıyor (veya başka fiziksel rahatsızlıklarım var). | Evet | Hayır |
| 7. Kendimi sık sık umutsuz hissediyorum ve “Kimin umurunda ki?” diye soruyorum. | Evet | Hayır |
| 8. Günlük strese dayanabilmek için artık daha çok içiyorum ya da yatıştırıcılar kullanıyorum. | Evet | Hayır |
| 9. Enerji seviyem normalde olduğundan düşük. Sürekli yorgunum. | Evet | Hayır |

Tükenmenizi önlemek için sunduğum çözüm sizi kesinlikle dengeye kavuşturacaktır. Bu sorunla başa çıkmanın yolu, daha sağlıklı, daha kutsal bir yaşam tarzı oluşturmaktır.

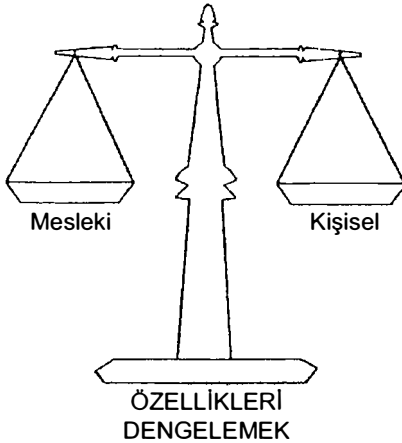
Tükenme durumunun diğer uç noktası daha tipiktir. Bu durumda kişi hayattadır ama yaşamamaktadır. Böyle bir kişinin hayatında tutku, heyecan ya da sevinç yoktur. Zaman zaman heyecanlanabilir ama hayatından asla zevk almamaktadır.

Peki ya siz? Hayatınız dengeli mi, yoksa değil mi? Hayatınızın bütün önemli alanlarında büyük hedefleriniz var mı, yoksa sadece bir-iki tanesiyle mi ilgileniyorsunuz? Sadece yüz metre koşucusu musunuz, yoksa yaşam maratonu koşabiliyor musunuz?

Hayatın her alanıyla bütünleşmek için sürekli uğraşmanız ve dengede kalmanız gerekir; ve eğer sürekli ara yol düzeltmeleri yapmazsanız, günün en acil konuları sizi yönlendirecektir. O zaman hayatınızın her alanını geliştirmeniz imkansız hale gelir ve başarınız tehlikeye düşer.

Şimdi hayatınızın üç önemli alanında kullanabileceğiniz bazı teknikler göreceksiniz; öncelikler, tutumlar ve hedefler.

Denge Öncelikleri: Kariyer ve Temel İlişkiler



Denge konusunda en çok tartışılan alan, *önceliklerdir*. Kariyerimizi hayatın diğer alanlarıyla dengelemenin en zor iş olduğunu hepimiz biliriz. İş hayatınızı ve diğer temel ilişkilerinizi dengeleyecekseniz, bazı kesin adımları atmanız gerekir:

1. Anlık İsteklerinize Hakim Olun

Önceliklerinizi dengelemenin ilk adımı, içgüdülerinizi kontrol edebilmektir. Anlık isteklerinizi kontrol etmeyi ancak kendinizi disipline ederek başarabilirsiniz. Disiplinsiz bir yaşamla ilgili tanınmış oyun yazarı Oscar Wilde'ın şu itiraflarına bir bakın:

Tanrılar bana hemen her şeyi vermişlerdi. Ama ben kendimi duyuşal zevklerin kucağına bıraktım. Yükseklerde olmaktan yorulup, yeni zevkler için derinlere daldım. Düşünce alanımın içinde, sapıklık bir tutku çemberi halini aldı. Başkalarının hayatlarıyla giderek daha az ilgilenmeye başladım. Anlık zevkleri aldım ve bir diğerine geçtim. Günlük davranışların kişiliği geliştiren ya da zayıflatan şeyler olduğunu, insanın bir zamanlar en gizli köşelerde yaptığı şeylerin zamanla açığa döküleceğini unuttum. Kendimin efendisi olmayı bıraktım. Artık ruhumun kaptanı değildim ve bunu bilmiyordum bile. Zevkin bana baskın çıkmasına izin verdim ve korkunç bir yıkımla son buldum.

Bu insan, kendi kariyerinde inanılmaz bir etki yapmıştı ama anlık isteklerine karşı koymadığı, onlara hakim olmadığı için, sonunda hayatının diğer ve daha önemli alanlarında yenilgiye uğradı.

Bu tür isteklere karşı uyanık olun. İşinizi başkalarının takdirlerini kazanmak ya da hayatınızda karşılanmamış bir ihtiyacı karşılamak için yapmak tuzağına sakın düşmeyin. İş bize bütün ihtiyaçlarımızı karşılamamız için verilmedi; çünkü bunu yapamaz.

Yazar, vaiz ve rahip Gordon MacDonald, hırslı insanın tanımını şöyle yapmaktadır:

1. Hırslı insan, genellikle sadece başarılarından zevk alır.
2. Hırslı insan, başarı sembolleriyle fazla ilgilenir.

3. Hırslı insan, genellikle kontrolsüz bir güç tutkusuna kapılır.
4. Hırslı insan, bütünlük konusunda sınırlıdır.
5. Hırslı insan, genellikle zayıf ya da sınırlı sosyal becerilere sahiptir.
6. Hırslı insan rekabetçiliğe eğilimlidir.
7. Hırslı insan, bir itiraz ya da sadakatsizlik hissettiği anda hemen ortaya çıkabilecek volkanik öfke patlamaları gösterir.
8. Hırslı insan, genellikle aşırı derecede meşguldür.

Bir aciliyet duygusuyla yaşayın ama asla hırslı olmayın. Anlık isteklerinizi yönetin.

2. Önceliklerinizi Yeniden Düzenleyin

Önceliklerinizi dengelemek için yapmanız gereken ikinci şey, önceliklerinizi doğru bir sıraya koymaktır. Haham Harold Kushner, ilk şeyleri ilk sıraya koymamız gerektiğini bize hatırlatıyor:

Ortalama bir kişiye kendisi için neyin, para kazanmanın mı, yoksa ailesiyle ilgilenmenin mi önce geldiğini sorarsanız, hemen herkesin görünürde ailesine öncelik verdiğini görürsünüz. Ama o ortalama kişinin hayatını nasıl yaşadığına bir bakın. Zamanını ve enerjisini gerçekte nereye harcadığına bir bakın; söylediği şeye inanarak yaşadığını pek görmezsiniz. Sabahları erkenden evden çıkıp işine gitmekte, akşamları yorgun argın geç saatte dönmekte, ailesiyle ilgilenmek konusunda onlara sadece maddi kaynaklar sağlamaktadır.

Ortalama bir kişiye kendisi için kimin, yabancı insanların takdirinin mi, yoksa kendisine en yakın kişilerinin şefkatinin mi önce geldiğini sorarsanız, böyle bir soruyu neden sorduğunuzu bile anlamayacak ve saçma bir düşünce olduğunu söyleyecektir. Elbette hiç kimse ailesinden ve yakın arkadaşlarından önce gelemes. Ama kaçımız çocuklarımızın davra-

nışlarının bizi yabancılara ya da komşularımıza karşı mahcup edeceğini düşünerek yaşarız? Biri bizi öfkелendirdiğinde ya da iş yerinde zor bir gün geçirdiğimizde kaçımız öfkemizi ailemizden çıkarırız? Ve görünüşümüzle yabancıları etkilemek, çekici görünmek uğruna perhiz yaparken gerginleşen sinirlerimizi kaçımız ailemize boşaltırız?

Kushner'ın sorularının altında yatan fikir, önceliklerimizi doğru sıralayamadığımızdır. Sıralamamız konusunda hepimiz tutkulu görünürüz ama yaptığımız şey kendimizi kandırmaktan başka bir şey değildir.

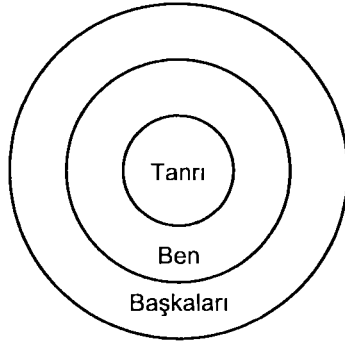
Öncelikler konusunda bulduğum en güzel örnek, Yeni Ahit'de Nasıralı İsa'nın sözleridir. Sözüünü ettiğim bölümde, İsa bir grup dini liderle görüşmektedir. Bu kişiler Eski Ahit'in savunucularıdır ve zamanlarını altı yüz civarında kuralı inceleyerek ve sınıflandırarak geçirmişlerdir. Bu kişiler, İsa'yı sorularıyla sıkıştırırmaya çalışmaktadır: “En büyük kural nedir?” Sonra tartışmaya hazır bir şekilde geri çekilip beklerler.

İsa basit bir şekilde cevap verir: “Tanrı'nızı bütün yüreğinizle, zihninizle, ruhunuzla, gücünüzle sevin. Komşunuzu kendi varlığınız kadar aziz tutun.” İşte bu. Söylediği şey, Tanrı'yı bütün varlığımızla sevdiğimiz ve komşumuzu kendimiz kadar aziz tuttuğumuz taktirde kazanacağımızdır.

**Tüm kalbin, beynin,
ruhun ve gücünle
Tanrısını sev.**

Bu basit sözde, yaşamlarımızda önceliklerimizle ilgili temel anahtar bulabiliriz. Önceliklerimizi ortak merkezli üç daire biçiminde hayal edebiliriz. Dış daire, hayatımızdaki başkalarını temsil eder; ortadaki daire kendimizdir; ve merkezdeki daire de hayatımızın ruhsal özü, Tanrı'yı simgeler.

İsa'nın gösterdiği öncelikler tarih boyunca saygı görmüş ve büyük liderler hep kendilerinden başka kişilere odaklan-



mışlardır. Kendimizi çevremizdeki insanlar arasında en değerli kişi olarak gördüğümüzde, eşlerimiz, çocuklarımız, müşterilerimiz, komşularımız, ailemiz, arkadaşlarımız... acı çekerler.

Tanrı hakkındaki görüşünüz ne olursa olsun, ihtiyacınız olan dengeyi sağlayabilmeniz için onu hayatınızın merkezine koymak zorundasınız. Kendinizi merkeze koyarsanız, hayal kırıklığına uğrarsınız. Siz Tanrı değilsiniz. O kadar mükemmel değilsiniz. Kimse değildir. Bu yüzden hayatınızın merkezine Tanrı'yı yerleştirin.

Tanrı'yı nasıl severiz? Bu konudan daha sonra, içsel enerjinizi ortaya çıkarmakla ilgili kısımda söz edeceğim. Ama şimdilik Tanrı'yı sevmek hakkında iki temel yol önereyim: İlki, anladığınız biçimiyle Tanrı'yla doğrudan bir ilişki kurmanız gerekir. İkincisi, Tanrı'nın yapmamızı söylediği şeyleri yapmayı öğrenmelisiniz.

Tanrı'yla ilişki kurmak konusunda herhangi bir kişiyle ilişki kurarken izlediğiniz yöntemi ve süreci izleyebilirsiniz. O kişiyle tanışırsınız, onu dinlersiniz, cevap verirsiniz, iletişim kurarsınız ve paylaşırsınız. Aynı şekilde, Tanrı'nın mutlak olarak belirlediği prensipleri izleyerek onu anladığınız biçimiyle Tanrı'yla iletişim kurabilirsiniz. Bu prensipleri tanımladıktan sonra onların ışığında yaşamaktan vazgeçmeyin.

İkincisi, kendinizi sevmek zorundasınız. "Komşunuzu *kendi-*

niz kadar aziz tutun.” Bu bencil, ben merkezci bir yaşam tarzı demek değildir; bu sadece kendi çıkarlarınıza odaklanmak demek olur. Bunun yerine, kendinizle ilgilenmeli, kendinize bakmalısınız. Kendinizi zihinsel, duygusal, fiziksel ve ruhsal olarak geliştirmelisiniz; böylece sağlıklı kalabilir ve her anlamda hareket kabiliyetinizi koruyabilirsiniz.

Birçok kimse başkalarıyla ya da işleriyle o kadar fazla ilgilenirler ki, kendi hayatlarını çıkmaza sokarlar. Bu başkaları üzerinde yarattıkları olumlu etkileri zayıflatmaktan ve sonunda silmekten başka bir işe yaramaz. Kazanmak için içsel sağlığımızı korumamız şarttır.

Bir testere örneğini düşünün. Bir ormandaki bütün ağaçları kesecekseniz, belli aralıklarla durup işe devam etmeden önce testerenizi bilemek en akıllıcasıdır. Testereyi bilemek için durmak zaman kaybı gibi görünebilir ama bunu yapmazsanız, testereniz zaman içinde körleşir ve etkinliğini yitirir.

Son olarak, başkalarını sevin. Onları nerede buluruz? Sadece etrafınıza bakın, yeter; iş yerinde, evde, mahallenizde, bir hırdavatçı dükkanında, tenis kortunda, kilisede, camide, sinagogda ve hatta otoyolda. Her günümüzü Tanrı’yı, başkalarını ve kendimizi severek geçirmemiz gerekir.

Peki Tanrı’ya, başkalarına ve kendimize karşı sevgimizi nasıl dengeleyeceğiz? Bunu şu prensipleri izleyerek yapabiliriz:

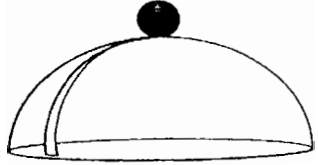
1. Bunun birinden biri konusu olmadığını anlayın; ya Tanrı’yı seveceksiniz ya da kendinizi, öyle mi? Ya ailenizi seveceksiniz ya da başka insanları. Komik olmayın. Bu yüreğinizi küçültmekten başka bir şey değildir. Tanrı’yı, kendinizi ve başkalarını aynı anda sevmeyi öğrenin.
2. Tanrı’ya, kendinize ve başkalarına karşı sevginizi sürekli olarak yansıtın.

3. Bu dengenin hareketsiz olduğunu sanmayın. Statik değil, dinamikdir.

Dengeyi, Gözünüzde Bir Kâse ve Bir Topun İlişisini Canlandırarak Düşünün



Statik Denge



Dinamik Denge

Herkes hayatı bir kâsenin dibinde duran bir top gibi düşünür. Bu statik bir ortamdır ve topun üzerinde hiçbir baskı yoktur. Orada öylece durur.

Sorun şu ki, kâse yanlış pozisyonda durmaktadır. Eğer kâseyi ters çevirir ve topu tepesine koyarsak, gerçek hayatı yansıtmış oluruz. Top herhangi bir yana düşmeye hazırdır. Hayatın gerçek denge durumu budur!

Sürekli bir gerilim içinde yaşarız. Bu hafta hangi faturalar ödenecek? Hangi müşterilerin peşinde koşmalıyım? Hafta sonunda önce kimlerle görüşmeliyim? Yemeğe çıkarken çocukları almalı mı, yoksa almamalı mıyız? Bu yılbaşında hangi tarafın ailesine gideceğiz? Bu raporu mu bitirmeliyim, yoksa akşam yemeğine mi yetişmeliyim?

Bu tür sürekli bir gerilimle nasıl başa çıkarsınız? Öncelikle, hayatın statik değil, dinamik bir yapısı olduğunu anlamalısınız. Top bir tarafa doğru çok fazla yuvarlanırsa, onu tekrar tutup tepeye çıkarmanız gerekir.

Topun yerinden kaymasını önlemenin en iyi yolu, kendimize önceliklerimizle ilgili olarak sürekli şu iki soruyu sormaktır:

1. Şu anda en büyük ihtiyaç nedir?
2. Yakın zamanda neleri ihmal ettim? Neyin gitmesine izin verdim?

İşten eve geldiğinizde çocuklarınızın bir şeyden dolayı canlarının yandığını görüyorsanız, önceliği onlara vermelisiniz. Ya da iş yerine gittiğinizde yönetim konusunda bir sorunla karşılaştıysanız, bu konuyla ilgilenmeli ve randevularınızı yeniden düzenlemelisiniz. Belki de son bir aydır annenizle hiç konuşmadığınızı fark etmişsinizdir; kapıyı kapatıp telefona sarılma zamanı gelmiş demektir.

Hayatınızın önemli alanlarına yakından bakın; inanç, zindelik, aile, arkadaşlar, parasal kaynaklar, iş ve eğlence. Kendinize şunu sorun: “Her birinin şu andaki ihtiyacı nedir? Neleri ihmal ediyorum?” Yaşam misyonunuzu bir merkez olarak görerek sürekli denge düzeltmeleri yapın. Buna değerlere dayanarak öncelikleri sıralandırmak denir. Ve denge, sürekli bütünlüğünü koruyan bir yaşam demektir.

3. Programınızı Sürekli Gözden Geçirin

İş, aile ve diğer ilişkiler arasındaki dengeyi korumanın üçüncü yolu, *ajandamızın önceliklerimizin ayarlamasına izin vermektir*. Ajandanıza bakın ve yeniden sıraladığınız önceliklerinize uygun olarak tekrar düzenleyin. Bunu sabahları, akşamları ya da günün herhangi bir saatinde yapabilirsiniz.

Stephen Covey, *First Thing First (İlk Şey İlk Sıraya)* adlı kitabında ajanda kullanımıyla ilgili en güzel paradigmalardan birini sunmaktadır. Onun önerdiği çözüm, “aciliyetin diktatörlüğünden” kaçmaktır. Yani ajandamıza öncelik vermek yerine önceliklerimizin ajandamızı yönetmesini sağlamak. Bu oldukça basit bir biçimde yapılabilir.

Her haftanın başında, vizyonunuzu, amaçlarınızı, yaşam rol-

lerinizi, hedeflerinizi düşünerek haftalık etkinliklerinizi planlayın. Ortalama bir haftanızda, hayatınızın bütün önemli alanlarında yapmanız gereken şeyler vardır. Buna geçen bölümde belirlediğiniz rollerinizle başlamanızı öneririm.

Bu rollerle başlayarak, her biri için etkinlikler belirleyin. Sonra hafta için içlerinden uygun olanlarını seçin. Haftanız benimki gibi geçiyorsa, on beş ile yirmi beş arasında farklı etkinliğiniz olacak demektir. Bunlar yalnız kalıp düşünmek, planlamak ve dua etmekten çocuklarınızla yemeğe çıkmak ya da iş yerinizdeki türlü etkinliklere kadar değişebilir. Hafta için etkinlikleri listeledikten sonra, bunlara önem sırasına göre öncelik verin. Kendinize daha önce önerdiğim iki soruyu sorun: Şu anda en büyük ihtiyaç nedir? Son zamanlarda neleri ihmal ettim? Bu sorular hayatınızdaki konulara öncelik sırasıyla bakmanızı sağlayacaktır.

Şimdilerde Batı kültüründe bir küçülme yaşanmaktadır. Büyük şirketler ufalmaktadır. İş liderleri giderek daha az çalışana yönelmektedir. Bunun sonucunda da insanlar işlerinde giderek daha fazla zaman ayırmak zorunda kalmaktadırlar.

Eğer işkolik bir eğiliminiz varsa, bu sorunlar sizin hayatınızda daha da büyüyebilir. “Gerçek işkolikler, iş bağımlıları ve sürekli çalışma dürtüsü hisseden kişilerdir. Gerginlik ya da suçluluk duygusu yüzünden kendilerini işten ayırıp eğlenceye yönelmezler. Bunun sonucunda da zaman içinde işleri kötüleşir.” Timonium, Maryland’deki Maryland Danışmanlık Grubu’ndan Jody Johnson böyle demektedir. Ailesi ya da arkadaşları tarafından tatile çıkmaya zorlansa bile, bir işkolik işini o ya da bu şekilde yanında taşıyacaktır; okunacak kitaplar, yapılacak telefon görüşmeleri, tamamlanacak planlar vs. Bu durumda, iş hayatın merkezi haline gelir, çünkü işkoliğin özgüveni işindeki başarısıyla doğru orantılıdır.

Bir işverenseniz, bu tür işkoliklikle ilgilenmeli ve çalışanları-

nızı sözünü ettiğim türden bir denge anlayışına özendirmelisiniz. Bunu yapmazsanız, sadece çalışanlarınızla ilgilenmeyen bir patron olmakla kalmaz, aynı zamanda şirketinizin geleceğine de zarar verirsiniz.

Michael H. ve Timothy S. Mescon, “That Loyalty Thing” (Şu Sadakat Denen Şey) adlı yazılarında bu konudan söz etmekte, küçülme ve doğru boyuta gelme yanında çalışanların sadakatsizliğinden dolayı giderek artan endişeler olduğunu da söylemektedirler. On sekiz ila yirmi dokuz yaş arası çalışanların yüzde 87’sinin güçlü bir çalışma isteği duymalarına ve işverenlerine karşı son derece sadık olmasına karşın (Gallup Araştırmaları’na göre), oyunun kuralları belirgin biçimde değişmektedir.

Bunu önlemek için, iş liderleri çalışanlarını bireysel ve ailevi gelişim konularında destekleyerek sağlam, sadık bir iş gücü oluşturma uğraşındadırlar. İşte bu konuda bazı örnekler:

İrlanda’da Leixlip Şirketi bisküvi kalınlığında Pentium çipi üretimiyle ilgilenmektedir. Şirket, Intel Üniversitesi aracılığıyla yaptığı araştırmaların yanında, yoğun bir eğitim programı uygulamaktadır. Bu eğitimin amacı, özel ve mesleki yaşamlarında potansiyellerini azamileştirmek için insanları geliştirmeye odaklanmaktadır.

WearGuard Şirketi, ülkenin en büyük iş kıyafeti üreticisi olarak binin üzerinde çalışana sahiptir. İnsan Kaynakları ve Personel Hizmetleri bölümünün müdür yardımcısı şöyle demektedir: “Evdeki sorunlarıyla ilgili endişelenmeyen kişilerden daha yüksek üretim aldığımıza inanıyoruz.” Bu şirketi diğerlerinden ayıran en önemli şey, aileler için uyguladığı hizmetler, prensipler ve programlardır. Örneğin; şirket okul çağındaki çocuklar için bir kar-günü ve yüzden fazla çocuk için yuva uygulamalarını sunmaktadır. Okul tatillerinde, şirket daha büyük çocuklar için yaz kampları düzenlemektedir.

Çalışanlarının sağlığını ve zindeliğini gözetmek için bir sağlık kulübü bulunmakta ve düzenli programlar uygulanmaktadır. Şirketin yöneticilerinden Bruce Humphrey, “insanların rahat edebildiği bir ortam”dan söz etmekte, bu hizmetlerin üretkenliği, yaratıcılığı, risk alma eğilimini ve şirkete olan bağlılığı nasıl güçlendirdiğini anlatmaktadır.

Putman Yatırımcılık, iki bin çalışanı için aile başına günlük olarak on beş dolar ödemekte, evlatlık masraflarına yardımcı olmakta, okul tatil programları uygulamakta, rahatlama, iş paylaşımı, telekomünikasyon, danışmanlık, yakındaki sağlık merkezlerinde indirim, hobi hizmetleri vermektedir. İş/Aile Yönetimi şirketinin başkanı Phyllis Swersky, şöyle söylemektedir: “Bütün şirketlerin aile dostu haline gelmesi sadece zamanla ilgili bir şey. Bunun şu anda kısıtlı olmasının nedeni, şirket yöneticilerinin bu tür hizmetleri dolar bazında düşünmeleri.” Bu şirketin yaptığı araştırmalara göre, işverenin bu tür hizmetler için yatırdığı her bir dolar yaklaşık altı dolar olarak geriye dönmektedir; çünkü motivasyonun artması, çalışanların zaman kazanması, sadakat, düşük sağlık masrafları ve devamsızlık sorunun çözülmesiyle artan verim, çalışanları daha üretken ve daha etkin kılmaktadır.

Mescons’ın yaptığı araştırma, çalışanların sadakatini sağlamak için altı temel anahtar gerektiğini ortaya koymuştur:

1. Eğitimli bir iş gücü oluşturmak.
2. Çalışma ortamının kalitesini yükseltmek.
3. İletişime açıklık.
4. Özel ve ailevi yaşam üzerinde olumlu bir etki yapmak.
5. Bir beceri mühendisi olmak.
6. Takımları ve takım çalışmasını güçlendirmek ve özendir-mek.

Bütün bu anahtarların sağlıklı bireyler yaratmakla ilgili olduğuna dikkat edin. Ve bugün giderek daha çok işveren ve şirket kişisel ve mesleki dengeyi vurgulamaktadır; çünkü *sağlıklı bireylerin gücünü anlamaktadırlar*. Bireylerin içsel motivasyonu yükseldiğinde, insanlar bir arada daha iyi şartlarda çalışmakta, daha üretken olmakta ve stres azalmaktadır. Sonuç: Maddi kazanç yükselmektedir.

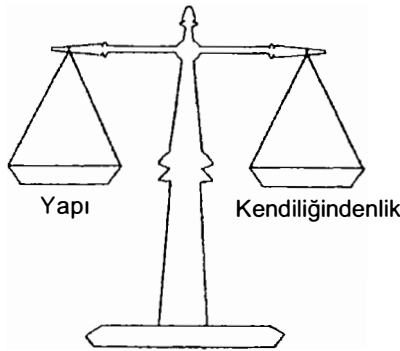
General Motors'un elli beş yaşındaki genel müdür yardımcısı GMC kamyon bölümünün başkanı Roy Roberts şöyle demektedir: "Yaşam

Hayat, bir hokkabazın birkaç kristal ve lastik topu havaya atıp tutmasına benzer; başarı hangi topun kristal hangisinin lastik olduğunu bilmeye bağlıdır.

kristal ve lastik toplarla hokkabazlık yapmaktır. Başarı ise hangisinin hangisi olduğunu ayırabilmeye dayanır. Kristal topum dinim, inancım ve ülkeme sunduğum hizmettir. Bunun dışında kalan her şey lastik toptur. Onlardan birini bırakıp yerden sekmesini bekleyebilirsiniz. Yaşam seçim demektir. Yaşam denge demektir."

Şimdi dengenin ikinci önemli kısmına geçelim; *tutumları* dengelemek.

Tutumları Dengelemek: Planlama ve Kendiliğindenlik



TUTUMLARI DENGELEMEK

Planlama ve kendiliğindenlik, tutumlarımız üzerindeki gerilimlerdir. Birçok kimse son derece planlı hayatlar yaşamaktadırlar. Zamanını planlayarak yaşamanın hayatın her dakikasından azami verimi almak olduğunu sanmaktadırlar. Yazılı hedeflerimiz bizi gitmemize izin vermeyecek bir kafese kilitler. Planlama elbette ki önemli ve gereklidir. Ancak ya hep ya hiç konusuna gelindiğinde, kendiliğindenliği izlememizi engelleyerek hayatın fırsatlarını yakalamamızı önler.

Amacınız, planlama ile kendiliğindenlik arasında bir tür denge oluşturmak olmalıdır. Örneğin; “işlerin yapılmasını sağlamak”la bir çocuğun ihtiyaçlarıyla ilgilenemeyecek kadar çok meşgulseniz, sadece o çocuğun ihtiyaçlarını karşılamamakla kalmaz, aynı zamanda o çocuğu da kaybedersiniz. Planlı işleriniz birinin ihtiyaçlarıyla ilgilenmenizi engelliyorsa, dengeiniz bozuk demektir. İnsanlar programlardan daha önemlidir.

Richard Eyre şöyle demektedir:

Bir gün oğlumla doğada yürüyüşe çıkmıştık. Ender olduğum için birlikte zaman geçirmemizin onun için önemli olduğunu biliyordum ve o da çok heyecanlıydı. Tırmanabileceğimizi ve üzerinde kamp yapabileceğimizi düşündüğüm bir tepe biliyordum.

Yürüyüşün ilk kısmı güzeldi. Konuştuk. Birlikte olmanın tadını çıkardık. Ama pek hızlı gitmiyorduk. Daha hızlı yürümesi için onu itmeye başladım. Yavaşlığımız beni biraz öfkeliyordu. Sonunda kendimi onun sırt çantasını taşıyıp, onu kolundan sürüklerken buldum.

Tepeye ulaştığımızda karanlık çökmek üzereydi. Ben kamp ateşini yakmadan önce oğlum uykuya daldı. Alevler yükselip yüzünü aydınlatığında, yanaklarındaki gözyaşı izlerini gördüm.

O zaman daima iki hedef olduğunu anladım. Biri oraya ulaşmaktı. İkincisi ise yolculuğun zevkini çıkarmaktı. Birine çok fazla odaklanmak, diğerini yok edebilir.

Tutumlarınızı dengelemeniz için size önerebileceğim bazı yollar var: Size üç temel adım önereceğim: 1) Hedefleri sıkılaştırıp planları gevşetmek. 2) Sadece sonucu değil, süreci de düşünmek. 3) Olabilecek aksiliklere konuk gözüyle bakmak (tepki değil karşılık vermek).

1. Hedefleri Sıkılaştırmak, Planları Gevşetmek

Hedefler yaşamımızdaki işaret fenerleri gibidir. Bize yön gösterirler. Ben beynin hedefler doğrultusunda güç üretebileceğine inanıyorum. Bir hedef belirlediğinizde, zihniniz o hedefe ulaşmak yönünde çalışmaya başlar. Şampiyon sporcuların ya da büyük başarılar kazanmış diğerlerinin en büyük farkı, uygulamaya geçirmeden çok önce hedeflerine ulaştıkları anı zihinlerinde yaşayabilmeleridir.

Hayatınızda planlamayı ve kendiliğindenliği dengelemeyi öğrenmek için yapmanız gereken en önemli şeylerden biri, belli hedefler belirlemektir. Planları ve kendiliğindenliği birleştirmek imkansız gibi görünebilir. Ama gerçek şu ki, kendiliğindenliğe zaman ayırmak için planlarınızı gevşetmeniz gerekir. Örneğin; yönetim bölümündeki çalışanlarınızla haftada bir toplantı yapmayı düşünürken bunu “Her Çarşamba akşamı saat dokuzda yöneticilerimle görüşeceğim,” şeklinde söylerseniz daha belirleyici olursunuz. Böyle bir plan yaklaşımınız olduğunda, nerede esnek davranabileceğinizi görebilirsiniz.

2. Sadece Sonucu Değil, Süreci de Düşünmek

Tutumlarınızı dengelemenin ikinci yolu, sadece *sonucu* değil, *süre-i* de düşünmektir. Ben başarının bir yolculuk olduğuna inanıyo-

rum; ne olmam ve ne yapmam gerektiği konusunda sürekli bir anlayış ve uyanış. Zihnimi geliştirmem zamanla olur; kişiliğimi güçlendirmem zamanla olur vs. Gerçekten de, başarı günün küçük anlarına çok bağlıdır. Küçük düşünceler, küçük alışkanlıklar, küçük eylemler başarımızı belirler. Başarı sadece sonuç değil, aynı zamanda ona ulaşma sürecidir. Aslında, hayatlarımızın sonunda elde edeceğimiz başarının büyüklüğü, süreç içinde kazandığımız başarıların büyüklüğüyle doğru orantılıdır.

“Etrafımdaki fırsatları satın almak” kavramını kolej yıllarımda öğrenmiştim. Konuşma sınıflarımda olabildiğince verimli zaman harcayabilmek için yolda arabayı olabildiğince süratli kullanıyor, her fırsatta kornaya basıyordum. Kısacası, hızlı hareket ediyor ve hedefime en kısa sürede varmaya çalışıyordum. Ancak, Ruth’un da yardımlarıyla, o zamanlar anlamaya başladım ki hayat, eski Yunanlılar’ın zamanın doğrusal uzamını anlatmak için kullandığı kelimeyle sadece *chronos* değil, aynı zamanda *keiros* idi; yani andaki zaman. Yaşam, miktardan çok kaliteyle ilgilidir.

Bundan sonra hızlı araba kullanmayı, etrafımdaki insanlara saygısızlık ve kabalık ederek sürekli kornaya basmayı bıraktım. Bunun yerine, araba yolculuklarımda kaset dinlemeye, dua etmeye, meditasyon yapmaya, ruhumu güçlendirmeye başladım. Başarının sadece sonuç değil, aynı zamanda o süreçten zevk almak olduğunu anladıktan sonra, daha sabırlı, daha duyarlı ve daha nazik biri oldum.

3. Aksiliklere Konuk Gözüyle Bakmak

Planlama ve kendiliğindenlik arasında denge sağlamak konusunda atabileceğiniz son adım, olabilecek aksiliklere konuk gözüyle bakmaktır. Bunu daha önce “Olumsuzlukları Hayatımızdan Çıkarmak” bölümünde değinmiştim ama burada da farklı bir açıdan kısaca ele almak istiyorum.

Birçok yöneticide gördüğüm temel kusurlardan biri, aksiliklerle başa çıkma becerilerindeki zayıflıktır. Birçoğu aksiliklere karşılık vermek yerine tepki vermektedir. Bir aksiliğin değerini görmek yerine, ondan kaçmakta, başarısızlığa neden olacağını düşünmektedirler.

Oysa asıl gerçek şudur: Eğer onlardan ders almayı öğrenirsek, bu aksilikler aslında başarımızın anahtarı olabilir!

Bir haham, cemaatin önde gelen üyelerinden birine sordu: “Seni ne zaman görsem acelen var. Niçin bu kadar koşturup duruyorsun?”

“Başarının peşinden koşuyorum,” dedi adam. “Tatminin, sıkı çalışmamın ödülünün peşinden koşuyorum.”

“Bütün bu kutsamaların senden ileride bir yerde seni arkada bırakarak gittiğini ve yeterince hızlı koştuğun taktirde onları yakalayabileceğini düşünürsen, bu güzel bir cevap. Peki o kutsamaların senin arkanda, seni arıyor olmaları ve bu kadar hızlı koşarak onlardan kaçıyor olman mümkün değil mi? Tanrı bütün bu güzellikleri bizim için yarattı. Güzel yiyecekler, muhteşem günbatımları, renkli ve güzel kokulu çiçekler, sevgi ve paylaşım dolu ilişkiler. Ama mutluluğun peşinde koşmakla o kadar meşgulüz ki, bu armağanları teslim etmek için bizi hiç evde bulamıyor.”

Oğlumun bir defasında benimle basketbol oynamak istediğini ve benim de tereddüt ettiğimi anlatmıştım. Neyse ki, bu fırsat bir kez daha çıktı ve o anda yapmakta olduğum işi hiç tereddüt etmeden bırakıp onunla basketbol sahasına gittim. Yazmakta olduğum —şu anda okuduğunuz— kitap biraz daha bekleyebilirdi. Ama oğlum ve bu fırsat bekleyemezdi. Aslında, bu kısmı yazmakla meşgulken, oğlumun lise mezuniyeti de yaklaşıyordu. Ve etrafımdaki insanlarla olan ilişkilerim ve birbirimize verdiğimiz değer, en az bu kitap kadar önemlidir. Eğer hayatımın bir alanında başarılıyken diğer konularda bitiksem, başım gerçekten dertte demektir.

Bana yardımcı olan araçlardan biri, aksilikleri ve kesintileri birer konuk ve fırsat olarak görmeyi öğrenmektir. Bu, bir şeyi ararken başka bir değerli şeyi bulmanıza benzer. Bu kavramı dik-kate alırsanız, hayatta denge sağlamanız hiç de zor olmaz.

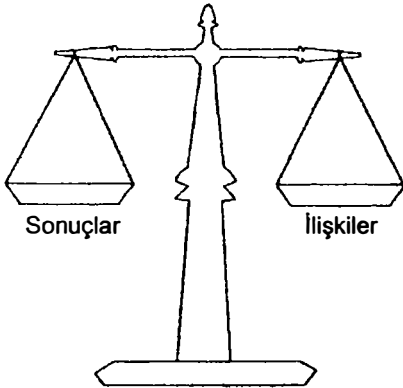
Fırsatlara duyarlı biçimde yaklaşmak konusunda şunları yap-maya çalışın:

1. Şartlarınızın ve etrafınızdaki insanların daima farkında olun.
2. Aktif ve empatik bir şekilde dinleyin.
3. Hayatınızda bir aksilik ya da kesinti olduğunda şükredin.
4. Her türlü deneyime, gelişmenize, güçlenmenize ve olmanız gereken kişi haline gelmenize yardımcı dokunacak nimetler olarak bakın ve şükredin.

Planlamaya ya da kendiliğindenliğe doğal eğiliminizi dengele-meyi öğrenirken, tutumlarınızda ve yaşamınızda yeni bir özgür-lüğü ve gerçek başarıyı bulacaksınız.

Bu bizi hayatın son denge alanına getirmektedir.

Hedefleri Dengelemek: Sonuçlar ve İlişkiler



HEDEFLERİ DENGEMEK

Bu kitabı okuyan çoğu kimsenin hayatın sonuç/hedef tarafında olma olasılığı yüksektir. İş sonuçlarına geldiğinde muhtemelen ölçülebilir hedefler yazıyorsunuzdur. Ama ilişkileriniz için hiç hedef belirlemediğinizden eminim. Bunu yapıyorsanız bile genellikle belirsiz hedeflerdir. Örneğin; “Bu yıl evlilik yıldönümünü unutma.” Peki eşinizle, çocuklarınızla, ebeveynlerinizle ya da arkadaşlarınızla geçireceğiniz zaman için hiç hedefler belirlediniz mi?

Tercih çerçevenizde ilişki bölümüne daha fazla eğilmenizi şiddetle öneririm. İnsanlar önemlidir, değerlidir ve doğru ilişkiler kurmak için gereken zamanı ayırmaya değer. Yapılan araştırmalara göre kovulan çalışanların yüzde 85’inde neden sosyal becerilerinin zayıflığı ya da kayıba, sürtüşmeye eğilimli olmalarıdır; teknik becerilerinin zayıflığı değil. İşinizde etkili olmak istiyorsanız —özel, ailevi ve sosyal yaşamlarınızı kastetmiyorum— sosyal becerilerinizi güçlendirmelisiniz. İnsanlara değer verin ve ilişkilerinizi güçlendirin. Ama bunu yaparken bencil nedenlerle hareket etmeyin; *doğru* olduğu için yapın.

1. Hedeflerinizi Listeleyin

Hem ilişkiler hem de sonuçlarla ilgili hedeflerinizi listeleyerek başlayın. Zamanınızın çoğunu sonuçlar için harcayacak şekilde programlamışsınızdır. Ama size daha sıra dışı bir öneride bulunayım: *Şimdi hedef belirleme stratejinizi farklı ilişkilerinizin ışığında düşünün.* İşte bazı örnekler:

Başka insanlarla anlaşmakta zorluk çeken bir çalışanınız ya da arkadaşınız var. Bu yüzden, bu kişiyi sosyal beceriler konusunda eğitmek, danışmanlık etmek üzere bir hedef belirleyecek ve zamanınızı planlayacaksınız.

Çocuklarınızdan birinin duygusal olarak sizden uzaklaştığını görüyorsunuz. Bu yüzden, o çocuğunuzla birlikte geçireceğiniz bir zaman planlayacak ve onunla yeniden iletişim kuracaksınız.

Yakın bir arkadaşınız iş bulmakta zorlanıyor. Bu arkadaşınızla konuşmak ve iş bulmasına yardımcı olmak için hedef belirleyecek ve zamanınızı planlayacaksınız.

Uzun süredir, bir hafta sonu olsa bile işten başınızı kaldırıp tatile çıkmadığınızı veya yakınlarınızla, arkadaşlarınızla zaman geçirmedığınızı fark ettiniz. Bu yüzden, onlarla birlikte bir hafta sonu geçirmek için hedef belirleyecek, zamanınızı planlayacak ve bunu ajandanıza alarak kararınızı izleyeceksiniz!

Eşim Mary ile birlikte oturduk ve asla bağlantımızın kopmasını istemediğimiz ailelerin, onlara ihtiyacımız olduğunda hemen koşacak dostların bir listesini yaptık. (Bu tür arkadaşlıklar, çocuklarımız için mükemmel modellerdir.)

Sonra onlarla birlikte zaman geçirmek için plan yaptık. Bu bazen onlarla sadece konuşmak için bir araya gelmekti. Bazen birlikte tatile çıkmaktı.

Arkadaşlarınız kimlerdir? Bazen arkadaşlıklar kurulur ama yeterince ilgi gösterilmediği için kısa ömürlü olur. Ama bizimki gibi hareketli bir toplumda, arkadaşlıklar daha da kolay bozulmakta ve kopmaktadır. Listenizi henüz yapmadıysanız, sonsuza dek arkadaş olarak göreceğiniz ailelerin listesini kesinlikle yapın. Sonra onları sıraya koyun, hepsine zaman ayırın ve onlarla ilgili düşüncelerinizi açıklayın.

2. Sezgilerinizi ve Mantığınızı Dinleyin

Denge sağlamanın ikinci yolu ise, beynimizin iki tarafını da dinlemektir; sezgisel ve mantıksal.

Beynin iki yarısı arasındaki tartışma süre dursun, gelin biz sol beynin mantıksal, başarı ve hedef yönelimli olduğunu düşünelim.

Diğer yandan sağ beyin ise daha sezgisel ve fikir yönelimlidir. Soyut hedeflerle ilgilenir.

Gün boyunca sol beyninizin etkisinde kalarak hedef ve sonuç yönelimli yaşamak yerine, sezgilerinize ve soyut kavramlara da biraz yer vermelisiniz.

Ben sol beyin ve sağ beyin arasındaki farkı kendi evliliğimde net bir şekilde görebiliyorum. Mary'ye kıyasla çok daha sol beyin odaklıyım. O yaratıcı, sanatçı ruhlu bir insandır ve atmosfer yaratmayı çok sever. Evimizde yarattığı sıcak ve rahat ortamdan dolayı insanlar bize gelmekten hoşlanır.

Mary'nin yaratıcı ve sezgisel eğiliminin kazandırdığı şeylerden biri, insanların değerlerini doğru ölçebilmesidir. Doğrusunu söylemek gerekirse, ben birçok defa yanlış işe yanlış insanları almışımdır. Bu konuda o kadar çok deneyim yaşadım ki, artık çalışacağım insanlarla ilgili eşimin fikrini almayı öğrendim. Eski şirketime bir genel müdürle alırken, sadece o kişinin sorun çözme ve amaç doğrultusunda çalışma becerisinden değil, ayrıca eşimin ona tam puan vermesinden de etkilenmiştim!

Kişisel yeteneklerimize bağlı olmaksızın, hepimizin beynimizi iki tarafını da dinlemeyi öğrenmemiz gerekir.

3. İnsanları Sevin, Nesneleri Kullanın

Hedeflerinizi dengelemek için kullanabileceğiniz son araç, *insanları sevmeyi* ve *nesneleri kullanmayı* öğrenmektir.

Ancak günümüzde genel eğilim nesneleri sevmek ve insanları kullanmaktır. Gelin şu gerçeikle yüzleşelim; cansız bir şeyi, örneğin bir yüzme havuzunu sevmek, bir insanı sevmek kadar işe yaramaz. Bir havuzun ne olduğu bellidir; ne bir yere gider ne de bir şey ister. Ruh hali değişmez, öfkelenmez ya da kendini kaybetmez. Duyarlı olmanızı gerektirmez.

Oysa yaşadığımız sorunların çoğunu insanlar yaratır, öyle değil mi? Evli değilseniz, garajınızı paylaşmanız gerekmez. Çocuklarınız yoksa, ergenlik sorunlarıyla uğraşmazsınız. Takım halinde

çalışmazsanız, zaferi paylaşmak zorunda kalmazsınız. Ama iyi ve doğru hayatlar böyle değildir. İçlerindeki insanlarla güzel ve iyi hale gelirler. Zengin yaşam, başkalarının hayatlarına derin biçimde karışmanız demektir; zevkin yanında acıyı da taşımak, sevginizin büyüklüğüyle doğru orantıda paylaşmak demektir.

Tatmin olmak için dikkatinizi nesnelerden uzaklaştırıp insanlara kaydırırsanız, gerçekten zengin bir yaşantının ne demek olduğunu anlarsınız. Her şey gelir ve gider. Önemli olan “şeyler” sadece insanlardır.

Öldüğümüzde her şeyi arkamızda bırakırız. Ve insanlar ölmeyen önce çoğu geriye bakar ve genellikle aynı şeylerle ilgilenir: Aile, arkadaşlar, ilişkiler, etkiler, nitelikler ve kişilik. Bunlar yaşamın gerçek ödülleri; yani gerçekten önemli olan şeyler.

Sizin hayatınızda önemli olan ne?

Eylem Adımları

1. Bu kısmın başında yönelttiğim soruyu cevaplayın: Her şeyi baştan yaşayacak olsaydım, neleri farklı yapardım?
2. Üç önemli denge alanında ne durumda olduğunuzu 1’den 10’a kadar bir sayı vererek değerlendirin (1 en zayıf, 10 en güçlü).

Önceliklerinizi Dengelemek (iş ve temel ilişkiler)

Anlık İsteklere Hakim Olmak 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Önceliklerinizi Sıralandırmak 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Zamanınızı Yeniden Planlamak 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tutumlarınızı Dengelemek

Hedefleri Sıkılaştırmak, Planları 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Gevşetmek

Sadece Sonucu Değil, Süreci de 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Düşünmek

Hayatın Her Alanıyla Bütünleşin

Aksiliklere Konuk Gözüyle Bakmak	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<i>Hedeflerinizi Dengelemek</i>	
Hedeflerinizi Listelemek ve	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Programlamak	
Beyninizin İki Yanını da Dinlemek	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
İnsanları Sevmek ve Nesneleri	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Kullanmak	

3. Şimdi bazı özel eylem adımları:

- a. İş yerinde bir ve özel hayatınızda bir kişi olmak üzere geliştirirken ve beslemeniz gereken iki ilişkinizi düşünün.
- b. Bu kişilerle bu hafta içinde yapabileceğiniz şeylerden oluşan hedefler belirleyin ve ajandanıza geçirin.

İnsanlarla Yakından İlgilenin

İnsanların Hayatlarını Değiştirmek



Doğru bir notayla insan çok şey söyleyebilir; yanlış bir notayla ise hiçbir şey. Asıl önemli olan, notayı çalabilmektir.

—George Bernard Shaw

Fırtınalı ve soğuk bir gün. Karanlık bulutlar gökyüzünü gölgeleyerek toprak rengini göğe yansıtmış. Bir tabut, gömüleceği mezardan birkaç adım ötede bekliyor. Defnetme görevi için bir grup insan toplanmış.

Tören kısa sürüyor; tıpkı merhumun yaşamı gibi. Ölüm aniden gelmiş.

Cenaze tarihi: Gelecek yıl bugün. Merhum: *Siz!*

Cenazenizde kimler ağlayacak? Arkanızdan kim gerçekten üzülecek? Kimlerin hayatlarına gerçekten dokunup bir miras bıraktınız?

Bu kısımda, insan ilişkileriyle ilgili prensibi inceleyeceğiz: İnsanlarla yakından ilgilenmek. Bu prensip oldukça geniş bir yer ayırmayı gerektiriyor, çünkü konu oldukça detaylı. Bütün hayatımız insanlar üzerine kuruludur ve ilişkilerimizde gerçek başarıyı yakalamak istiyorsak öğrenmemiz gereken temel, mutlak prensipler ve beceriler vardır.

Günümüzde ilişkiler daha önce olduğu kadar derin değil. Daniel Yankalovich, *New Rules in American Life* (Amerikan Hayatında Yeni Kurallar) adlı kitabında şöyle diyor:

Yapılan araştırmalar, günümüzde insanlar birbirlerine “önce ben, benim isteklerimi tatmin et” tutumuyla yaklaştıkları için ilişkilerin oldukça yüzeysel, geçici ve tatminsiz olduğunu göstermiştir. Yine aynı araştırmalar, Amerikan halkının yüzde 75’inin çok sayıda tanıdığı olmasına karşın sadece birkaç tane yakın arkadaşı olduğunu ve bu konuda ciddi bir boşluk hissettiğini ortaya koymuştur. Dahası, araştırmaya katılan kişilerin beşte ikisi, yani yüzde 41’i geçmişte olduğundan daha az arkadaşı olduğunu ifade etmiştir.

Amerikalılar derin ilişkiler kurmakta neden zorlanıyorlar? Belki bunun nedeni, derin ilişkilerin önemini unutmamız ve bu tür ilişkileri köstekleyen davranışlara çok fazla yönelmemizdir. Ve böylelikle yaşamlarımızın en önemli konusunu ihmal etmiş oluyoruz.

Dünyanın en başarılı insanların onlar için en önemli şeyin ne olduğunu sorduğunda, hiçbiri işinden söz etmedi. Söz ettikleri şey ilişkileriydi; evlilikleri, aileleri, arkadaşları, meslektaşları, ortakları ve toplum. Hayatlarını neyin üzerine kurduklarını sorduğunda ise cevap yine aynıydı; *ilişkiler*. İnsanların önemli olduğunu ve yaptıkları hataların hep aile, arkadaş ve iş ortamında sosyal açıdan uyumsuzluklardan kaynaklandığını anladıklarını söylediler.

Belki siz de kültürümüzdeki diğer birçokları gibi bu temel yaşam prensibini gözden geçiriyorsunuzdur: İlgi ihtiyacı, insanları yüceltmek ve üretken, olumlu, azamileştirilmiş insanlardan oluşan bir takım kurmak.

Güçlü bir yaşam görüşüne sahip olan haham Harold Kushner, bir gün bir plajda yaşadığı deneyimi anlatmaktadır. Bir kız ve bir erkek çocuk, iyi bir kalede olması gereken her şeyin bulunduğu muhteşem bir kumdan kale yapıyorlardı; kalenin geçitleri, hendeği, kuleleri... vardı. İnşaat tam bitmek üzereyken, büyük bir dalga geldi ve kaleyi yıktı. Kushner, çocukların kesinlikle ağ-

layacağını düşündüğünü söylüyor. Ama bunun yerine çocuklar güldüler, el ele tutuştular ve yeni bir kale yapmak için daha sağlam bir yer aramaya başladılar. İşte buradan alınması gereken ders: “Hayatımızdaki her şey, oluşturmak için onca zaman ve emek harcadığımız her şey, aslında kumdan yapılmıştır. Sadece insanlarla olan ilişkilerimiz kalıcıdır. Büyük bir dalga er geç gelecek ve kurmak için çok çalıştığımız şeyleri yıkacaktır. Böyle bir şey olduğunda, ancak elini tutacak bir dostu olan kişi gülebilir.”

İnsanlar ilişkilerinde giderek daha fazla derinlik aramakta ve bunu sadece kendi arkadaşlık ihtiyaçlarını karşılamak için değil, aynı zamanda topluma olan katkılarını artırmak için yapmaktadırlar. Böylesine yakın ilişkiler kurabilmek, insanlarla yakından ilgilenebilmek büyük hedeflere ulaşabilmek için şarttır.

Takım Çalışması

“İnsanlarla Yakından İlgilenmek” prensibi, yakın ilişkiler kurmak ve insanların hayatlarını değiştirmekle ilgilidir. İnsanları değiştirmemiz, onlarla olan ilişkilerimize yansıttığımız sevgiyle doğru orantılıdır.

İçten ilgi, güçlü aileler, arkadaşlıklar, toplumlar ve kültürler için temel olan “takım” duygusu için gereklidir. Bugün iş dünyasında takım çalışmasına yönelik girişimleri görmekten mutluluk duyuyorum.

Jon Katzenback ve Douglas Smith, *The Wisdom of Teams (Takımların Bilgeliği)* adlı popüler kitaplarında, iş dünyasında takım çalışmasının önemini kuvvetle vurgulamaktadırlar:

“Takım çalışmasının performansı kendisini göstermektedir. Hayır, okul, hükümet, toplum veya askeri işlerde, takımların kaçınılmaz biçimde başarılı olduğu kesindir. Motorola geçenlerde dünyanın en küçük, en hafif ve en kaliteli cep te-

lefonunu üretme yarışında Japonlar'ı geçtiğini ve bunun takım çalışmasının başarısı olduğunu ilan etti. 1990'larda Taurus modeline dayanarak Amerika'nın en büyük otomobil firmalarından biri olan Ford da bunu yapmıştı. General Electric, kendinden sorumlu işçi anlayışıyla organizasyon anlayışına yeni bir yaklaşım getirerek takım duygusunu güçlendirdi.

İş dünyasının dışındaki takımların da başarıları sayısızdır. Müttefiklerin Körfez Savaşı sırasında Irak'a karşı kazandığı Çöl Fırtınası zaferinde de çok sayıda takım yer alıyordu. Aktif görevlilerden oluşan bir takım, örneğin, 300.000 askerin ve 100.000 aracın 7.000.000 tonu aşan donanımıyla birlikte ulaşımını sağlamaktan sorumluydu. Bronx Eğitim Hizmetleri'nde personel ve mütevellilerden oluşan bir takım, ilk yetişkinler için ulusal okulu kurdular. Harlem sakinleri, oradaki ilk Minikler Ligi'ni kurdular ve kırk yıldır sürdürüyorlar.

Bu muhteşem kitapta, yazarlar başarılı takımların özelliklerini listelemektedir. Bu özelliklerden biri, işin ekonomik ve idari yönlerini güçlendiren *eşsiz sosyal boyuttur. Gerçek bir takım, bireylerin yoluna çıkan engelleri ortak çabayla aşmak için harekete geçmedikçe oluşmaz.* Bu tür engelleri birlikte aşmakla, takım üyeleri birbirlerinin yeteneklerine ve becerilerine güvenirler. Ayrıca takım hedefini bireysel çıkarlarının üzerinde tutmak ve izlemek için de birbirlerini teşvik ederler. Performans için engelleri birlikte aşmak, bir araya gelmiş bireyleri takım yapan şeydir.

En iyi halleriyle, takım üyeleri birbirlerine güçlü şekilde bağlıdır; bireyler birbirleriyle yakından ilgilenir ve normal, hatta iyi ilişkileri bile aşan bir birlik duygusu gösterirler.

Bugün Amerika'daki en iyi işlerden biri, Norwalk, Connecticut'daki Stew Leonard's süpermarketidir. Başarılarının sırrı sorulduğunda, yöneticiler bunun insanlardan, insanlarla ilgilenmek

ve onlara hizmet etmekten kaynaklandığını söylemektedirler. Sırada bekleyenlerin sıkılmamaları için kek ya da dondurma ikram ederek, Stew Leonard's'da alışveriş yapmış altmış bin insanın fotoğrafını bir duvar boyunca sergileyerek, personel hizmet duygusunu yansıtmaktadır. Bay Leonard, sıralar arasında şahsen do-laşmakta ve alışveriş yapan insanlara marketi kendileri için nasıl daha kullanışlı hale getirebilecekleri konusunda fikirlerini sormaktadır. Bu hizmet tutkusu, personeli de etkilemekte ve güzel bir şeyin parçası olmayı arzulamalarını sağlamaktadır.

Gerçekten de, bugün insan-odaklı işlere yoğun bir yönelim vardır. Bir müşteriye hizmet, bir arkadaşına ya da ortağa koçluk etmek, bir çocuğu yetiştirmek ya da kişisel veya mesleki bir ağ oluşturmak olsun, temel olan şey güçlü ilişkiler kurmak ve sürdürmektir.

Megatrends'in yazarı John Naisbitt kitabında bu konuya güzel bir bölüm ayırmıştır ve "Hiyerarşilerden Network'e" başlığı altında iş trendlerinin ardında yatan güçlü motivasyonu açıklayarak şöyle demektedir: "Hiyerarşilerin toplumsal sorunları çözmek konusundaki yetersizliği, insanları birbirleriyle konuşmaya zorlamıştır ve bu da ağ oluşturmanın başlangıcı olmuştur... Bir açıdan, bir piramidin kalıntılarının arasında bir araya gelmiş, ne yapmamız gerektiğini tartışmaktayız. Birbirimizle hiyerarşik yapının dışında konuşmaya başlıyoruz; ama ilk konuşmalarımızın çoğu içte kalmıştır.

"Arkadaşlar, bireyler, küçük grupların ya da büyük organizasyonların üyeleri olarak, telefon görüşmeleri ya da bir jet yolculuğu gibi araçlarla hızlı bir biçimde kaynak, bağlantı ve bilgi alış-verişi yapabiliyor, böylelikle çok fazla veri ve bilgiye ulaşabiliyoruz."

Ağ çalışmalarının başlaması, iş dünyasındaki insanların ilişkiler kurmak konusunda kendilerini geliştirmesi gereğini doğur-

muştur. Dahası, oluşturduğunuz ağın başarısı ya da başarısızlığı, insanlarla kurduğunuz ilişkilerin verimine bağlıdır; çünkü ağ oluştururken bir araya geldiğiniz insanların er ya da geç arkadaşınız haline gelmesi kaçınılmazdır.

Takım Duygusunun Temeli: Birlik

Başarılı bir ağ oluşumu, birlik duygusunun gücüne dayanır. Bir ilişki ne kadar derinleşirse, o ilişkide o kadar fazla birlik olacaktır. Bu birlik, evlilikte, ailede, iş yerinde veya toplumda, kazanan takımlar yaratır.

Birlikten söz ettiğimde, *birleşmeyi* kastetmiyorum. Birleşme, evlilikte, bir iş ortaklığında ya da farklı türde organizasyonlarda insanların bir araya gelmesiyle oluşan doğal yapıdır. İnsanlarla birleştiğiniz halde birlik sağlayamayabilirsiniz.

Benzerlik kavramını da kastetmiyorum. Benzerlik, bir şeyleri aynı şekilde yaptığımız zaman ortaya çıkan şeydir. Ben “grup düşüncesi”nin zaman zaman tehlikeli olabileceğine inanıyorum. Eğer birbirimize çok fazla benzersek, gelişmeyi, kendimizi bilmeyi ve etrafımızdaki insanlarla bilenmeyi bırakırız. Örneğin; eşimle aramda oldukça güçlü bir birlik vardır ama aslında oldukça farklı insanlarızdır. O senfonileri ve müzeleri sever. Ben pop müziği ve dansı severim. Onun ideal günü yağmurlu bir günde evde oturup kitap okumaktır. Benim için ideal gün ise sabah bir grup arkadaşla yapılan toplantının, iyi bir konuşmanın, oğlum ve arkadaşlarıyla iki saatlik bir basketbol maçının yer aldığı ve İnternet aracılığıyla dünyanın farklı yerlerindeki insanlarla iletişim kurabildiğim güneşli ve parlak bir gündür.

Son olarak, *oybirliğinden* de söz etmiyorum. Oybirligi, bir konuda herkes aynı fikirde olduğunda ortaya çıkan bir durumdur. Ama her zaman aynı fikirde olmamız mümkün değildir. Zorlanmış fikir birliği, ilişkileri köreltebilir. Dr. Wayne Dyer şöyle der:

“Danışmanlıkta, insanların otomatik onaya yönelmemelerine yardım etmenin önemli olduğuna inanıyorum. Çünkü bu, kişinin kendi iradesinin daha yüksek başka bir otoriteye teslim etmesi demektir. Kendi adınıza düşünemezseniz, teslim olmaktan ve başkalarına uymaktan başka yapabileceğiniz bir şey yoksa, o zaman daima kolayca aldatılır ve iktidar sahiplerinin elinde oyuncak olursunuz.”

Ben *birlikten* söz ediyorum. Birlik, daha yüksek bir gündem için kendinizinkinden vazgeçmek demektir. Bu, yeni bir şey yaratmak için kendi eşsizliğinizi başkalarınınkiyle birleştirmeniz demektir. Kendi başarınızdan ziyade takımın başarısını önemsemektir. Ve bu da içten ilgiyle mümkündür (yalnız duygular yerine bir karar ve uygulama).

Böyle bir birlik, ancak sağlıklı bakış açılarına sahip insanlarla gerçekleşebilir. Birlik oluşturmak için, başkalarına kullanılacak şeyler gibi değil, kendi yeteneklerinin azamileştirilmesine yardım edilecek, yüceltilecek, gerçekten yücelmek için yaratılmış eşsiz bireyler olarak bakmak şarttır.

Hewlett Packard’ın araştırma ve geliştirme müdürlerinden biri, insanların sağlıklı bakış açılarıyla ilgili olarak şunları söyledi:

Hemen her gün, mühendislerimden birkaçı onları öğle yemeğine çıkarmak ve gelecekleriyle ilgili konuşmak için rakip firmaların temsilcileri tarafından aranır. İşimin bir parçası, grubun motivasyonunu ve heyecanını korumaktır... En iyi müdürler, insanların sabahları kalkıp onlarla birlikte çalışmak istedikleri kişilerdir. Bunun sırrı, insanlarla ilgilendiğinizi, onları gerçekten önemseydiğinizi açıkça göstermektir. Çabalarının takdir edildiğini ve başarılarının fark edildiğini bilmek isterler.

Kendinizi azamileştirmek ve hayatta ustalaşmak istiyorsanız, doğru ilişkiler kurmak için köklerinizi güçlendirmelisiniz. Bu köklerin sayısı çoktur ama hatırlanmaları kolaydır:

- Birbirinizi yüceltin.
- Birbirinize ihtiyaç duyun.
- Birbirinizle yakından ilgilenin.
- Birbirinize güvenin.
- Birbirinize teslim olun.

Birbirinizi Yüceltin

İlişkilerde birlik sağlamak, *insanları yüceltmeyi* öğrenmekle başlar. Bu kavramla bağdaştırdığım iki Yunanca kelime vardır: “para” ve “kaleo”. *Para*, “yanında” ve *kaleo* “seslenmek” demektir. Bu iki kelime bir araya geldiğinde kısa şekliyle anlamı birinin yanında olmak, elini omzuna koymak ve onu teşvik etmektir. Yani, tutumunu düzelterek savaşa dönmesi için birini desteklemektir. Bu da birine cesaret vermek, onu teşvik etmek ve olumlu davranışa yöneltmektir.

Dört temel beceriyi geliştirerek insanları yüceltebilir, birlik ve samimi bir sevgi oluşturabiliriz:

1. İltifat Etmek

Etrafınızdaki insanları yüceltmeye başlarken ihtiyaç duyacağınız temel beceri, iltifat etmektir. Mark Twain şöyle der: “İyi bir iltifatla iki ay yaşayabilirim.” Ve başarılı çelik sanayicisi Charles Schwab da şunu söylemektedir: “Birlikte çalıştığı insanların desteği ve teşviki olmadan iyi bir iş yapabilecek birini hiç görmedim.”

İnsanlara iltifat etmemizin nedeni sadece onların görünüşleri ya da egoları değildir; aynı zamanda kendi nedenlerimizdir. Bazı satış eğitimi programları bunu öğretmektedir. Ama dikkatli olun!

Pohpohlama tehlikeli, manipülatif ve yanıltıcı, çünkü kişilik temelli değildir. İçten kaynaklanmayan dışsal koşullara dayanır.

İnsanlara kişilik gelişimleriyle ilgili iltifat etmeyi öğrenin. Gerçek bir iltifat, insanları *doğru yolda* ilerlemeye teşvik edendir. Aynı zamanda, sözlerinizi olumlu biçimde ifade etmeyi de bilmeniz gerekir. Eleştirel, alaycı ya da küstah olmak çok kolaydır.

Amerikan Aile İlişkileri Enstitüsü, ebeveynlere çocuklarına ne oranda olumlu ve olumsuz söylediklerini sordu. Sonuç mu? Ortalama bir ebeveyn, çocuğuna söylediği her bir olumlu cümleye karşılık on olumsuz söz söylemektedir. Diğer bir çalışmada, ilkökul öğretmenlerine çocuğa söylenmiş olumsuz bir sözün etkisini yıkmak için kaç tane olumlu söz söylenmesi gerektiği soruldu. Bir olumsuz sözün etkisinin silinmesi için dört olumlu söz söylenmesi gerekiyordu.

Bu oranları bir düşünün. Kelimelerimizin etkisini göz ardı edemeyiz!

Bütün hayatınız boyunca aşağılandığınız bir evde yetişmiş olabilirsiniz. Sonuç olarak, başkalarını aşağılamayı alışkanlık edinmişsinizdir. Bu aynı zamanda kendi özgüveninizi korumak için bir savunma mekanizması haline de gelmiş olabilir.

**On olumsuz şey
bir olumlu şeyin,
dört olumlu şey
bir olumsuz şeyin
hakkından gelir.**

Çocuklar ve özgüven hakkında yazdığı *Hide or Seek* (Sakla veya Ara) adlı kitabında Dr. James Dobson, Lee Harvey Oswald'ın geçmişiyle ilgili önemli bir noktayı vurgulamaktadır. Oswald'ın Başkan John F. Kennedy'ye suikast düzenlemesi —ve sonradan kendisinin de öldürülüşü— dışlanmayla geçen bir yaşamın sonucudur.

Oswald, yalnız ve arkadaşsız bir çocukluk geçirmişti. Öncelikle kendi annesi tarafından dışlanmıştı. Ortalamanın üzerinde bir zekâsı olmasına karşın, hayatının hiçbir alanında başarılı de-

ğildi. Liseyi bıraktı, onur kırıcı bir suçla donanmadan atıldı ve bir süre sonra kendisine tıpkı annesi gibi davranan yabancı bir kadınla evlendi. Dr. Dobson'a göre, Oswald'ın hayatında onu destekleyen, olumlu hiç kimse olmamıştı. Belki de bu suikast, Oswald'ın dikkat çekmek için son çabasıydı.

Lee Harvey Oswald, yıkıcı bir miras bıraktı. Hayatında onunla gerçekten ilgilenen tek bir kişi olsaydı neler olurdu acaba? Pe ki ya siz etkilediğiniz insanlara nasıl bir miras bırakıyorsunuz?

Ne durumda olursanız olun, insanları aşağılamayı bırakın ve onlara iltifat etmeye başlayın. İnsanları yücelterek onlarla ilgilediğinizi göstermeyi alışkanlık haline getirin. Başkalarının hayatlarını olumlu yönde değiştirmek için ulaşabildiğiniz her türlü aracı kullanın. İnsanların kendi değerlerine ve becerilerine yeniden inanmalarına yardım edin.

2. Güveni İfade Etmek

Başkalarını yüceltmenin diğer bir yolu da, onlara olan güveninizi ifade etmektir. İnsanlar sizi veya organizasyonunuzu hayal kırıklığına uğrattığında nasıl tepki veriyorsunuz? Onlardan vazgeçiyor ya da onları utandırıyor musunuz? Yoksa bir derece güven ifade etmeye devam mı ediyorsunuz?

Harry Hopman, dünya tenisinde bir Avustralya hanedanlığı başlatmıştı. Bunu nasıl yaptığını biliyor musunuz? Yavaş bir oyuncuyu aldı ve ona "Rocket (Roket)" adını taktı. Zayıf, ince bir çocuğu aldı ve ona "Muscles (Kaslar)" dedi. Rod "Rocket" Laver ve Ken "Muscles" Rosewall, bütün zamanların en iyi iki tenis oyuncusu oldular. Neden mi? Çünkü biri onlara inanmıştı.

Siz de başkalarına güveninizi ifade edebilir ve onları *ödüllere* yönlendirebilirsiniz. Temel gerçek şu ki, insanlar ödüllendirilecekleri şeyleri yaparlar. Ve ödüllendireceğimiz konularda genellikle risk almamız gerekir. Oysa genellikle risk konusunda insan-

ların cesaretini kırarız ve böylelikle büyümeyi de engelleriz. Büyük sonuçlar, genellikle başarılarla doğru orantılıdır.

Dale Carnegie bunu bir defasında çok güzel açıklamıştı: “Şansınızı deneyin! Bütün hayat bir şanstır. En yukarı çıkan kişi genellikle cüret edebilen kişidir. ‘Emin şeyler’ adlı tekne asla limandan ayrılmaz.”

IBM’in kurucusu Tom Watson hakkında bir hikâye anlatılır. Watson’ın çalışanlarından biri, şirkete 10 milyon dolar zarara mal olan bir hata yapmıştı. Watson’ın bürosuna çağrıldığında adam patronuna şöyle dedi: “Sanırım istifamı isteyeceksiniz.” “Dalga mı geçiyorsun?” diye cevap verdi Watson. “Eğitimin için daha yeni on milyon dolar harcadık.”

3. Rahatlatmak

İnsanları teşvik ederken öğrenmeniz gereken üçüncü beceri, onları rahatlatmaktır.

Zor olmakla birlikte, ağzımızı kapalı tutarak acı çeken insanların yanında olmamız gereken zamanlar vardır.

Komşularımız yıllardır türlü sorunlarla mücadele ediyorlardı; iş kaybı, zihinsel rahatsızlık, yaklaşan bir zorunlu taşınma ve ebeveynlerden birinin ciddi hastalığı. Bir gece, adamın annesinin öldüğü haberi geldi. Türlü nedenlerle adam annesinin cenazesine katılamadı (diğer komşularımızdan biri uçak biletini almayı teklif etmesine karşın). Kendisinin ve şefkatli eşinin acısı büyüktü. Bunun üzerine eşim Mary, cenazeye aynı zamanda minik bir tören yapmamız gerektiğini söyledi. Bir arkadaşımızı bir “veda methiyesi” yazması için ikna ettik ve şiiri cenazeye katılanlara faksladık.

Cenaze saatinde bahçemizdeki kameriyede hep birlikte oturduk ve “Dottie”yi andık. Birlikte göz yaşları döktük ve çok şey söylemememize karşın onları rahatlatmış olduk.

Unutmayın; geçirdiğiniz zor zamanlar, başkalarına karşı empati duymayı öğrenmenizi sağlayabilir. Bu yüzden, yaşadığınız acıları hiç unutmayın ve benzer bir şey yaşayan birini gördüğünüzde, sadece *yanında olun*.

4. Koçluk

Etrafınızdakileri yüceltmek için öğrenmeniz gereken son beceri, *koçluk*tur.

İnsanlar kendilerindeki gelişimi gördüklerinde cesaret bulurlar. Ama gelişim kendiliğinden olmaz. Bizimle ilgilenen insanların bizi teşvik etmeleriyle ateşlenirler. Bu insanlar koçlarımızdır. Siz de bir koç, bir danışman, bir eğitimci ve lidersizsiniz. Asıl soru şudur: Ne kadar etkilisiniz?

Gerçek bir lider, etrafındakilerin ihtiyaçlarını bilir ve gelişimlerine yardımcı olmaya çalışır. Örneğin; iyi bir baba, çocuklarına koçluk edecektir. Sadece Minikler Ligi'nde değil, aynı zamanda doğru değerler, doğru tutumlar ve kararlar hakkında da. İyi bir iş lideri, çalışanlarına ve ortaklarına koçluk edecektir.

Nasıl koçluk edersiniz? Öncelikle neye ihtiyaç duyulduğunu bilmeniz gerekir. John Greenleaf, buna “Hizmetkâr Liderlik” diyor.

İsa'nın havarilerinden Paul şöyle demişti: “Tembelleri uyarın, korkanları cesaretlendirin, zayıflara yardım edin ve herkese karşı sabırlı olun.” Doğru zamanda doğru yöntemi kullanın. Biri yoldan çıkmışsa, o kişiyi kararlı biçimde disipline edin. Biri bunalmışsa, o kişiyi rahatlatın. Kişi zayıfsa ya da sürekli sorunlarla karşılaşıyorsa, yanında olun ve yardım edin.

Yazar Ken Blanchard, *Leadership and the One Minute Manager* (*Liderlik ve Bir Dakika Yöneticisi*) adlı kitabında çok ilginç bir yöntemden söz etmektedir:

1. Ulaşılabilecek iki-üç belli hedef hakkında fikir birliğine varın.
2. O hedefle ilgili olarak kişiyle yetkinlik seviyesinde anlaşın ve

karara bağıllık bekleyin. **Karara** sadık olmayabilir ve yetkinliği bulunmayabilir ya da tam aksi veya ikisinden birine sahip olabilir.

3. 2. Sorunun cevabına bağlı olarak dört teknikten biriyle: koçluk edin.

Aşağıdaki tablo, bu yöntemin nasıl izleneceğini göstermektedir:

Yetkin ve kararlıysa:	Görevlendirin (kendi haline bırakın)
Yetkin ama kararsızsa:	Destekleyin (yolundan engelleri siz kaldırın)
Kararlı ama yetersizse:	Koçluk edin (nasıl yapacağını gösterrin)
Kararsız ya da yetersizse:	Yönlendirin (nasıl yapılacağını söyleyin ve gösterin)

Hayatın bazı alanlarıyla ilgili yardıma ihtiyacı olan bir çalışanın, bir eşiniz, arkadaşınız ya da çocuğunuz varsa, yardımcı olmak için bu stratejiyi kullanabilirsiniz.

Örneğin; oğlum Matt ile birlikte *Fathers and Sons* adında bir kitap yazdık. Bu kitap, size ilk sayfalardan beri sözünü ettiğim prensipleri hayatımızda nasıl uygulamaya çalıştığımızla ilgilidir. Amacı, ebeveynlerin ve çocukların bu prensipleri benimsemesine yardımcı olmaktır.

Matt, kitabın kendisine düşen kısımlarını tamamlayabilmek için bazı becerilere ihtiyaç duyuyordu. Düşüncelerini düzenlemesi, bunları yazıya dökebilmesi, verileri gözden geçirip, değerlendiren, bilgisayara girmesi, araştırması ve sonuna kadar gitmesi gerekiyordu. Ama her konuda farklı seviyelerde kararlılığı ve yetkinliği vardı. O zamanki durumunu bir cetvel üzerinde görmek istersek, şöyle bir görüntü ortaya çıkabilirdi:

Araştırma	Kararlı ve biraz yetkin
Scanner kullanma	Kararlı ama yetkin değil
Yazma	Kararlı ve yetkin
Programa sadık kalma	Biraz kararlı ve yetkin
Ana hatları oluşturma	Ne kararlı ne de yetkin

Matt'ın babası olarak, üç şeyi başarmak için danışmanlığımı ve koçluğumu çok iyi planlamam gerekiyordu: 1) Kitabı uygun bir süre içinde tamamlamak; 2) Matt'ın gelecekte kullanacağı bazı becerileri kazanmasına yardımcı olmak; 3) oğlunu önemseyen ve bütünlüğü olan bir baba olmak.

Yaptığım şeyler şunlardı:

Matt'e özellikle araştırma konusunda koçluk ettim. İyi bir okuyucuydu ve büyük resmin tamamını görebiliyordu ama ihtiyacımız olan bilgileri nereden bulabileceğini bilmiyordu. Bu yüzden ona doğru kitapları ve neyi araması gerektiğini gösterdim.

Programa sadık kalma konusunda, Matt'in ne yapılması gerektiğini bildiğini biliyordum. Ama liseyi yeni bitirmiş ve koleje gitmeden önce arkadaşlarına veda etmekle ilgilenen 18 yaşında bir genç olduğu için, genel eğilimi geceleri geç saatlere kadar dışarıda kalmak ve sabahları geç kalkmaktı. Bu da elbette ki programımızı engelliyordu. Bu yüzden, işleri parçalara bölerek hepsi için belli bitiş zamanları belirledim ve çizelgeyi büro kapımıza astım. Bu aynı zamanda gündelik bir başlangıç saati belirlemesine yardımcı oldu. Bunun dışında, programa bağlı kalmaya özendirmek için maddi ödüller sundum.

Ana hatları oluşturmak konusunda, Matt'e projenin genel yapısını gösterdim ve nasıl ilerlememizi istediğimi anlattım. Genel yapının mimarı ben olmama karşın, Matt'in kendi malzemelerini koymasını istiyordum.

Gelişmek isteyen insanlarla her gün karşılaşacaksınız. Ve göreviniz yücelterek, iltifat ederek, güven aşılayarak, rahatlatarak ve koçluk ederek onlara yardımcı olmaktır.

Birbirinize İhtiyaç Duyun

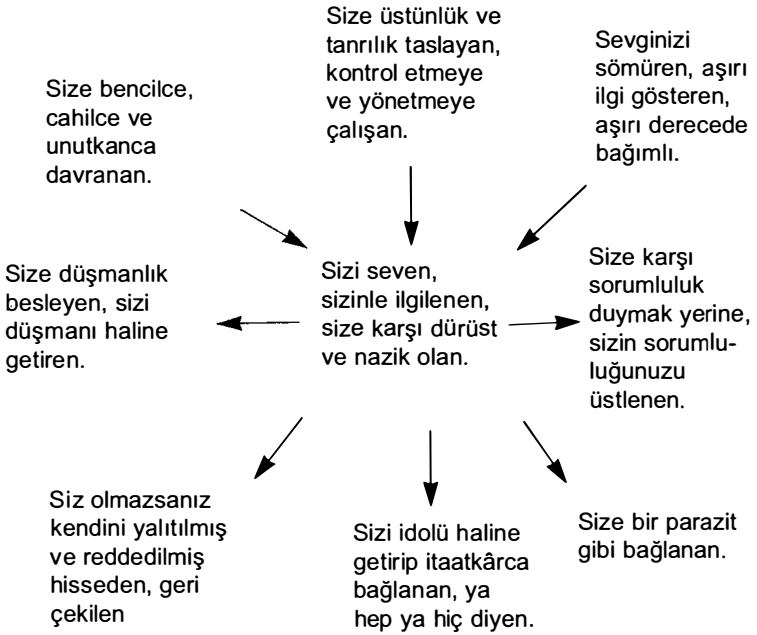
İkinci önemli prensip, birbirine ihtiyaç duyarak sağlıklı bir içsel bağlılık oluşturmaktır. İnsanların birbirlerine bağlanmasının sağlıklı ve sağlıklısız biçimleri vardır. Sağlıksız olanların bazılarını sizlere göstereyim.

Sayfa 182’de gördüğünüz çizelge, negatif içsel bağlılıkları grafik olarak göstermektedir.

Merkezin dışında kalan bütün alanlar yanlıştır; üzerinizde, içinizde, sizin için, sizden uzakta, altınızda, sizsiz, size karşı veya size rağmen. Bunun yerine insanların size sevgiyle, seviyeleyerek, ilgilenerek, iletişim kurarak, ilişkiyi ve gerçeği yaşayarak yaklaşmasını istersiniz. Bu sağlıklı ve geliştiren bir ilişki türüdür. Ve bu tür bir ilişki, evde, büroda ya da toplumun diğer kesimlerinde olsun, bir takım duygusu yaratır.

Başka insanlar becerilerimizi, kişiliğimizi ve fikirlerimizi keskinleştirmemizi sağlayan bileşen taşıları, pürüzlü yüzeylerimizi ve çapaklarımızı temizlememize yardımcı olan zımpara kâğıtlarıdır.

Modern psikolojinin önde gelen isimlerinden William Glasser da benzer bir sonuca varmıştır. Önemli kitabı *Reality Therapy* (Gerçeklik Terapisi) adlı kitabında şöyle demektedir: “Başka insanlarla bir arada olmalı ve paylaşma girmeliyiz. Hepimizin hayatında önemsedığımız ve bize önem veren en az bir kişi vardır. Eğer bu kişi olmazsa, temel ihtiyaçlarımızı karşılayamayız... Karşı taraftaki bir özellik çok önemlidir: Kendi gerçekliğiyle temas halinde olmalı ve kendi ihtiyaçlarını yaşadığı dünyada karşılayabilmelidir.”



Başka birine ihtiyaç duymak, iki yönlü bir gerçekliktir; *başka insanların size ihtiyacı vardır ve siz başka insanlara ihtiyacı duyarsınız.*

1. Başka İnsanların Size İhtiyacı Vardır

Bir liderlik pozisyonundaysanız, bir ebeveyn, bir çalışan ya da yönetici iseniz başka insanların size ihtiyaç duyduğuna inanmak zor değildir. Varlığınız önemlidir ve size ihtiyaç duyulduğunu hissadersiniz.

Eğer gerçek başarıya ulaşmak istiyorsanız, bu gerçeklikle, ayrıcalıkla ve sorumlulukla yüzleşmeniz, birleşmeniz gerekir. Ailenizin size ihtiyacı vardır. Arkadaşlarınızın size ihtiyacı vardır. İş arkadaşlarınızın ve çalışanlarınızın size ihtiyacı vardır. Müsterile-

rinizin size ihtiyacı vardır. Bulunduğunuz toplumun size ihtiyacı vardır. Ve hem ihtiyaç duyan hem de ihtiyaç duyulan bir kişi olduğunuz gerçeğini kabul etmezseniz, saydığımız bu ilişkilerin hepsi kötü gidecektir.

Gail Sheehy'nin *Passages (Geçişler)* adlı kitabında görüştüğü adamı düşünün. Bu adam karısını terk eder ve tanıştığı on sekiz yaşındaki bir kızla yaşamaya başlar. “Yanlış hiçbir şey yapmadığı için Nan’i (eski karısı) terk etmemi haklı çıkarmakta çok zorlandım. O hâlâ planladığımız bir yaşam doğrultusunda oluşturduğumuz diğer dünyada yaşıyor... Dışarıda karşılaştığım genç insanlardan öğrendiğim bir şey, artık kararlılık ve kesinlik diye bir şeyin olmadığı.’ Yani diğer bir deyişle, mutluluk hiç karar vermemek, sadık olmamak, cevap vermek zorunda olduğunuz birine sahip olmamak (yani tam anlamıyla ‘sorumsuzluk’), hayatınızda yolunuza sorunlar çıkaracak birinin olmaması.”

Bu tür bir sorumsuzluk, dünya çapındaki kültür yozlaşmasının en önemli nedenlerinden biridir. İnsanlar evlerinde, iş yerlerinde ve yaşadıkları toplumda sürekli olarak başka insanlarla ilgili sorumluluklarından kaçmaktadırlar.

Gerçek başarı, başkalarıyla gerçekten ilgilenmenizi, bu konuda gerekli sorumluluğu taşımanızı gerektirir. Bu tür bir sorumluluk sadece sosyal görevlinin, hahamın, rahibin ya da psikologların görevi değildir. Bu *sizin* işinizdir. Sizin bağlantılarınıza ve ayrıcalıklı ilişkilerinize sahip bu dünyadaki tek kişi kendinizsiniz. Bu sorumluluk sadece size aittir. Şimdi, asıl soru şudur: Bu sorumluluğunuzla ilgili ne yapacaksınız?

2. Sizin Başkalarına İhtiyacınız Vardır

Bu da madalyonun diğer tarafıdır.

Yaşam tarzım sık sık çeşitli yerlerde konuşmalar yapmamı gerektiriyor. Bunların çoğu takdirle karşılanıyor. Birçok kez insan-

ların bana “Yardımlarınız için teşekkür ederim!” dediğini duyayım. Dolayısıyla başkalarının bana ihtiyacı olduğuna inanmakta zorlanmıyorum.

Benim sorunum, madalyonun diğer tarafıyla ilgili; benim başkalarına ihtiyaç duyduğum gerçeğine inanmak! Adına Firo B denen bilindik bir psikoloji testi vardır. Bu test, *kabul etme/edilme* ve *dışlama/dışlanma* ölçünüzü, diğer bir deyişle insanları hangi ölçüde hayatınıza kabul ettiğinizi ya da dışladığınızı veya insanların sizi hayatlarına hangi ölçüde kabul etmelerini ya da dışlamalarını istediğinizi göstermektedir. Bu testte sıfırdan ona kadar iki ayrı puan almaktasınız. Yani sıfır, hayatınızda kimseyi istemiyorsunuz; on da hayatınızda herkesi istiyorsunuz demektir.

Bu testi son yaptığımda, sonuç sıfır/sıfır idi. Yani, yapayalnız bir adamdım. Bu sonuç insanları oldukça şaşırttı, çünkü genellikle arkadaş canlısı, dışa dönük ve sosyal biri olarak tanınıyım. Ama asıl gerçek şu ki, kendi başıma olmayı severim.

En çok zorlandığım nokta, başka insanlara ihtiyaç duyduğumu kabul etmektir; beni dengede tutmaları, zayıf noktalarımı göstermeleri, pürüzlü yönlerimi düzeltmeleri ve hayatımı tam kılımları vs için.

Bu sorunum beni üç tür arkadaşlığa yönlendirdi: Rastlantısal, sadakate dayalı ve anlaşmalı arkadaşlıklar.

Rastlantısal grup, ara sıra bazı nedenlerle bir araya geldiğiniz tanıdıkları temsil etmektedir. *Sadık* arkadaşlar, arkadaşlığınızı güçlendirmek ve sizi desteklemek için daima oradadırlar. Paylaştığınız bir çok ortak nokta vardır ve birlikte olmaktan zevk alırsınız. *Anlaşmalı* arkadaşlar da, eşiniz başta olmak üzere hayatınızda daima var olacak olan kişilerdir. Bu insanlar zayıf noktalarınızı gösterecek kadar sizi sever ve inanırlar. Sizin için gerçek bir destek, bir hayran, bir teşvikçidirler ve dürüst iletişim kurarlar. Onlarla birlikte mücadeleye girebilirsiniz.

İnsanlarla Yakından İlgilenin

Bu arkadaşlıkları nasıl geliştirirsiniz? 1) birbirinizi yücelterek, 2) birbirinize ihtiyaç duyarak, 3) birbirinizle yakından ilgilenerek, 4) birbirinize güvenerek, 5) birbirinize teslim olarak. İlgiyi ve birlik duygusunu geliştiren bu arkadaşlıklar, hayati ve derin olanlardır. Ayrıca başkalarına ihtiyaç duymak konusunda kolayca yoldan uzaklaşabiliyorum ama bu kişiler beni tekrar yola çekiyorlar.

Bir insanı sorumlu kılmak, o insana dönmek ve “Bana burada yardım et,” ya da “İşte Tanrı’dan insanların bana asla sormamasını dilediğim beş soru. Bana bu soruları sürekli sor,” demektir.

“İşte Tanrı’dan insanların bana asla sormamasını dilediğim beş soru. Bana bu soruları sürekli sor.”

Her hafta arkadaş grubuyla buluştuğumuzda, birbirimize bir anlamda utandırıcı olan şu tür zor sorular sorarız:

- Yanında çalışan elemanlara emeklerinin karşılığını tam olarak ödediğini olarak düşünüyor musun?
- Bu hafta adını lekeleyebilecek bir şey yaptın mı?
- Karşı cinsten biriyle ahlak değerlerini tehlikeye atabilecek bir durumda kaldın mı?
- Çocuklarıyla ilgilenmek için zaman ayırdın mı?
- Ahlakın kusursuz muydu?

Hayatınızda olumlu özellikler geliştirmek konusunda ciddi ve kararlıysanız, etrafınızdaki birkaç kişiye şunu söylemelisiniz: “Beni sorumlu kılmanı istiyorum. Hayatımda söz hakkın var ve bende değişmesi gereken bir şey görüyorsan bana söyle. Sen benim dostumsun ve benim için en iyisini istediğini biliyorum.”

Bunlar yukarıda sözü edilen beş prensipten son üçü için sağlam bir temel oluştururlar.

Birbirinizle Yakından İlgilenin

Bugün kültürümüzde yakınlaşma konusunda giderek artan korkular vardır. Psikolog Herbert Hendin bugün insanların dışlanmaya ve hayal kırıklığına karşı savunmasız kalmamak için başkalarıyla ilgilenmekten kaçındıklarına işaret etmekte ve şöyle demektedir: “Yirmi yıl önce, ilgisizlik ve zevk alamama sorunları şizofreninin belirtileri olarak kabul edilirdi. Bugün, insanlar duygusal yakınlığın felaketi davet ettiğine ve ilgisizliğin kişinin hayatta kalma şansını yükselttiğine inanmaktadırlar. İş yerimizde, eğlence ortamımızda, hatta cinsel yaşamlarımızda, hareket eden ama bir şey hissetmeyen makineler gibi olma eğilimindeyiz.”

Unutmayın, birlik bir olmak demektir; ve bir olmak da derin, bağlayıcı bir ilişkiyi gerektirir. Bu, başka biriyle bir olmak demektir; birinin varlığına karşı açık, dürüst ve içten olmak. Bu hoşunuza gitmez mi? Gerçek yakınlığın anahtarı, *iletişimdir*.

İlişki kelimesinin anlamını biliyor musunuz? Bu kelime elbette akla cinselliği de getirebilir ama asıl anlamı çok daha derindir. Eskiden “sohbet”, “katılım”, “iletişim” için kullanılan bir terimdi. Gerçek sosyal ilişki budur.

İletişim kurduğumuzda, aynı açıklığı ve dürüstlüğü, aynı zihinsel ve duygusal bağlılığı anlamamız gerekir. Bunu dikkate alırsanız, şimdi iletişim konusundaki fikirleriniz değişebilir mi?

Bu önemli prensibin ışığı altında, iletişimin iki yönünü incelemek istiyorum; *temas kurmak* (önce anlamak ve sonra anlaşıl-mak) ve *aydınlatmak* (fikir çatışmalarını olumlu biçimde çözme-yi öğrenmek).

1. Temas Kurmak

Etkili iletişim, benim kafamdaki resimle sizinki aynı olduğunda gerçekleşir. Bunu söylemek kolaydır ama yapmak hiç de kolay değildir.

Geçen haftayı düşünün. Bir yanlış anlamayla karşılaştınız mı? Belki bir şey hakkında konuşuyordunuz ama çalışanınız başka bir şeyden söz ediyordu. Ya da belki siz istemeden birini incitecek bir şey söylediniz. Belki birinin yorumundan incimdiniz.

Gerçek şu ki, sık sık birbirimizi yanlış anlayabiliriz; hatta belki çoğu zaman. Biri şöyle demişti:

“Söylediğimi düşündüğün şeyi anladığına inandığını biliyorum ama duyduğun şeyin demek istediğim şey olup olmadığından emin değilim.”

Norm Wright, *Communication: Key to Your Marriage* (İletişim: Evliliğinizin Anahtarı)

adlı güzel kitabında, iletişimin karşınızdaki kişinin söylediklerinizi gerçekten anlayacağı şekilde konuşarak bilgiyi paylaşmak olduğunu söylemektedir. Diğer bir deyişle, iletişim kurmak istiyorsanız, temas kurmanız gerekir. İletişim sadece konuşmak... sadece dinlemek... karşınızdaki kişinin söylediklerini tekrarlamak... *değildir*. Sadece size söylenen kelimeleri anlamak değildir. İletişim, temas kurmaktır. Konuları karşınızdaki kişinin gözlelerinden görmek ve onun gibi hissetmektir. Onun ayakta duruşunun içine girmek ve onun bakış açısını yakalamaktır.

Size kişisel bir örnek vereyim. Bir süre önce eşim Mary ile birlikte sakin bir akşam yemeği için dışarı çıktık. Ondan hemen önce geleceğini ve hayattaki farklı rollerini düşünmesine neden olan bir konferansa katılmıştı. Eve döndüğünde kafası karışık, rolleriyle ilgili yönleri hakkında endişeleri vardı ve konuşmak istiyordu.

O içini dökerken, izleyebileceği güzel bir hareket planı oluşturdum. Bu planın sorununu çözeceğini ve ona bir yön sağlayacağını biliyordum.

"Söylediğimi düşündüğün şeyi anladığına inandığını biliyorum ama duyduğun şeyin demek istediğim şey olup olmadığından emin değilim."

Ancak, ben düşüncelerimi açıklarken Mary kibarca sözlerimi böldü ve planımı duymak istemediğini söyledi. Sorununu çözmemi istemiyordu; sadece dinlememi istiyordu. Bütün ihtiyacı olan sadece bu konuda konuşmak, kendisiyle gerçekten ilgilenen birisinin yanında düşüncelerini söze dökmektir.

Birçok kadın Mary gibidir. Ve bir evliliğin tatmin edici olması için, iki tarafın da bakış açılarını kontrol etmeleri gerekir. Kadınlar erkeklere oranla genellikle daha hassas, daha sezgisel, daha duyarlıdır ve genellikle daha iyi iletişim kurarlar. Bir kadın genellikle bir erkeğe kıyasla daha derin iletişimlere yönelecektir.

Mary ve ben hayallerimizden, hedeflerimizden söz ettiğimizde, benimkiler genellikle ölçülebilir ve belirgindir; onunkiler ise daha geniş kapsamlı ve geneldir. Çocuklardan söz ettiğimizde, aldıkları notlar veya davranışları gibi belli konulara yönelirim. Ama Mary çocukların kendilerini nasıl hissettiklerini anlamamı ve özgüvenlerini geliştirmek için elimden geleni yapmamı ister. Arkadaşlarımızdan söz ettiğimizde, eşlerden birinin örneğin teniste iyi olup olmadığından söz ederim. Mary ise erkek ya da kadın olsun, ruhlarıyla yakın olup olamadığına dikkat eder.

Evliliğinizde bakış açınızı kontrol etmek konusunda bütün farkı yaratacak olan şey iletişimdir. “Peki nasıl temas kuracağım?” diye sorabilirsiniz. Öncelikle, karşı tarafın bakış açısını anlamaya çalışın. Karşı tarafın bakış açısıyla her zaman aynı fikirde olmanız gerekmez, sadece gerçekten anlamaya çalışın.

Birçok kimse, kendi bakış açılarından sıyrılıp diğer kişinin bakış açısını anlamaya çalışmakta zorlanır. Bunu yaparken karşıdaki kişiye şöyle demektedirler: “Sen çok önemli değilsin... görüşlerin hep aptalca... dinlemeye değmezsin.” Birisi sizi dinlemek ya da görüşlerinizi öğrenmek istemediğinde ne hissedersiniz? İncinirsiniz.

Öncelikle dinlemeyi öğrenerek iletişim becerilerinizi geliştiri-

rebilirsiniz. Duyduğunuz kelimeleri tekrarlamaya çalışmayın. Bunun yerine, karşınızdaki kişinin anlatmaya çalıştığı şeye dikkat edin ve duygularını anlamaya çalışın. Onu deşecek sorular sorun.

Yanlış dinlemeye dikkat edin. Bu tür bir dinleme, sahte ilgidir. Bu tür bir dinlemede, siz farkında olmadan beyniniz çıkarlarınızla ilgili mesajlara odaklanırken hoşunuza gitmeyecek mesajları otomatik olarak eler.

Sağlıklı dinleyiş, karşınızdaki kişiye ve onun görüşlerine öncelik tanımadır. Ve bu tür bir dinlemede, “Bana söylemek istediğin ... mı” ya da “... ile ne kastediyorsun?” gibi sorular sorulacaktır.

İşte, sağlıklı dinleme için bazı anahtarlar:

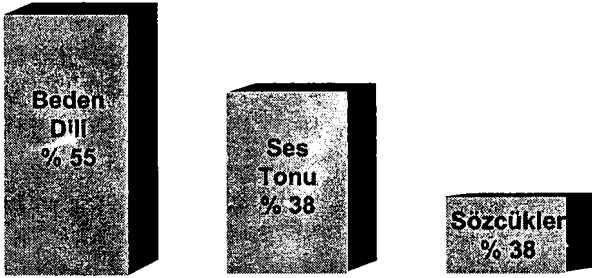
Odaklanın	Odaklanmayın
Söylenen şeylere	Söylenme şekline
Anlama	Kelimelere
Önemli noktaların netleştirilmesine	Yanlış suçlamalara karşı savunmaya
Sorulara	İddialara
Anlayışa	

Dinlemenin amacının karşı tarafın bakış açısını anlamak olduğunu unutmayın. Sempati, birisi kendi parmağına çekiçle vurduğunda sizin “Ah, çok üzüldüm!” demenizdir. Empati ise, biri kendi parmağına çekiçle vurduğunda sizin “Ah!” diye bağırmanızdır. Karşı tarafın hislerini algılamak ve hissetmektir. Bu tür bir empati seviyesine ulaşabilirseniz, temas kurmayı başatabilirsiniz.

Temas kurmanın diğer bir yönü de, insanların *ne demek istediğini* anlamalarını sağlayacak şekilde iletişim kurabilmektir.

İfade etmeye çalıştığınız şey sadece kelimelerinizle değil, aynı

zamanda ses tonunuzla ve beden dilinizle de ortaya çıkar. Aslında, bu etkenlere verdiğimiz ağırlık oranları yaklaşık şu biçimdedir:



Güçlendirmeniz gereken becerilerden birisi anlayış kapasitenizi yükseltmek ve sözel olmayan becerilerinizi etkinleştirebilmektir.

Üniversitedeki konuşma dersinde profesörün benim oturuşumu bir öğrencinin sıkıldığını mükemmel biçimde yansıtan bir beden dili örneği olarak gösterişini hiç unutamam. Örneği her açıdan tamamlıyordum. Sandalyemde yayılmış, ayaklarımı öne uzatmış, ense mi sandalyenin arkasına dayamış halde oturuyordum. Her an uykuya dalabiliyordum.

Ancak o gün birbirinden farklı ve tamamen zıt iki ders öğrendim. Öncelikle, profesör yanıyordu. O şekilde oturmamın nedeni, futbol oynarken incittiğim sırtımın ağrısını hafifletmekti. İkincisi, beden dili bir mesaj gönderir, ve siz gönderilen mesajı düzeltmek için bir girişimde bulunmadığınız sürece karşı taraftan farklı bir anlayış bekleyemezsiniz.

Farklı duruş ve hareketlerin beden diliyle anlattıklarını farkında olmasanız bile algıyorsunuz: Utangaç biri kollarını göğsünde kavuşturacak, sizinle göz göze gelmekten veya konuşma başlatmaktan kaçınacaktır; sizinle sohbet ederken boş gözlerle başka

yanına bakan veya restorandaki diğerlerini izleyen bir arkadaşının ilgisizliğini anlayabilirsiniz; karşınızdaki kişi doğruca size bakıyorsa, dikkatle dinleyip mantıklı cevaplar veriyorsa gerçekten dikkatini size veriyor demektir; konuşurken erkek arkadaşının kolunu sıvazlayan bir kadın yakınlığını gösteriyordur vs.

Yıllar önce gerçekten değer verdiğim bir adamla birlikte bir iş takımını yönetiyordum. Ama ne zaman bir toplantıya girsek, birbirine öfkeleniyor ve patlıyordu. Bu öfke patlamaları beni ciddi şekilde rahatsız ediyor ve davranışından dolayı içerlememe neden oluyordu. Sonunda, durumu onunla konuşmaya karar verdim.

Oldukça heyecanlı geçen bir toplantımızdan sonra onu yemeğe götürdüm. Sohbeta şu sözle başladım: “Mark, toplantılar sırasında sık sık yoğun bir öfkeye kapıldığının farkında mısın?”

“Öfke mi?” diye karşılık verdi öfkeyle. “Ben mi? Asla! Ben hiç öfkelenmem. Neden söz ettiğin hakkında hiçbir fikrim yok!” Aslında söylediklerinde kesinlikle samimiydi.

Şöyle dedim: “Biri hemen yanında olmasına karşın sesini yükseltirse, boynundaki damarlar dışarı fırlarsa, yüzü kızarırsa, konuştuğu kişinin yüzüne birkaç santim yaklaştırdığı parmağını sallarsa, sen ne düşünürsün?”

“Ben bunları mı yapıyorum?” diye sordu Mark.

“Kesinlikle,” dedim.

Bu konuşmamız, arkadaşımınla aramızda farklı bir bakış açısının doğmasına neden oldu. Hatta patlamaya başladığı anda onu uyarmam için bir işaret geliştirdik (parmağımı burnumun yan tarafına koyuyordum). Gördüğünüz gibi, bir kör noktası vardı ve istediği şekilde iletişim kuramıyordu. Aslında, etrafındaki insanları kendinden uzaklaştırıyordu; oysa yapması gereken onları kendi bakış açısına çekmekti.

İnsanın kendisinin farkında olması, iletişim konusunda çok önemli bir etkidir. Etkili iletişimi garantilemenin bir parçasıdır.

Kendi sınırlarınızı, eğilimlerinizi ve becerilerinizi bilerseniz, başkalarının bakış açılarını daha kolay yakalayabilirsiniz.

Gerçekten de, iletişim bütün benliğinizi ortaya koymanızı gerektiren karmaşık bir eylemdir. Bu yüzden, sözel ve sözel olmayan ifade biçimlerinizi birlikte götürmek için sıkı çalışın. Aksi taktirde davranışlarınızın niyetinizi sabote ettiğini görebilirsiniz!

Temas kurmak, iletişimin farklı seviyeleriyle karıştırılmaktadır:

1. *Klişe*. Bu alışkanlık haline gelmiş kelimeler kullanarak konuşmamızdır; bir arkadaşımız “Nasılsın?” diye sorduğunda hiç düşünmeden “İyiyim,” dememiz gibi.
2. *Başkaları hakkında gerçekleri söylemek*. Bunun diğer bir olumsuz tanımı da “dedikodu”dur. Bu şekilde konuştuğumuzda, kendimizle ilgili fazla bir şey açığa dökmediğimizi sanırız. Oysa dedikodu, kişinin kendisi veya kişilik eksikliğiyle ilgili çok büyük bilgiler verir.
3. *Fikirler*. Bu seviyede, konulara veya olaylara bakış açımızı ortaya koyarız. Bu biraz risklidir, çünkü bir fikir hoş karşılanmadığında, fikri ortaya koyan ya da savunan kişi de reddedildiğini hisseder.
4. *Duygular*. Bu, içimizde olup bitenleri paylaşmaya başladığımız ve saydam hale geldiğimiz seviyedir.
5. *İletişimde içten şeffaflık ve dürüstlük*. Bu seviye (ve birçok seferinde dördüncü seviye) çok sayıda insanla birlikte paylaşamayacağınız türden bir iletişimdir.

Kendimizi korumak yönündeki doğal eğilimimiz, birçok ilişkide klişe ve dedikodu seviyelerinde kalmamıza neden olabilir. William James bu konuda şöyle demektedir: “Kendi benliğimizi sürekli riske atarak yaşayıp gidiyoruz.” Fikirleri ve duyguları paylaşmak, ilişkilerde birlik ve teklik yaratmak için önemlidir. Yakın ve güçlü ilişkiler ise hayatın her alanında önemlidir.

**İLETİŞİM
DÜZEYLERİ**

ANLAM

**SAYDAMLIK
DERECESİ**

**İNSAN
SAYISI**

- | | |
|--------------|-----------------------|
| 1. Kişi | Paylaşmama |
| 2. Gerçek | Bildiği şeyi paylaşma |
| 3. Fikir | Düşünceyi paylaşma |
| 4. Duygu | Duyguyu paylaşma |
| 5. Saydamlık | Kimliği paylaşma |



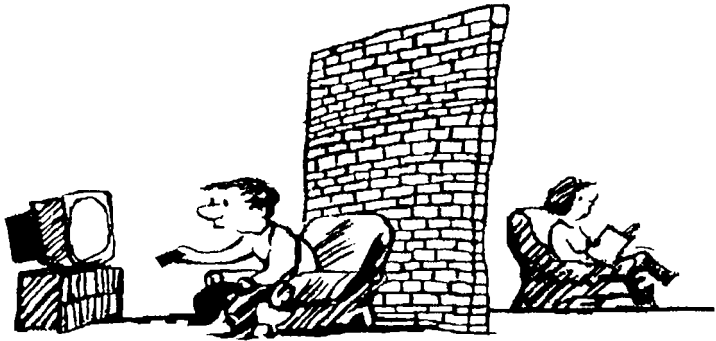
“Bazı insanlar orta çağ kalelerine benzerler,” diyor Judson Swihart. “Yüksek duvarları onları incinmekten korur. Duygularını başkalarıyla paylaşmayarak kendilerini duygusal olarak korurlar. Kimse içlerine giremez. Saldırlara karşı güvendedirler. Ancak, kişi kendisini kalesinin içinde tek başına dolaşırken bulur. Kalenin sakini, kendi kendisinin tutsağıdır. Kişi sevildiğini hissetmek ister ama duvarlar o kadar yüksektir ki, kimse içeri ulaşip bunu başaramaz.”

Kendimizi açıp sürekli iletişim halinde olmamız, ancak temas kurmakla mümkün olabilir. Ama bunu sürekli ve hareketli kılmak konuları her gün tazelemek ve aydınlatmakla sağlanabilir.

2. Aydınlatmak

Aydınlatmak, çatışan bakış açılarının mümkün olduğunca olumlu biçimde çözülmesini sağlamak üzere konulara odaklanma sanatıdır. Kaçınılmaz şekilde, çıkmazlara gireceğiniz zamanlar olacaktır. Birini cevap vermeye zorlayamazsınız. Bütün yapabileceğiniz, iletişim kurmak ve doğru biçimde aydınlatmaktır; sonuçlardan sorumlu olamazsınız. Sadece bakış açılarının doğru biçimde anlaşılmasını sağlayabilirsiniz.

“İnsanları Değiştirmek” adlı seminerimde, bireyler arası



beceriler, yakın ve samimi iletişim ve çatışmaları çözme konularına büyük zaman ayırıyorum. Birçok kişi, nasıl yakın ilişki kuracağını bile bilmemektedir. Oysa yakınlık, zorlanan aileler, arkadaşlıklar, iş ortamları ve topluluklar için kesinlikle zorunludur. Ve aydınlatma ya da çatışma çözümü, yakınlık kurmada çok önemlidir.

Aydınlatma konusundaki temel denge, gerçekleri sevgiyle anlatmaktan geçer.

Gerçeği söylemek	Sevgiyle konuşmak
Yüzleşmek	İlgilenmek
Seviyelemek	Öğrenmek

Bu tablodaki dengeyi görebiliyor musunuz? Dürüst olmalısınız ama dürüstlüğünüzde incitmekten olabildiğince kaçınmalısınız. Konuya odaklanmalı ve kendine acıma duygusundan uzak kalmalısınız.

Ne yazık ki, son yıllarda “özgüven eğitimi” denen sistemlerin çoğu benim adına “saldırganlık eğitimi” dediğim biçime bürün-

müştür. Asıl amacı, insanların kendilerini ifade etmekten korkmamalarını sağlamaktır ama şimdilerde neredeyse insanları saldırgan ve uzun vadede olumsuz sonuçlar doğuracak biçimde davranmaya yönlendirmektedir.

Eğer bir birlik, teklik yaratacak ve konuları etkili biçimde aydınlığa kavuşturacaksanız, bu konuda uygun, dengeli beceriler edinmelisiniz.

Çatışmaları önlemek ya da konuları aydınlığa kavuşturmakla ilgili bakış açınız nedir?

Çatışma Çözümü: Fikriniz Nedir?

- Sevimsiz durumlardan uzak kalmak için gerçekleri saptırmakta sakınca yoktur.

Katılıyorum – Katılmıyorum

- Tartışma, yıkıcı bir olgudur.

Katılıyorum – Katılmıyorum

- Bir tartışma sırasında yapılacak en akıllıca hareket sessiz kalmak ya da odadan çıkmaktır.

Katılıyorum – Katılmıyorum

- İletişim sürecinde, belli konuları konuşmak ve diğerlerini konuşmamak en iyisidir.

Katılıyorum – Katılmıyorum

- Birinin başka bir kişiye öfkelenmesi, duygusal olgunlaşmamışlığın işaretidir.

Katılıyorum – Katılmıyorum

Şimdi size bir konuda yol göstereyim. Öncelikle, çatışmalar kaçınılmazdır. Her zaman, her yerde olacaktır ve doğaldır. Kötü olması gerekmez. Aslında, çatışmalar yakın ilişkiler kurmak için birer anahtardır. Çatışmalar bizi keskinleştirir. Atasözünün söylediği gibi: Demiri bilemek için demir gerekir; insanı bileyen de yine insandır.

Demirin demire sürterken kıvılcımlar çıkarması gibi, fikir ay-

rılıklarından doğan kıvılcımlar da kişiliğimizi, duyarlılığımızı, sadakatimizi, bütünlüğümüzü ve gerçek-sevgimizi keskinleştirecektir. Bu yüzden çatışmaları bekleyin. Onlardan kaçmayın, inkâr etmeyin, görmezden gelmeyin. Onlarla yüzleşmeyi ve onlardan ders almayı öğrenin.

İkincisi, güçlü duygu kötü bir şey değildir. Aslında, tarih boyunca en büyük hareketler hep güçlü duygulardan kaynaklanmıştır. Yoksulluğa karşı duyduğu güçlü öfke ve Tanrı'ya karşı duyduğu derin sevgi, Rahibe Teresa'nın Kalküta'daki muhteşem işi çıkarmasını sağlamıştı. Eşitsizlik ve adaletsizlik hakkındaki derin nefreti, Martin Luther King Jr.'ın vatandaşlık hakları hareketini başlatmasını sağlamıştı.

Öfke ya da hayal kırıklığı, aydınlatma sürecinde çözümler bulabilmenizi sağlar. Ama derin duyguların aynı zamanda yıkıcı ve zayıflatıcı olduğunu da unutmayın.

Aşağıdaki prensipleri sürekli ve kararlı biçimde uygularsanız, aydınlatma konusunda kolayca ustalaşırsınız.

Birbirinize Güvenin

Yakın, birleştirici ilişkilere açılan kapının menteşeleri, kendinize ve etrafınızdakilere duyduğunuz güvenin seviyesiyle yağlanır. Bu dördüncü prensip, kısa tanımıyla insanlar hakkında “en iyisine inanmak”tır. Bu, uygunsuz davranışları umursamamak anlamına gelmez. Aslında, önceki prensipte belirtildiği gibi, çatışmaları ve sorunları sürekli olarak aydınlığa kavuşturmanız gerekir.

Güven, başkalarıyla ilgili olumsuz imajlar taşımamayı öğrenmek demektir; sözel olmayan iletişimi yanlış anlamak, amaçları yanlış değerlendirmek ya da yanlış suçlamalarda bulunmak gibi. Birine ön yargılarla yaklaşmak, onun ruhunu kapamak anlamına gelir; sadece sürmekte olan iletişimi kesmekle kalmaz, aynı zamanda gelecekte oluşabilecek bağlantıları da engellersiniz.

Yıllar önce bir arkadaşımın evine gidişimi hatırlıyorum. Yanımda birkaç sandalye götürmem gerekiyordu. Zili çaldığımda arkadaşım kapıyı açtı ve “Selam Ron,” dedi. “Sandalyeler nerede?”

“Ah, unuttum!” diye cevap verdim. Arkadaşım bana ters ters baktı ve “Tahmin etmiştim!” diye bağırdı.

“Tahmin etmiştim mi?” diye düşündüm. Benim iyi olmadığımı düşünüyor. İstenen bir şeyi yapmaktan aciz olduğuma inanıyor. İşe yaramaz olduğumu düşünüyor. Sonra içimden şöyle dedim: Bu adam kim olduğunu sanıyor ki? Aşağılık herif! Eminim sorunları var.

Sonra iki seçeneğim olduğunu fark ettim. Çok zor olsa da, bunu kötü niyetle söylemediğini düşünür ve unutabilirdim. Ya da ne demek istediğini sorabilirdim; bu da oldukça açıktı ve yutması zor görünüyordu.

Sonunda, birkaç hafta sonra, arkadaşım ile tekrar karşılaştım ve ona olayı hatırlattım. “Geçen gün evine geldiğimde sandalyeleri unutmuştum ve sen ‘Tahmin etmiştim!’ dedin. Bununla ne demek istedin?”

Sözümü kesti. “Bunu söylememeliydim,” dedi.

“Ben de böyle düşünmüştüm,” diye cevap verdim. “Ama sonuçta söyledin. Ve ne demek istediğini merak ettim.”

“Şey,” diye başladı, “o bütün gün boyunca toplantıların hepsinde herkes bir şeyleri unuttu. Bu yüzden böyle söyledim.”

“Jenson, sen bir sersemsin,” demiyordu. “Günüm berbat geçmişti,” diyordu.

Bir daha sefere birinin yorumu açık bir şey söylediğini ya da yaptığını gördüğünüzde, neden o kişiye gidip ne demek istediğini sormuyorsunuz? Ne kadar sık durumları yanlış anladığınızı görerek oldukça şaşırabilirsiniz.

Kendimize “Amacı ne acaba?” diye sorarsak durmayı, düşünmeyi ve yargılamadan önce öğrenmeyi başarabiliriz. Böylece gerçekten sevdiğimiz ve değer verdiğimiz birini incitmeyiz.

Birbirinize Teslim Olun

Bu prensip size pek çekici görünmeyebilir ama insanların hayatlarını değiştirmeyi gerçekten istiyorsanız, onlara teslim olmayı öğrenmeniz gerekir.

Şöyle diyebilirsiniz: “Bu çok aptalca!” Hayır, aptalca değil. Sürekli kavgalar sadece bereler, çürükler, kırgınlıklar ve itirazlar yaratır. Ama doğru zamanda, doğru biçimde teslim olmayı öğrendiğinizde, bir tartışma sırasında ortaya çıkan ateşli havayı dağıtıp karşınızdakinin olumlu biçimde karşılık vermesini sağlayabilirsiniz.

Gerçek kararlılık ve sadakat, başkalarına teslim olmayı öğrendiğimizde ortaya çıkar. Bu, bencillikten uzak, başkalarına değer veren bir ruh yapısının işaretidir. Bu olmadığı zaman yüzeysel, ego yönelimli, benmerkezci ilişkiler kurarsınız ve bu da gerçek sadakate değil, dış şartlara bağlı kalır.

Peki başkalarına teslim olmak ne demektir? Bunu nasıl yapabilirsiniz? Düşüncelerinizi, duygularınızı ve davranışlarınızı yöneten mutlak prensiplere kendinizi bırakın. C. S. Lewis, bu konuda çok güzel sözler söylemektedir:

Oturduğunuz yerden şefkat duyguları üreterek sevgi dolu bir kişi haline geleceğinizi düşünmek son derece yanlıştır. Bazı insanlar yapıları dolayısıyla soğukturlar... Hepimiz için geçerli olan kural aslında oldukça basittir. Komşunuzu sevip sevmediğinizi düşünerek zaman harcamayın; sevdiğinizi varsayın... Birini sevdiğinizi varsayarak hareket ettiğinizde, zaman içinde o kişiyi gerçekten seversiniz.

Hoşlanmadığınız birini incittiğinizde, ona karşı olumsuz duygunuzun güçlendiğini görürsünüz. Ancak olumlu bir dönüş yaptığınızda, o kişiden hoşlanmaya başladığınızı fark edersiniz... Ama başka birine Tanrı'nın yarattığı diğer bir var-

İnsanlarla Yakından İlgilenin

lık olarak baktığımızda, sadece canlı bir varlık olduğu için iyilik yaptığımızda ve olumlu yaklaştığımızda, onun mutluluğunu kendimizin kadar aziz tuttuğumuzda, o varlığı daha çok sever ya da en azından olumsuz duygularımızı zayıflatırız.

Malcolm Muggeridge, Rahibe Teresa'nın Kalküta'da yaptıklarıyla ilgili şunları söylemektedir: "Bugün en büyük hastalık tüberküloz ya da cüzam değildir; istenmediğinizi, sevilmediğinizi, insanlar tarafından dışlandığınızı hissetmektir. En büyük kötülük, sevgi ve yardımlaşma eksikliğidir; en büyük günah, yolun karşısındaki komşunuz hastalıkların, sömürülerin, yoksulluğun pençesinde kıvrılırken ilgilenmemektir."

Teslim olmak kavramını kendi hayatınıza nasıl uyarlıyorsunuz? Çok basit: Bunu her gün yaparsınız; evde, işte, sosyal ortamlarla, hatta sokakta.

Evinizde şöyle bir olayı hayal edin: Eve geç gelmişsiniz —yine— ve karınız yemekte şöyle diyor: "Önceliklerini ne zaman sıraya koyup benimle ve çocuklarla biraz daha ilgileneceksin?"

Kendinizi nasıl hissederdiniz? Öfkeli, mahcup ve üzgün. Peki normalde böyle bir durumda ne yaparsınız? Ona bağırır mısınız? "Bana bak! Bu sofraya yemek koyan kişi benim!" ya da "Eğer bir iş bulursan ben de fazladan çalışmak zorunda kalmam!" veya daha büyük olasılıkla "Kapa çeneni!"

Size sıra dışı bir taktik önereyim. Teslim olun. Evet, doğru;

Söyleyebileceğiniz Sözler	Ailenizdeki Kişilerin Duydukları
"Hayatım, özür dilerim. Haklısın."	"Hayatım, özür dilerim. Haklısın."
Haftada dört çalışma gününde	"Haftada dört çalışma gününde
"Saat altıda evde olmaya çalışıyorum."	ilgi gösterme konusundaki çabanız
Ne yapmamı istersin?"	Önerilerini isteyerek ailedeki kişileri onurlandırmak

teslim olun! Eşinizin tamamen haklı ve sizin tamamen haksız olduğunuzu söylemiyorum. Ama teslim olduğunuzda eşinize ve çocuklarınıza vereceğiniz mesajı düşünün:

“Hayatım, özür dilerim. Haklısın.” Teslim olursanız ne kaybedersiniz? Kesinlikle hiçbir şey. Alçakgönüllülüğünüz güvenilirliğinizi artırdığı için otoriteniz güçlenir. Bu davranışınızla etrafınızdaki insanlara ilgi gösterdiğinizizi ve önem verdiğinizizi kanıtlayarak size duyulan saygının artmasını sağlarsınız. Başkalarına öncelik tanımak, kişiliğin ve özgüvenin göstergesidir; zayıflığın değil!

Yıllar önce, işverenimle birlikte bir konferanstan dönüyordum. Bildiğim kadarıyla iyi arkadaşlardık. Ama nedense bana şöyle dedi: “Ron, seninle ilgili büyük bir sorunum var. Aslında, birçok sorunum var.” Sonra bende gördüğü sorunları sıralamaya başladı.

Şaşırmış ve öfkelenmiştim. Dahası, bu adamın kendisi sorunlarla doluydu! Dürüst olmam gerekirse, başarıyı kışkırttığını düşündüm. Organizasyon içinde insanların ondan çok bana saygı duydukları açıldı. Yine de ona karşı sadık ve destekleyici olmak istedim.

Bu her şeyi değiştirdi. Bütün saldırısı boyunca sessizce bekledim ve dinledim. Eve döndüğümde, *onun* bütün sorunlarını listeledim ve hepsini küçük kartların ön ve arka taraflarına yazdım. Ve bunları minicik harflerle yazdım.

Bu saldırgan arkadaşımınla yüzleşmeye hazırdım ama okuldaki profesörlerimden birinin bu konuda tavsiyesini almak istedim. Sorunu kendisine anlattıktan sonra, bu arkadaşımınla nasıl yüzleşmem gerektiğini düşündüğünü sordum. Cevabı son derece kısa ve özdu: “Yapma!”

“Yapma mı?” diye haykırdım. “Bu adam bunları hak ediyor! Ayrıca, kendi sorunlarının farkına varması gerek. En azından yapabileceğim bu.”

Danışmanım, bu kişinin aydınlatılmaya ihtiyacı olduğunu söyledi. Ama şimdilik asıl yapmam gereken şey, ona karşı sadık ve alçakgönüllü davranmamdı. Başkalarına teslim olduğumuzda, kişiliğimizi ve alçakgönüllülüğümüzü geliştirdiğimiz yönündeki evrensel prensibi açıkladı; ve bu şekilde başkaları da ihtiyaçları olan şeyi öğrenmek yönünde kendilerini açacaklardı.

Bir defasında, biriyle yoğun bir tartışma içindeyken Ruth bana şunları söyleyerek uyardı: “Ron, düşmanın bir şeye ihtiyacı varsa, bu ihtiyacı karşıla. Bu, onun yelkenindeki bütün rüzgarı çekecektir. Ama onunla savaşırsan, o da sana karşılık verecek ve ruhunu kapatacaktır. Ve yardım edebileceğin birinin sana karşı ruhunu kapamasını istemezsin.”

Kendinizi feda ederek, başkalarını geliştirirsiniz. Bu harika anneler, etkili işletmeciler, kazanan profesyoneller ve başarılı çalışanlar, kısacası herkes için geçerlidir. Biz alçakgönüllü olduğumuzda, etrafımızdaki insanlar değişmek için kendilerini açarlar. Bu şekilde kendimiz de gelişiriz.

Sonuçta, profesörümün tavsiyesini izlemeye karar verdim. İşverenime döndüm ve kendimi nasıl geliştirebileceğimi ona sordum. Onu başarılı kılmak için fırsatlar kolladım ve gerek toplum içinde, gerekse yalnızken onu destekledim.

On ay kadar sonra beni bürosuna çağırdı. Şöyle dedi: “Ron, bir süre önce nasıl çıktığımı hatırlıyor musun? Şey, davranış biçimimde ve söylediklerimin çoğunda hatalı olduğumu bilmeni istiyorum. Doğrusunu söylemek gerekirse, sanırım kıskanmıştım. Ve senin davranış tarzın beni bu konuda mahcup etti. Üzgünüm! Beni bağışlayabilecek misin? Ve lütfen bana kendimde neleri değiştirebileceğimi söyle.”

Onu elbette ki bağışladım. Aslında, hazırladığım o kartları aylar önce atmıştım. Başarılı olmasına yardım ederken, kendisinde gördüğüm kusurlar zihnimde kaybolmuştu.

Ama teslim olmak her zaman böyle sonuçlar verir mi? Kesinlikle hayır. Yine de, bu tür meyveler üretmek için *potansiyel* yaratmak ve *birlik* oluşturmak için gerçek başarıya ulaşmak yönünde tek yoldur.

İnsanların hayatlarında fark yaratmak istiyor musunuz? Kendi ajandanızı bir kenara atıp başkalarının başarısı için çalışmak istiyor musunuz? İnsanlarla yakından ilgilenmek istiyor musunuz?

Ne yapmanız gerektiğini biliyorsunuz. Kendi iradeniz, kendi tarzınız ve kendi bilgeliliğinizle teslim olmak, ölmek zorundasınız. Siz ölürken başkalarına yaşam verin. Çok şey istediği halde çok az vermekten yana olan iğrenç birinin heyecanına teslim olursanız —bu heyecanla nasıl başa çıkacağınızı öğrenir ve sevgiyle, olumlu biçimde teslim olursanız— o kişinin değişim konusunda kendini size açtığını görürsünüz. Ve böylece o kişinin hayatında bir fark yaratabilirsiniz.

Eylem Adımları

Birbirinizi Yüceltin

1. Biri özel yaşamınızdan, biri de meslek hayatınızdan olmak üzere hayatınızdaki en önemli iki kişiyi tanımlayın. Birbirinizi Yüceltin prensiplerini düşünerek (iltifat etmek, güveni ifade etmek, rahatlatmak ve koçluk) “doğru anahtarı” yaratmak için önümüzdeki hafta içinde hangi belirli adımları atabilirsiniz?
2. Dört alt prensibi önümüzdeki hafta nerelerde uygulayabileceğinize karar verin.

Birbirinize İhtiyaç Duyun

1. İş yerinde ve evde size en çok ihtiyaç duyan altı kişi kimler?
2. Sadık arkadaşlarınız kimler?

Prensip	Eylem Adımı
İltifat Etmek	Örnek: Bill'i öğle yemeğine çıkaracağım ve işe karşı olumlu yaklaşımını ne kadar takdir ettiğimi söyleyeceğim.
Güveni İfade Etmek	Mary'ye ailedeki rolünün benim ve çocuklar için ne kadar hayati olduğunu hatırlatacağım. Bunu hatırlatan bir yazı yazıp garaja asacağım.
Rahatlatmak	Örnek: Yeni boşanmış bir arkadaşı yemeğe götüreceğim ve sadece dinleyeceğim.
Koçluk	Örnek: Oğluma arabanın lastiğini değiştirmeyi öğreteceğim.

3. Anlaşmalı (yaşam boyu) arkadaşlarınız kimler?

Birbirinizle Yakından İlgilenin

1. Daha yakın arkadaşlıklar kurmak için hangi ilişkilerinizde daha kırılgan ve savunmasız hale gelmeniz gerekiyor?
2. Bu açıklığı nasıl gösterebilirsiniz?
3. Aydınlatılması gereken önemli bir çatışmayı tanımlayın.

Birbirinize Güvenin

Bu prensibi çiğnediğiniz bir alanı tanımlayın. Bu sorunu çözmek için ne yapabilirsiniz?

Birbirinize Teslim Olun

Bu prensibi nerede hayata geçirmeniz gerekmektedir? Bir patronla mı, arkadaşınızla mı, iş ortağınızla mı, eşiniz ya da çocuğunuzla mı? Stratejinizi tanımlayın (zaman, yer, konuşmalar vs). Teslim olduğunuzu göstermek için bu hafta en azından bir şey yapın.

Bölüm 8

İçsel Enerjinizi Ortaya Çıkarın

Gerçek Kişisel Gücünüzü Nasıl Ortaya Çıkaracaksınız?



...ekonomik bolluğun ortasında ruhsal açıdan yokluk çekiyoruz.

—Norman Vincent Peale

Erken yaşta beyin kanserinden ölen ve Başkan Bush'un 1988 yılındaki kampanyasını yöneten Lee Atwater, bakış açısının değişmesini şöyle anlatıyordu:

Seksenli yıllar zenginlik, güç, prestij... her anlamda kazanma yıllarıydı. Biliyorum. Birçoğundan daha fazla zenginlik, güç ve prestij kazandım. Ama bütün istediklerinizi elde ettiğiniz halde kendinizi hâlâ boş hissedebilirsiniz. Ailemle birlikte daha uzun zaman geçirmek için kullanamadığım gücü ne yapayım? Arkadaşlarımla güzel bir akşam geçirmek için neler vermezdim. Ölümcül bir hastalık beni bu gerçekle yüzleştirdi. Bu öyle bir gerçek ki, kendi tutkularının ve ahlak çürümesinin esiri olmuş bir ülkenin insanları benim örneğimden büyük dersler alabilirler. Bizi doksanlı yıllarda kimin yöneteceğini bilmiyorum ama birileri Amerikan toplumuna bu ruhsal vakumdan, bu ruhsal tümörden söz etmeli.

En güzel zamanlarını yaşıyor olması gerekirken bu ruhsal vakumu hisseden yirmi altı yaşındaki bekâr reklam yöneticisi Jeff'i de dinleyin:

Son birkaç yıldır hayatım inanılmaz; bir sürü para, kadın, arkadaş, yoğun etkinlik ve seyahatler. İyi bir işim var ve işimi iyi yapıyorum. Hatta şanslıyım da; muhtemelen bu yıl terfi edeceğim ve daha fazla param, istediklerimi yapmak için daha çok zamanım olacak. Ama bunların benim için hiçbir önemi yok. Hayatım nereye gidiyor? Yaptığım şeyleri neden yapıyorum? Gerçek hedeflerimin ne olduğunu bilmeden sürükleniyormuşum gibi geliyor. Bu bir yola girip güzel bir şekilde ilerlerken o yolu neden seçtiğinizi ve nereye gittiğinizi bilmemekle aynı şey.

Lee Atwater ve Jeff, bugün Amerika'da ve dünyanın daha birçok yerinde ihtiyaç duyulduğuna inandığım şeyi örnekliyorlar; ruhsal köklere ve kişilik odaklı yaşama dönüş! Bunlar gerçek kişisel gücün temelleridir. Gerçek gücünüzün kaynağı, içinde, özünüzde yatan kişiliktir; özbenliğiniz, inanç derinliğiniz, ruhsal gücünüz.

Hayatın köklerine odaklanırken, ana kökünüzü, içsel enerjinizi ortaya çıkarmalısınız. Bir bitkinin yanlara uzanan birçok kökü vardır ama en önemlisi dikey ve diğerlerinden daha kalın olan ana köküdür. Bu kök doğruca tohumdan çıkar ve yukarı doğru uzar. O olmadan bitkinin geri kalanı yaşamını sürdüremez.

İlk sayfalardan beri söz ettiğim prensiplerin her biri kendi başlarına da değerli ve önemlidir. Ama içsel enerjinizi ortaya çıkarmak ve bununla ilgili diğer her şey, oluşturmaya çalıştığımız hedeflerin tümü için gereklidir. Kişiliğinizden ve sürekli derinleşen ruhsallığınızdan kaynaklanan bastırılamaz bir içsel gücünüz olmalıdır. Kişiliğiniz bu gücün kaynağıdır; ve ruhunuz, bu köklere hayat veren kaynaktır. Bu yüzden, eğer sadece tek bir prensibe odaklanacaksanız, seçeceğiniz prensip kesinlikle bu olmalıdır!

Size Yahudi Kral Süleyman'dan bir kez daha söz etmek istiyorum. Yaklaşık üç bin yıl önce, İsrail'in en bilge ve en kudretli

kralı olarak hüküm sürdü. İncil'e göre, hükümdarlığının başlarında Tanrı ona göründü ve kendisine ne vermesini istediğini sordu. Süleyman, halkını adil bir biçimde yönetmek için bilgelik istedi.

Bütün dünyadan insanlar bu muhteşem krala danışmak için gelirdi. Her şeye sahipti! Şu listeye bir bakın:

- Muhteşem şehirlerin ve yapıların mimarıydı (özellikle bir tapınak ve kendi sarayı).
- Kendi zamanına göre yarışılmayacak bir zenginliğe sahipti (1.400 savaş arabası ve 12.000 atlı asker).
- 3.000 vecizenin ve 1.005 şarkının yazarıydı (Özdeyişler, Süleyman'ın Şarkısı, ilahiler).
- Botanik ve zoolojide bir uzmandı.
- 700 karısı ve 300 cariyesi vardı.

Ama Süleyman her şeye sahip olmasına karşın, ruhsal köklerinden uzaklaştı; ve bunun sonucunda da kişiliği bozuldu. Sonunda krallığı parçalandı, hükümdarlığını kaybetti, ailesi dağıldı; kendisi ise bir bunalım, utanç ve acı denizinde kayboldu.

Hayatını ve kendisine verilen şeyleri özetlerken Süleyman şöyle dedi: "Anlamsız! Anlamsız!... Her şey anlamsız!... rüzgârı kovalamaktan farkı yok." Süleyman'ın hayatındaki iniş ve çıkışları anlatan İlahiler Kitabı'nın sonunda şu sözleri söylemektedir:

Şimdi her şey söylendi

Ve söylenecek son bir şey kaldı:

Tanrı'dan korkun ve onun emirlerine uyun,

Bu insanın yapması gereken en önemli şeydir.

Çünkü Tanrı her şeyin hesabını soracak, her şeyi ödüllendirecektir,

En gizli şeyleri bile değerlendirecektir,

İyi ya da kötü.

Süleyman, sadece iki değerli amacın var olduğunu söyledi: “Tanrı’dan korkun (ruhunuzu güçlendirin) ve onun emirlerine uyun (yüreğinizin doğrularına boyun eğin ve kişiliğinizi güçlendirin).”

Bu iki amacı izlemenizi şiddetle tavsiye ediyorum. Çünkü tıpkı bu muhteşem kralın ruhsal köklerinden uzaklaşıp elindekileri kaybetmesi gibi, bugün dünyada birçokları aynı şeyi yapmaktadır. Kitabın başlarında Fransız devlet adamı Alexis de Tocqueville’in Amerika’nın büyüklüğünün insanlarının iyiliğinden kaynaklandığını vurguladığını söylemiştim. Aynı zamanda şunları da söylemişti: “Amerika’daki kiliselere gidip vaizlerin doğruluk hakkında bu kadar ateşli konuştuklarını duyana kadar bu ülkenin dehasını ve gücünü anlayamamıştım.” Orada derin ruhsallıktan kaynaklanan bir “doğruculuk” görmüştü.

Bu kısımda üç sorunun cevabını vereceğim: Neden bu prensip bu kadar önemli? “Kişilik odaklı” ve “ruhsallık” ne demektir? Ve bunları nasıl güçlendirebilirsiniz?

Bu Prensip Neden Bu Kadar Önemli?

1. Gücümüzün Kaynağı

Bu kısmın başlığı size zaten cevabı verdi: Hayatınız kişiliğinizle enerji bulur. Gücünüz ve gerçek başarınız kişiliğinizden yükselecektir; ve kişiliğiniz, özbenliğiniz, ruhsal derinlik ve gelişkinliğinizden güçlü biçimde etkilenir.

Bu yaşamsal enerji, Stephen Carter’ın *The Culture of Disbelief* (İnançsızlık Ülkesi) ve Bill Bennett’in *The Book of Virtues* (Erdemler Kitabı) adlı kitaplarında güzel bir şekilde işlenmiştir. Bu kitapların ikisi de yüksek tirajlara ulaştı; ikincisi yirmi haftadan uzun süre boyunca *New York Times* çoksatanlar listesinde kaldı. Neden mi? Çünkü bugün insanlar sorunları için daha derin ve daha

güçlü cevaplar arıyorlar. Hayatın meyvelerinin tadını çıkarmak için içsel kişiliğimize olan odağımızı kaybetmiş durumdayız. Ama bugün bolluğun zevkini bu kadar çıkarabilmemizin nedeni, *önceki kuşakların bu prensibi benimsemiş ve izlemiş olmalarıdır*. Yani kısacası, bugün atalarımızın emeklerini sömürüyor ve arkamızda harabeye çevirdiğimiz bir kültür bırakıyoruz.

C. S. Lewis bunu çok güzel ifade etmişti:

Organı yerinden çıkarıyoruz ve işini sürdürmesini bekliyoruz.

Yürekleri olmayan insanlar üretip onlardan erdem ve girişim bekliyoruz.

Önce onura gülüyor, sonra da kendi aramızda hainler bulduğumuzda şaşırıyoruz.

Atı kısırlaştırıyor, sonra da iyi taylar vermesini bekliyoruz.

Meyve bekliyoruz ama köklere odaklanmıyoruz. Ya da John Updike'in dediği gibi: "Asıl gerçek... acı çekmemek için duygulardan uzak yaşıyor, bu yüzden de asaleti unutuyoruz."

Bill Bennett, bu sorunu şöyle ifade etmektedir: "Geçenlerde Amerikan Üniversitesi'nde son sınıfta okuyan bir taksi şoförüyle konuştum. Bana mastırını tamamlar tamamlamaz Afrika'ya gideceğini söyledi. Nedeni neydi? Çocukları. Onların Washington'da güvencede olduğunu düşünmüyor. Kızının genç erkeklerin kendisine pençe atacağı ve "kolay hedef" olmasının bekleneceği, oğlunun da farklı bir türde hedef olarak diğer genç erkeklerin yarattığı şiddet ortamında büyümelerini istemiyor. Bu Afrikalı adam, 'Benim geldiğim yer çok daha uygar,' dedi."

Şöyle tamamlar Bennett: "Günümüzün gerçek sorununun ruhsal olduğunu size söylemek zorundayım." Analizlerine dikkat edin:

Antik insanların adına *acedia* dediği sorunumuz, ruhsal şeyleri ihmal etmek ve bu tür şeylerden hoşlanmamaktır. Acedia, dünyevi değerlerin abartıldığı ortamlarda ortaya çıkar. Acedia... ilahi şeylere saygı duymamak demektir. Ve bu sorunun olduğu yerde, antik insanlara göre, “üzücü, acı verici bir dünya oluşur.” Bu da zaman içinde iyiye karşı duyulan öfkeyi ve nefreti getirir. Bu nefretle birlikte daha fazla dışlama, daha fazla öfke, acı ve keder gelir.

Bennett’in araştırması, çok ilginç olmakla birlikte, tamamen farklı geçmişlerden gelen iki edebiyat devine odaklanmaktadır. Kendisine Amerika’nın geleceğiyle ilgili en çok neden endişe ettiği sorulduğunda Romancı Walker Percy’nin, “Bütün gücü, güzelliği ve özgürlüğüne karşın Amerika’nın komünist harekete değil, kendi içinde yükselen bıkkınlık, siniklik ve açgözlülüğe zaman içinde yenildiğini görmek,” dediğini yazmaktadır Bennett.

Bennett’in diğer güçlü odağı Alexander Solzhenitsyn, Harvard Üniversitesi’nde 1978 yılı mezuniyet töreninde yaptığı konuşmada Batı’nın “ruhsal çöküşünden” söz etmişti. Büyük Rus yazarı şunları söylemişti: “Birleşik Devletler’de zorluklar bir ejderha ya da minotor* (hapis, sıkı çalışma, ölüm, hükümet baskıları ve sansür) değil, açgözlülük, bıkkınlık, kayıtsızlık ve ilgisizliktir. Güçlü, baskıcı bir hükümetin davranışları değil, yorgun ve bıkkın bir ulusun özgürlüğü kendi doğal hakkı olarak görmesi ve bunu sömürmesidir.”

“Bize acı veren şey,” demişti İskoç yazar John Buchan, yarım asır önce yazdıklarında, “yüreğin çökmesi, insanın ruhundan uzaklaşmasıdır. Yüce amaçlarımız, sevgimiz ve isteklerimiz yanlış şeylere yönelmiştir. Ve ancak onları doğru şeylere, dayanıklılık, asalet, ve ruhsal şeylere yönelttiğimiz zaman işler düzelecektir.” Buchan’ın önceden gördüğü bir şey de vardı:

* Güçlü bir insan vücudu üzerinde boğa kafası bulunan mitolojik bir yaratık. (Ç. N.)

Öyle bir çağ geliyor ki, insanlar neon lambalarının ışıltılarında yaşarken ruhsal mahremiyet diye bir şey olmayacak... Böyle bir kâbus dünyasında, herkes aylak aylak dolaşıyor olacak. Ama aynı zamanda hayatta hiçbir ruhsal disiplin olmadığı için herkes huzursuz olacak... bu, ateşli, ezici, bencil ve doyumsuz bir dünya olacak. Ve bu kargaşalı hayat maskesinin altında yüreklerin öldüğünü göreceksiniz. Hayatın sürekli koşuşturması arasında ruhun huzur bulması mümkün olmayacak.

Bennett bu konuda onunla aynı fikirdedir:

Günümüzde ruhsal ve dini konularda ciddi konuşmak için belirgin bir gönülsüzlük vardır. Neden? Belki modern anlayışın Tanrı'nın öğretileri ve emirleriyle uyusmamasıyla bir ilgisi vardır... İnancınız ne olursa olsun —hatta hiç inancınız olmasa bile— milyonlarca insan Tanrı'ya inanmayı bıraktığında ya da inançları sadece sözde inanç olduğunda, bir dizi toplumsal olay yaşanacağı bir gerçektir. Politik ve entelektüel kesimi bu ruhsal dilden hoşlanmamaya başladığında ise, toplumsal olayların boyutları daha da büyüyecektir.

Dostoyevski'nin *Karamazov Kardeşler* adlı romanında yazdığı gibi; “Tanrı yoksa, her şey serbesttir.” Sanırım şu anda “her şeyi” görüyoruz.

2. Bu, Sağlam Ülkelerin Temelidir

Amerika'nın ruhsal köklerini düşünün. Ülke olarak değerimizin düşmesi, doğruca ruhsal köklerin ihmaline bağlanabilir. İyi bir başlangıç noktası, nereden geldiğimizi hatırlamak olabilir.

Amerika'nın 1770'lerde sadece üç milyonluk nüfusuyla Thomas Jefferson, Benjamin Franklin, George Washington, John Adams, James Monroe, James Madison ve daha birçokları gibi

liderleri nasıl çıkarabildiğini hiç düşündünüz mü? Bugün 250 milyona ulaşan nüfusumuz arasında yukarıdaki isimlerle yarışabilecek herhangi birini görebiliyor musunuz?

Bu soruya cevap verirken, tanınmış satış eğitimcisi Zig Ziglar şu soruyu yöneltti: “Bunun nedeni o ilk Amerikalılar’ın doğruca performansa ve başarıya yönelmiş olmaları olabilir mi? Örneğin; Thomas Jefferson Enstitüsü’nün araştırmalarına göre, 1770’lerde eğitimimiz yüzde 90 oranında ahlaki değerlere dayanıyordu. O zamanlar eğitim genellikle evde, kilisede ya da kilise destekli okullarda veriliyordu. 1926 yılında eğitimdeki bu ahlak değerlerinin oranı yüzde 6’lara düştü. Hele 1950’li yıllarda o kadar azaldı ki, ölçemezsiniz bile.”

George Washington’ın göreve başlarken söylediklerini bir düşünün: “Ulusal politikamızın temeli, kişisel ahlak değerlerinin saf ve değişmez prensiplerine dayanacaktır. Ekonomi ve doğa bütünlüğünün erdem ve mutluluk bütünlüğünden farklı olmadığı bir gerçektir.”

Ya da büyük Abraham Lincoln’ün düşüncelerine bir bakın: “Ulusumuzun güvenliğinin tek garantisi, temellerimizi ahlak ve din değerlerine dayandırmaktır.”

Buradaki ana fikir açıktır: Ruhsal köklerden yükselen kişilik merkezlilik, bireysel, kurumsal ve toplumsal olarak tek gerçek güç kaynağımızdır. Bu yüzden, bu prensibi hayatınızın örgüsüne işlemenizi şiddetle öneririm. Ruhsal kökleriniz, ahlak yönelimi, günlük içsel yenilenme, yüksek bakış açısı ve temel güdülerinizin kontrolüyle kişilik gelişiminizi hızlandıracaktır. Ve bu düşünceyi kabul edip hayatınıza geçirmedığınız sürece, gerçek gücünüzü asla ortaya koyamazsınız. 1950 yılında Nobel Ödülü’nü alırken William Faulkner’ın söylediklerini dinleyin: “İnsanın sonunu kabul etmeyi reddediyorum.” İnsanlık sadece hayatta kalmayı başarmayacak, aynı zamanda yükselecektir. Çünkü Faulkner’ın de-

diği gibi: “İnsan, bir ruhu, şefkat, fedakârlık ve katlanma anlayışı olan tek yaratıktır.”

3. Bu, Kişisel Tatminimizin Sırrıdır

Kişilik merkezlilik sadece gerçek gücün kaynağı değil, aynı zamanda hayattan doyum almanın da anahtarıdır. David Myers, *The Pursuit of Happiness (Mutluluk Arayışı)* adlı güzel kitabında insanları nelerin mutlu ettiğini anlatmaktadır. Bu nokta, kitabın alt başlığında açıklığa kavuşmaktadır: “Kişisel tatmin, iyilik ve zevke uzanan yolu keşfetmek.”

Dr. Myers, mutluluğu ölçmek için bilimsel bir anlayışla yaklaşmaktadır ve onun keşifleri benim gerçek başarı araştırmama çok yakındır. Mutluluk ve doyumun belli tutum ve bakış açıları'nın ürünü olduğuna inanmakta ve dış etkenlerden etkilenmediğini düşünmektedir. Dr. Myers bundan sonra bu özelliklerin nelerde ve nasıl geliştirilebileceğine odaklanmaktadır. Materyalist değerlerin çöküşüyle ilgili bir görüşle başladıktan sonra, Ronald Inglehart'ın yükselen değerler hakkında dünya çapında yaptığı araştırmasından bir bölümle devam etmektedir:

“Bunu en çok özellikle Doğu Avrupa'nın Marksizmi'nde görmekteyiz. Ama Batı'da da yeni kuşak ekonomik gelişim ve sosyal düzenle ilgili endişesini kaybetmektedir... bunun yerine insanların yeni odağı politik özgürlük, özel ilişkiler ve doğayla bütünleşmek olmaktadır. Bu oluşan 'materyalizm sonrası' anlayışta insanlar amaçsız zenginliği, anlamsız parayı sorgulamaktadırlar. Yaklaşık yirmi yıldır önemli bir yaşam amacı olan bu 'finansal üstünlük' endişesi, nihayet 1989 ve 1990 yıllarında yeni kuşakta azalmaya başlamıştır.” Inglehart'a göre, artık “ruhsal değerlere duyulan ilgi artmaya” başlamıştır.

Bugün bu konudaki açlık birçok bölgede görülmektedir; İslam dünyasında, Amerika'daki ve birçok Doğru Avrupa ülkesindeki kiliselerde, Doğu'da patlayan mistik dinlerde...

Belki de ruhsal ve dini alanlarda gördüğünüz aşırılıklar yüzünden geri çekilmişsinizdir. Dikkat edin! Küvetin suyunu boşaltırken bebeği de göndermeyin! Bunun yerine, ruhunuzu azami gelişim için açın. Dr. Myers'ın dediği gibi; "Kuzey Amerika'da ve Avrupa'da birbiri üzerine yapılan araştırmalarda, dindar insanların diğerlerine oranla hayattan daha çok doyum ve mutluluk aldığı ortaya çıkmıştır."

İnanç Ne Öneriyor?

Araştırmacılar inanç, zihinsel sağlık ve mutluluk arasında neden bu kadar olumlu bağlantılar buluyorlar? Çünkü inanç ve ruhsallık, ait olunacak bir ortam (toplum), bir amaç duygusu (bağlılık) ve bir yaşam görüşü (hoşnutluk) sunmaktadır. Bunların her birini kısaca inceleyelim:

1. Ait Olunacak Bir Yer ya da Topluluk Duygusu

Pennsylvania Üniversitesi araştırmacısı Martin Seligman, bugünün yaygın depresyon duygusunu şunlara bağlamaktadır: "Aşırı bencillik... bir amaca bağlanmamak."

Hayat, kaçınılmaz bir şekilde kişisel başarısızlıklarla doludur. Hisse senetlerimizin değeri düşer, sevdiğimiz insanlar bizi istemez, istediğimiz işi alamayız, konferanslarımız kötü geçer vs. Geniş açıdan bakıldığında, kâr amacı gütmeyen kurumlar (Tanrı, ulus, aile) da vardır ve bize kişisel kaybımıza dayanmak, umut etmeyi sürdürmek için yardım ederler. Bu kurumlara inancımız olmazsa, kişisel başarısızlıklarımızın felaketle sonuçlanması kaçınılmazdır.

“Eksik olan şey,” diyor sosyolog Robert Bellah, “bir bağlılık, ait olma, karşılıklı olma duygusudur.”

Hepimiz, o ya da bu zaman, bir toplum duygusunu hissetmi-
şizdir; belki bir kampta, uzun bir otobüs yolculuğunda, bir kar-
deşlik evinde, bir öğrenci yurdunda, bir futbol takımında ya da
bir lise toplantısında. Ama yaşımız ilerledikçe toplumun grup
yerine bireysel başarıları daha çok takdir ettiğini görürüz ve bağ-
lantı duygumuzu yavaş yavaş kaybederiz. Birçoğumuz evlerimi-
zin dışında çalışıyoruz, evlerimizin verandaları, sokaklarımızın
kaldırımları yok ve iletişimimizi bilgisayarlarımız yapıyor.

Myers, bugünün dünyası hakkında şunları söylemektedir:
“Sosyal kimlik ve destek bulabileceğimiz en genel yer, dinsel top-
luluklardır.” Amerika’da, hemen hemen herkesin yürüyüş mesa-
fesi içinde yerel bir dini topluluk vardır. Bu bir kilise, sinagog ya
da cami olabilir. Böyle topluluklar içinde insanlar birbirleriyle bir
anlamda destekleyici sosyal bağlar kurmaktadır. Ama yine de,
toplum olarak inanılmaz biçimde birbirimizden kopuyoruz.

Bugünün en fenomen hareketlerinden biri, adına Sözü Tutanlar (Promise Keepers) denen gruptur. Bu, birçok mezhepten
ve kültürden insanın 1991 yılında bir araya gelmeye başlamasıyla
oluşan bir gruptur. 1992 yılında gruptaki insanların sayısı
1.200’den 21.000’e, 1993 yılında 55.000’e ve 1994’de 400.000’in
üzerine çıktı. Hareketin amacı, insanlara “söz verdirmek ve söz-
lerini tutturmak” idi.

Yüz binlerce insanın sadece söz vermek ve sözlerini tutmak
için bir hafta sonunda bir araya geldiklerini düşünebiliyor musu-
nuz? Bu insanlar bütünlüklerini korumak istiyorlar. Evlerinde, iş
yerlerinde, cemiyette ve diğer etki alanlarında ruhsal ve ahlaki
açıdan hizmetkâr liderler olmak istiyorlar.

Bu toplantıların en temel sonuçlarından biri, Sözü Tutanlar
üyelerinin paylaştığı yedi ortak noktayı (Tanrı’yı onurlandırır-

mak; etraflarındaki insanlarla yakın ilişkiler sürdürmek; ruhsal, ahlaki ve seksüel saflıklarını korumak; güçlü evlilikler sürdürmek ve güçlü aileler kurmak; kiliseyi desteklemek; ırksal ve dinsel farkların ötesine geçerek birlik oluşturmak; dünyayı olumlu yönde etkilemek) taşıyan insanları bir araya getirerek birbirleri için destek sağlamak oldu.

2. Bir Amaç Duygusu; Uğrunda Ölünecek Bir Hedef

Bu, beşinci bölümde söz ettiğim misyon duygusudur. On dokuzuncu yüzyılda yaşamış Polonyalı şair Cyprian Norwid, şöyle demişti: “Mutlu denen kişi olmak için, kişinin (1) onun sayesinde yaşayacağı, (2) onun için yaşayacağı ve (3) uğrunda öleceği bir şey olması gerekir. Bunlardan birinin olmaması, insanın hayatını drama çevirir. İkisi eksikse, hayat bir trajedidir.” Bir anlam arayışı, o ya da bu zaman hepimizi motive eder. Gerçekten de, kendimize “hayatın anlamı” hakkında sorular sormadan yaşamak bir yetişkin için çok zordur.

Araştırmacı Seligman, bir anlam bulmakla ilgili şunları söylemektedir: “Kişinin kendisinden daha büyük bir şeye bağlanma ihtiyacı. Günümüzde gençlerin Tanrı’yla olan bağlantılarını ciddiye almakta, ülkeleriyle ya da aileleriyle ilgilenmekte zorlanmalarını düşündüğümüzde, bunun nedeni hayat için bir anlam bulmakta da zorlanmalarıdır. Bunu farklı biçimde ifade edersek, kişinin kendisi bir anlam oluşturmak için fazla küçüktür.”

Yakın zamanda Princeton Üniversitesi’nden sosyolog Robert Wuthnow’un yaptığı Gallup araştırmasının sonuçlarına bir bakın: “Ruhsallık, insanları ancak ortak bir dinsel etkinliğe ulaştırdığı zaman şefkate doğru yönlendirmeye başlamaktadır.”

3. Yaşam İçin Bir Bakış Açısı ya da Hoşnutluk

İnanç, kişinin kendisi, yaşamı ve ölümsüzlük için bir bakış açısı edinmesini sağlar; bu da sağlıklı bir hoşnutluk duygusudur.

Örneğin; insanlar kendi ruhsal derinliklerini artırdıklarında, Tanrı'ya karşı duydukları huşu, kendilerine karşı sağlıklı bir bakış açısı kazanmalarını sağlar. Kendi zayıf yanlarını (ruhsal terimle *günah*) ve onlarla başa çıkmayı (bağışlanmayı isteyerek) daha kolay başarırlar.

David Myers, inanılmaz derecede özgeci insanların çalışmalarında inancın gücünün kendini nasıl gösterdiğini ortaya koyan bir hikâye anlatır:

Nazi denizaltılarının, Müttefiklerin gemilerini ardı ardına batırdığı, ve Müttefik güçlerin batan gemilerin yerine yenilerini yeteri kadar hızla koyamadığı günlerde, *SS Dorchester* adlı gemi, içinde 904 askerle birlikte New York limanından ayrıldı ve Greenland'e doğru yola çıktı. Arkalarında endişeli aileler bırakanlar arasında dört rahip, vaiz George Fox, Haham Alexander Goode, Katolik rahibi John Washington ve Reformcu Kilise rahibi Clark Poling de vardı. Hedeflerine 150 mil kadar kaldığında, bir U-456, *Dorchester*'i tespit etti ve torpilledi. Gemi yan yatmaya başlarken, şaşkın askerler birbiri ardına ranzalarından fırlıyordu. Güvertede panik öylesine büyüktü ki, askerler can yeleklerini bile giymeden birbirlerini ezerek aşırı dolmuş filikalara binmeye çalışıyorlardı.

Can yeleklerini dağıtan ve askerlere yardım eden dört rahip, son can yeleğini de teslim ettikten sonra, bencillikten tamamen uzak bir şekilde kendi can yeleklerini de verdiler. Güverte görevlilerinden biri suya kayarken, dört rahibin ellerini birleştirmiş Latince, İbranice ve İngilizce dua etmekte olduklarını gördü. *Dorchester* sulara gömülürken, güvertede kalan diğer askerler sakin bir şekilde onlara katılmıştı.

Ruhsal derinlik kesinlikle fark yaratır. Kişiyi bu hayatta daha yüce bir hedefe yöneltir ve böylelikle gerçek başarının köklerini güçlendirir ve besler.

Bu noktada, hayatınızda ruhsal ve kişilik açısından güçlenmenin ne kadar yararlı ve gerekli olduğunu anlamış olduğunuzu sanıyorum. Şimdi ruhsal ve kişisel gelişiminize yardımcı olacak bazı önerilerde bulunmak istiyorum.

İçsel enerjinizi ortaya çıkarmak, en azından iki temel gereği kapsar: *Varlığa odaklanmak* ve *ruhsal güçlenme*. Bunların ayrıntılarına girelim.

Varlığa Odaklanmak

Bizler “sahip olarak” tüketen insanların oluşturduğu bir toplumuz. Sadece maddi şeyler değil, bilgi de istiyoruz. Hatta sevgi, ilham ve mutluluk gibi soyut kavramlara bile sahip olmak istiyoruz. Konu ne olursa olsun, sahip olmak erdemlerin en büyüğü gibi görünüyor ve sonuçta mutsuz yalnız, endişeli, bunalımlı ve bağımlı insanlardan oluşan bir ulus olup çıkıyoruz. Aslında, elimizde ne kadar çok şey olursa o kadar tatminsiz olduğumuzu görüyoruz.

Eğer “varlığa” odaklanacaksak, iç dünyamızla, kişiliğimizle başlamamız gerekir. Bunun yerine, bugün toplumda nasıl görünmemizle ilgileniyor ve kişiliğimiz yerine görünüşteki performansımıza odaklanıyoruz. Bu genellikle olmadığımız biri gibi davranmamıza neden olur. Bir yaşam tarzını yansıtırken, başka birini yaşarız. Bu, içsel motivasyonun, yaşam gücünün düşmesi ve mecbur olduğumuz şekilde davranmamıza yol açar.

Kişiliğe dönmemizin gerekliliği bundandır. İçeriden dışarı yaşamamız gerekir. Ve geliştirmemiz gereken birçok kişilik özelliği vardır.

Büyük filozoflardan, din adamlarından ve başarılı liderlerden alacağımız ipuçlarıyla, bu istenen kişilik özelliklerini bir gerçeklik kavramına odaklayabiliriz. Bu kitabın özünde bir gerçeklik vardır. Gerçekten başarılı olmak istiyorsanız, dışarıda nasılsanız

içeride de aynı olmanız gerekir. Bu, bütünlüğü olan bir kişi demektir. Özel ve sosyal hayatınızı aynı prensiplere dayandırmanız gerekir. Gerçek enerji buradan ortaya çıkar. Bu konudaki en gü-lünç görüşlerden biri geçenlerde Washington'dan geldi. Kendi uygunsuz yaşam tarzlarını haklı çıkarmak için, liderler bizi özel hayatlarının önemli olmadığına ve bunu işlerindeki perfor-manslarıyla karıştırmamamız gerektiğini söylediler.

Bu felsefeye asla ama asla kanmayın! Bu kişiler sizin ve be-nim çocuklarımız için birer modeldir. Özel hayatlarıyla, tam ak-sine, *çok yakından* ilgilenmeliyiz. Toplum hizmetkârlarımıza belli bir yaşam tarzını modelleme sorumluluğu verilmiştir. Hayatın iki alanını birbirinden ayırmak, Sokrates'in deyiimiyle "du-alizm"dir. Bu sağlıksızdır. Hayatın bir bütünlüğü olması gerekir.

Bütünlüğü olan insanlar olmalıyız. Ve bütün kişilik özellikleri arasında özellikle buna odaklanmamın nedeni de budur. Peki siz insan içine çıktığınızda farklı, yalnız başına kaldığınızda farklı mı davranıyorsunuz?

Yakın zamanda Fortune 500 şirketlerinin yöneticileri arasın-da yapılan bir araştırmada, işe alma veya terfi konularında en çok üzerinde durulan noktanın kişilerin *ahlak bütünlüğü* olduğu gözlemlendi. Komik ama en az önem verilen nitelikler görünüm, sevimlilik ve uyumluluktu. (Birçok yetişkinin, genel toplumun ve basının en çok önem verdiği özelliklerin en az içtenliğe ve gerçek başarıya götürenler olduğunu görmek, sizi bilmem ama bana çok ilginç geldi.)

Büyük, tanınmış bir hastanede girdiği ilk ameliyatı tamamlamak üzere olan hemşireyle ilgili bir hikâye anlatılır. "Sadece on bir pamuk çıkardınız doktor," der hemşire cerraha. "On iki tane kullanmıştık."

"Hepsini çıkardım," der doktor. "Şimdi yarayı kapayacağız."

"Hayır," diye itiraz eder hemşire, "on iki pamuk kullandık."

“Sorumluluğu alıyorum,” der doktor sertçe, “dikin!”

“Bunu yapamazsınız! Hastayı düşünsenize.”

Doktor gülümser, ayağını kaldırır ve on ikinci pamuğu hemşireye doğru iter. “Başaracaksın.”

Kararlı olun; içeride ve dışarıda. Bu kararlılığın gücü, kendi değer sisteminize dayansın. Bilinçli ya da bilinçsiz olsun, herkesin bir değer sistemi vardır. Ve kasıtlı ya da kasıtsız, kendi değer sistemimize göre yaşarız.

Şimdi, “Doğru Prensipleri Benimsemek” başlıklı dördüncü bölümde yazdığınız değerleri ele alın. Bunların sadece kâğıt üzerinde kalan sözcükler mi, yoksa hayatınızı üzerine kurduğunuz gerçek değerler mi olduğunu sorun.

Odaklanmanız gereken ilk alan, *varlıktır*, kimliğiniz, kişiliğiniz. Sonra, ruh alanını araştırmanızı istiyorum, çünkü kişilik ateşi yakıtını ruhtan alır.

Ruhunuzu Güçlendirin

Daha önce dinle ilgilenmemiş olabilirsiniz. Ama benim sözünü ettiğim şey *ruhsallık*. Aradaki farkı size göstereyim.

Ruhsal anlamda düşündüğümde, içsel yaşamı, içsel konuları düşünürüm. Dinsel anlamda düşündüğümde, dışsal etkenleri düşünürüm.

Ruhsal anlamda düşündüğümde, ilişkileri düşünürüm; Tanrı’yla olan özel ilişkimiz ve bunun ışığındaki diğer olgularla ve varlıklarla olan ilişkilerimizi. Dinsel anlamda düşündüğümde, kuralları düşünürüm; uyulması gereken dışsal kuralları.

Ruhsal anlamda düşündüğümde, ilerlemeyi, gelişmeyi ve Tanrı’yla olan ilişkimizi güçlendirmeyi anlarım. Dini düşündüğümde ise, mükemmel olmak için uğraşan ve hiç başaramayan insanları düşünürüm.

Ruhsal anlamda düşündüğümde, şeffaflığı, açıklığı ve dürüst-

lûğü anlarım. Dinsel anlamda düşündüğümde, dış görünüş aklıma gelir; zayıflıkları yüzünden bir şeyler saklayan insanlar. Ruh-sal anlamda düşündüğümde, sevimlilik, çekicilik ve etkileyicilik aklıma gelir. Diğer yandan, dini düşündüğümde, kendi kurallarını izlemem için beni zorlayan insanları hatırlarım.

Ruhunuzu güçlendirmek, kişisel bir Tanrı ile değerli ve anlamlı bir ilişki kurmak demektir.

Ruhsallık	Din
İçsel karakter	Dışsal performans
Tanrı ve diğerleriyle olan ilişkiler	Kurallar
İlerleme ve gelişme	Mükemmellik rolü ve bağnazlık
Açıklık ve şeffaflık	Rol yapma ve kapalılık
Çekicilik ve etkileyicilik	Zorlayıcılık ve saldırganlık

American Heritage Dictionary (*Amerikan Kalıt Sözlüğü*) ruhu şöyle tanımlamaktadır: “Yaşayan varlıkların hayatı prensibi ya da hareket ettirici gücü.”

Tanınmış yazar Sam Keen’in ise ruhsallık için farklı bir tanı-mı vardır: “Nefesin her dönüşünde, içeri çekiş ve dışarı üfleme arasında, mutlak bir sükûnet anı vardır. O zaman arzu, ilahi tat-minsizlik başlar, ciğerler dolmak için dua eder, beden ruh ta-rafindan hareket ettirilmeyi özler.”

Bense, sadeliği göz önüne alarak, ruhtan söz ettiğimde insa-nın içindeki ruhsal yanı kastederim. Birçok düşünür, insanın üç parçası olduğunu söyler: Beden, akıl ve ruh. Beden, insanın fi-ziksel yaşamıyla ilgilidir; akıl entelektüel, duygusal ve iradesel ko-nularına yönelir; ruh ise doğaüstüdür. Hayatın sağlıklı ve gerçek-ten başarılı olması için, kişinin bu üç yönünün de güçlü olması

gerekir. Bu üçünün gelişimi sağlanmadan, iki ayaklı taburelere benzeriz.

Zihin, kişiliğin geliştiği alandır. Ama zihin de ruhtan beslenir. Ruh ona bir bakış açısı ve güç verir. Ruhsal hayatınızı güçlendirip geliştirirken, diğer kökleri de başlatmak ve geliştirmek için fırsat bulursunuz. Süleyman'ın hayatının sonundaki görüşlerini unutmayın: “Tanrı’dan korkun (ya da saygı duyun) ve emirlerine uyun.” Çok net bir mesajı vardır: Öncelikle Tanrı’ya saygı duymalısınız! Bu size bir bakış açısı kazandırırken, Emirler’e de uymanızı veya diğer tanımıyla, prensipleri hayatınıza uygulamanızı sağlar. Sokrates, tarihteki en büyük ahlak eğitmenlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Ruhsuz bir kişiliğin ne kadar sık olduğunu göstermek için şunları söylemiştir: “Bütün bu dünyanın bilgeliği, sadece minik bir teknedir ve dünyadan ayrılırken ona bineriz. Eğer yelken için güçlü bir direk istiyorsanız, bunun tek kaynağı ilahi bir sözcüktür.”

Ruhsal hayatınızı geliştirmek, bu prensiplere uymak konusunda da ihtiyacınız olan gücü bulmanızı sağlar.

Napoleon ölüm döşegindeyken bir kılıcın gücüyle ruhun gerçek gücünü kıyasladığında şunları söylemiştir: “Ölüm zamanım geldi, bedenim toprağa geri verilecek ve kurtlar tarafından kemirilecek. Derin acılarım ve Tanrı’nın sonsuz krallığı arasında ne kadar büyük bir uçurum var. Benim, Büyük İskender’in ve Sezar’ın büyük tutkularımız, inanılmaz hayallerimiz havada kaybolup giderken, bir Yahudi köylüsü olan İsa’nın elinin asırlara uzanabilmesi ve insanların, ulusların kaderlerini kontrol edebilmesi ne kadar muhteşem!”

Buda adıyla tanıdığımız Siddharta Gautama, bu ruhsal gücü ve aydınlanmayı bulmak için ardında bir krallık bırakmıştı. Yaşlanmanın ve ölümün kaçınılmazlığını anlayarak, bu insan gerçekliğini aramak için yollara düşmüştü. Yahudi lideri Musa ve

Hristiyan havarisi Paul, bu gücü korkunç çöllerde aramışlardı. Bugün farklı geçmişlerden gelen birçok erkek ve kadın da bu gücü ve ruhsal dünya görüşünü aramaktadır.

Sam Keen, *Hymns to an Unknown God (Bilinmeyen Bir Tanrıya Övgüler)* adlı harika kitabında şu zorlayıcı sorulara cevap bulmaya çalışmaktadır:

Bugün ruh kavramı bizim için ne ifade ediyor? Bu konuda artık bir fikrimiz olup olmadığını bile sormalıyız. Ruhun ve Tanrı'nın varlığına inananlarımız, bu inancı günlük hayatta ne sıklıkta deneyliyor? Bugünün karmaşık yaşamında günlük hayattaki her şeyde gizli bir kutsallık olduğunu düşünmek kolay mı? Ruhlarımızı ve Tanrı'mızı iş yerlerimizin kapılarında mı arıyoruz?

Tek bir haftam geçmez ki, bir arkadaşım ya da bir yabancı bana bu konulardan söz etmesin.

Avustralyalı bir işadamı, birkaç hafta önce “kendini tanıtmak” için bana geldi. Ancak, birkaç dakika süren kibar bir sohbetten sonra, şu sorunlarını benimle paylaşmaya başladı: “Paranın alabileceği her şeye sahibim,” dedi. “Ama iş hayatıma öyle daldım ve çocuklarımı, eşimi duygusal açıdan öylesine boşladım ki, artık tatmini alkolde buluyordum.” Bir arkadaşının ve Alkolikler Derneği'nin yardımıyla şimdilerde hayatını geri kazanmaya başladığını anlattı. Sonra şöyle devam etti: “Daha fazlası olduğunu biliyorum. Bunun dualarla ve ruhsal gelişimle bir ilgisi olmalı.”

Altmış yaşlarının başlarında olan bir sanatçı da, Sam Keen'e şunları anlatmıştı:

Bir dizi orta yaş krizini atlattuktan sonra, sonunda kendimle barışık hale gelebildim; şimdi iyi bir evliliğim var ve çocuklarım yetişkin olup yuvadan uçtular. Son yıllarda, en yürekli hayallerimin bile ötesinde bir üne ve paraya kavuş-

tum. İstedğim her şeyi aldım; gösterişli bir ev, güzel bir araba, dünyanın egzotik yerlerinde maceralı tatiller. Aileme ve dostlarıma karşı cömert olmamın yanında, yardım derneklerine de bağışlarda bulunuyorum. Kısacası, karşılanmamış hiçbir ihtiyacım ve ulaşamadığım hiçbir isteğim yok. Ama adına ruhsallık demek dışında adlandıramadığım ve bir türlü tatmin edemediğim bir açlığım var.

Keen şöyle cevap verdi:

Belki evliliğinizdeki ya da işinizdeki başarı ya da başarısızlık, sizi aniden daha büyük ve daha anlamlı bir yaşam arayışına itti. Belki yakınlarda karşılaştığınız bir ölüm ya da hastalık, eski değer yargılarınızı yok edip zihninizi kuşkuyla doldurdu. Belki de bu kadar varlığın içinde umut açlığı çeker oldunuz ve yeni bir kutsal görüş arayışına girdiniz.

Aslında, bu kutsallık ihtiyacı, bugün Birleşik Devletler'in her yerinden insanlar arasında hızla büyüyen bir olgudur. 28 Kasım 1994'de, *Newsweek*'in kapak yazısı bunu güzel bir şekilde belirtiyordu: "KUTSALLIK arayışı... Amerika'nın Ruhsal Anlam Yolculuğu."

Araştırmayla ve röportajlarla geçen uzun yıllarımda yaptığım keşifler arasında en ilginç olanlarından biri, başarılı insanların oldukça kültürlü olmalarının yanında ruhsal açıdan da çok güçlü kişiler olduklarını görmektir. Yine de, nedense ruhsallığın rolünden hiç söz edilmez. Belki insanlar bunun mahrem bir konu olduğunu, bu yüzden topluma açılmaması gerektiğini düşünmektedirler. Ama bu konudan söz edilmemesi, ruhsallıkla dünyevi değerlerin birbirinden tamamen kopması eğilimine neden olmaktadır; ancak bu da gerçek başarıya uzanan yolu kapamaktadır.

Araştırmalarımda elde ettiğim bulgulardan bazılarını sizlerle paylaşmak için, ruhsallıkla ilgili bazı yorumları sunmak istiyorum.

- “Sizi uyarıyorum... Gözlerinizi görebildiklerinizin ötesine çevirin. Ölçülemeyecek ve tartılamayacak görünmez bir güç düşüncesinde gerçek bir yücelik vardır.” — Ted Koppel, ABC Haber Kanalı.
- “Başarısını alın teriyle hak eden bütün haberciler bilir ki, bugün gerçek hikâye ruhsallıkla ilgili olanlardır. Bu... yüzyılın en büyük hikâyesidir.” — Bill Moyers.
- “Tanrı’nın her yerde ve her şeyin içinde olduğunu biliyorum. Tanrı’nın olmadığı hiçbir yer yok.” — Robert Fulgham, tanınmış yazar ve konuşmacı.
- “Herkesin Tanrı imajıyla yaratıldığına inanıyorum. Liderlik ettiğimiz insanlardan liderlik armağanını almış olan bizler için, bu inancın büyük yararları vardır.” — Max DePree, Herman Miller Yönetim Kurulu Üyesi.
- “Bizler ruhsal bir deneyim geçiren insanlar değiliz. Tam aksine, insanlığı deneyleyen ruhsal varlıkları.” — Wayne Dyer, tanınmış yazar.
- “Tanrı’dan vazgeçemezsiniz. Onun kaynakları kesinlikle güvenilir, bereketlidir ve hepimizin iyiliği için sunulmuştur.” — Mary Kay Ash, eski iş idarecisi.
- “Günlük hayatta inancımızı keyifli kılan şey, sıradan şeyleri inancın yönettiği konusunda bir işaret görmektir; yemek yaparken, konuşurken, hikâye anlatırken, sevişirken, balık tutarken, hayvan beslerken, çiçek koklarken, spor yaparken, müzik dinlerken, kitap okurken ya da çocuk büyütürken. Bütün her şeyde ve her yerde yücelik parıldar.” — Garrison Keillor, Bir Yaşlılar Yurdu çalışanı.
- “Dua etmeye ve Tanrı’dan bana şefkat, anlayış ve yardımse-

ver bir ruh v ermesini dilemeye başladım. Dua ettikçe, y re imin hafifledi ini ve zihnimde yeni ilhamların belirlediğini gördüm.” — Zig Ziglar, tanınmış yazar ve satış eğitimcisi.

- “Y celme kapasitesi, kişinin içindeki ruhun niteliğinden kaynaklanır; neşelendirilmeye ya da moral verici konuşmalara ihtiya ı yoktur... Ben de erliyim, çünkü Tanrı beni içsel değerle yaratmıştır.” — Denis Waitley, yazar ve konuşmacı.
- “Dini inancım, en temel insan ihtiya ını doyurur. Bu, insanın evrende tesad f  bir varlık olmadığını bilme ihtiya ıdır.” — Harold Kushner, yazar.
- “Benim işim, doğru olanı yapmaktır. Gerisi Tanrı’ya kalmış.” — Martin Luther King Jr., insan hakları savunucusu.
- “İlk amacımız (Tanrı’yı onurlandırmak için yaptığımız her şeyde) inancımızı bir din ya da mezheple adlandırmak değildir; Yahudi, Protestan ya da Katolik olun, fark etmez... Bunun yerine ihtiya ımız olan şey, iş yapma tarzımızın Tanrı’yla başladığını gösteren bir ifadedir. İnsan aklının tek otorite olduğu düşüncesini kabul etmiyoruz.” — C. William Pollard, Service Master Inc., Genel Müdür ve Yönetim Kurulu  yesi.

Bu liderler ruhsallıklarını aynı şekilde ifade etmiyorlar ve aynı inan a sahip değiller. Ama inançları var ve bunu güçlendirmek, özel ve profesyonel yaşamlarının her alanıyla birleştirmek için u raşıyorlar.

Gerçekten başarıya ulaşmak için, sizin de bunu yapmanız gerek.

1. Dua edin.

Ruhunuzu nasıl g  lendirebilirsiniz? Size birkaç basit adım  nereyim. İlk olarak, dua etmeyi ve böylece Tanrı’yı hissetmeyi   renin.

Yıllar  nce Philadelphia’dayken evime çok yakın bir donut fi-

rını olduğunu söylemiştim. Ne zaman donutçunun yakınlarından geçsem gözümde kenarlarından tereyağ süzülen tarçınlı halkalar canlanırdı. Zihnimde kokusunu hatta tadını bile canlandırebilirdim, ve tıpkı Pavlov'un köpeği gibi ağızım sulanırdı.

Doğrusunu söylemek gerekirse, bence Tanrı'yla olan iletişiminiz de böyle bir şeydir. Görsel olarak ona dokunabilmeli, hissedebilmeli, tadabilmelisiniz. Tanrı'nın ilgisini, şefkatini hissetmeli, gününüzün her anında varlığını bilmelisiniz.

Bunu nasıl yapacaksınız?

Onunla *dua* yoluyla konuşarak. Resmi, düzenli ibadetleri kasetletmiyorum. Açık, dürüst konuşmaları kastediyorum; O'na ihtiyaçlarınızı, isteklerinizi, zevklerinizi, acılarınızı, hayal kırıklıklarınızı ve beklentilerinizi söyleyin.

"Sabaha yavaş başlamayı tercih ederim," diyor tanınmış yazar ve konuşmacı Ken Blanchard. Görüştüğüm diğer birçokları gibi dostum Ken de her gün on beş dakika ile iki saat arasında bir süre boyunca kendini inceler, hayatını gözden geçirir ve dua eder.

Bir lider şöyle demişti: "Çok fazla işim var ve hepsini yapmak istiyorsam, dua etmeye ve meditasyona zaman ayırmak zorundayım." Bakış açısı gayet net. Bu dua ve meditasyon seansları, ona sadece işlerini doğru yapması için değil, doğru şeyleri yapması için bir bakış açısı, güç ve huzur kazandırmaktadır.

Bazıları ise sadece şükrederek, endişelerini, zorlanmalarını ve zevklerini söyleyerek de olsa gün boyu dua etmektedir.

Bu yüzden, dua eden bir insan olun. Her gün yalnız kalarak, kendinize zaman ayırarak başlayın. Ondan sonra, tıpkı bir arkadaşınızmış gibi, gün boyunca Tanrı'yla konuşun.

2. Büyük Prensipler Üzerine Meditasyon Yapın.

Yapmayı öğrenebileceğimiz diğer bir şey de, meditasyondur.

Bugün meditasyon hakkında konuşulan birçok şey vardır. En

çok tartışılanlardan biri, Transandantal Meditasyon denen Doğu dinlerine has bir meditasyon tarzıdır. TM, Tanrı'nın etrafımızdaki her şeyde var olduğunu, insanın iyi olduğunu, Tanrı'nın insanın içinde olduğunu ve zihnimizi boşaltabilirsek, içimizdeki Tanrı'nın bütün nimetleriyle ortaya çıkacağını kabul etmeye dayanır.

Ben size farklı bir meditasyon tarzından söz edeceğim. Bana göre ne yararlı meditasyon tekniklerinden biri, İbrani düşüncesi-
dir. Antik Yahudi yazarları, gündüz ve gece Kanun, yani prensipler üzerine meditasyon yapmaktan söz etmektedirler. Eğer gerçekten mümkünse, zihinlerimizi boşaltma düşüncesi kendi sınırlı kaynaklarımız dışında bize hiçbir şey bırakmamaktadır. Bunun yerine kişinin yapması gereken şey, yaşam tarzını olumlu yönde etkileyecek doğru düşüncelerle zihnini doldurmasıdır. Bana göre, ruhsal alanda büyümenin ve gelişmenin anahtarı, kişiliğimi geliştirecek büyük düşünceler ve gerçekler üzerine odaklanmak, meditasyon yapmaktır.

Meditasyon yapmayı öğrenin. Bunu günlük bir alışkanlık haline getirin. Sabahları kendinize gününüzü planlamak için fırsat verin. Ayrıca gün ortasında da yaşadığınız dünyanın aslında ne kadar muhteşem bir yer olduğunu görmek üzere “gülleri koklamak için” ara verebilirsiniz. Son olarak, yatağa gitmeden önce gününüzü gözden geçirin, hayatınızı anlamlandıracak düşünceler üzerine yoğunlaşın ve siz içinizde değişirken çevrenizde olanları izleyin.

3. İnancınızı İfade Edin

Ayrıca, inancınızı ifade ederek de ruhsal açıdan gelişebilirsiniz. Kısaca söylemek gerekirse, inanç, hayatın her noktasında güzel şeylerin karşınıza çıkabileceğine inanmaktır. Ancak, inanç sadece güzel bir kavramdır. Bunun yanında, inancınızın kaynağı üzerinde uzun uzadıya düşünmenizi öneriyorum. Kendinize şu tür sorular sorun:

Bu inanç tarihsel açıdan güvenilir mi?

Bu inanç yüzünden insanların hayatlarının değiştiğini görüyor muyum?

Bu inanç, hayatımdaki konuların özüne yöneliyor mu; anlam, bağışlayıcılık, güç, yön, değer vs.?

İnancınızın verimliliği, yaşayan bir Tanrı düşüncenizle doğru orantılıdır. İnanç tıpkı bir kas gibidir: Ne kadar çok kullanırsanız, o kadar güçlü olur.

Birkaç yıl önce, bir arkadaşımın sürekli endişelenmek gibi bir sorunu vardı. Her şey hakkında endişelenirdi ve endişelenecek bir şeyi yoksa, endişelenecek bir şeyi olmadığı için endişelenirdi. Sonra biri şu beş ifadeye dayanarak onun endişelenme sorununun üstesinden gelmesine yardım etti: Bir, *kendini yıpratma*, yani endişelenme. İki, Tanrı'ya *güven*. Üç, Tanrı'ya uzanan *yolunda kararlı ol*. Dört, Tanrı'ya dayanıp *dinlen*. Beş, Tanrı'yı *beke*.

İnanç konusunda bu sözleri izleyip sorunundan kurtulduktan sonra şunları söyledi: “Bu prensiplerin her birini uygulamak için inancımı kullanmaya başladım. Ve bu temel prensiplere odaklandıktan bir süre sonra, herhangi bir konuda zorlandığım zaman fiziksel, zihinsel, duygusal, ruhsal ya da maddi bakımdan inancımı ifade edebilmeyi öğrendim. İnancım tıpkı bir kas gibi gelişti ve sonunda hayatımda çok önemli şeyler olduğuna inanmaya başladım. Artık inancımı ifade etmek benim için zorunlu bir şey oldu.”

Birçok meslek erbabı, insan ruhunun gelişmesi gerektiğini bilir. Görmenizi istediğim şey, tıpkı yakın bir arkadaşınızla olduğu gibi Tanrı'yla da kişisel bir ilişki kurabileceğinizdir. Bu çok önemlidir. Derinleştirici bir deneyimdir ve tamamen size aittir. İsterseniz bu konuda başkalarıyla konuşabilirsiniz ama konuşmak zorunda da değilsiniz. Sadece tadını çıkarın ve ruhsal anlamda gelişip güçlenin.

Tanrı'yla bir ilişki kurabilir ve hayatınızı karaktere dayandırabilirsiniz, içsel enerjinizi kolayca ortaya çıkarabilirsiniz. O zaman da giderek daha başarılı bir insan olarak tanınırsınız.

Eylem Adımları

1. Aşağıdaki alanlarda karakterinizi (gerçek siz) ve kişiliğinizi (görünen siz) nasıl tanımlıyorsunuz?

Alan	Karakter (Gerçek Siz)	Kişilik (Görünen Siz)
Özel yaşam	(örneğin) kendimi sığ ve yönsüz görüyorum.	Her şeye sahip olduğumu yansıtıyorum.
Aile hayatı		
İş hayatı		
Sosyal hayat		

2. Bu hafta bu alanlardan birini nasıl hizaya sokabilirsiniz? Bir hareket planı hazırlayın ve uygulayın. Örneğin; sağlığını ele alın ve gerçeklik kökleri oluşturarak bunu doldurmaya çalışın (güzel bir kitap okuyun, yaratılışın yüceliğini düşünün, şükrettiğiniz her şeyin bir listesini yapın ve her gün bunun üzerinde defalarca meditasyon yapın vs.)
3. Şu anda odaklanmanız gerektiğini düşündüğünüz üç ruhsal gelişimden biri hangisidir? On beş dakikalık günlük bir alıştırmayı yirmi bir gün boyunca yapıp bir alışkanlık haline getirmeye ne dersiniz?

Rotanızı Özenle Gözden Geçirin

A Noktasından B Noktasına Doğru Yoldan Gitmek



Bilinçli bir varlık için var olmak değişmek demektir; değişmek olgunlaşmak demektir; olgunlaşmak ise kişinin kendisini sürekli olarak yaratması demektir.

—Henri Bergson

Çocukların bilgisayarlarda oynadıkları yarış oyunlarını görmüşsünüzdür. Belki kendiniz de oynamışsınızdır. Düğmeye basarsınız ve ekrandaki görüntü aniden size doğru kaymaya başlar. Arabanızı engellerin etrafından dolaştırırsınız, hızlanırsınız, yavaşlarsınız, hızlı yön değişiklikleri yaparsınız ve bazen çarparsınız. (Ben bunu çok sık yapıyorum.) İtfaiye arabalarına dikkat edersiniz. Yoldaki bir kazanın etrafından dolanırsınız. Çok geç... yoldan çıktınız! Bu kez geri dönüp gaza basarsınız ve kaybettığınız zamanı telafi etmeye çalışırsınız.

Sonuna kadar gidebilirsiniz ama birkaç kez çarpmadan değil. Ve bir sonraki turda, beceri seviyenizi yükseltirsiniz: Araba yolda daha hızlı gider, karşınıza daha fazla engeller çıkar ve aynı süre içinde daha çok değişiklik yapmak zorunda kalırsınız.

Bu oyunda yolda kalmak için gerekli olan şey nedir? Çok fazla dikkat ve sürekli yön değişiklikleri. Özel ve mesleki hayatınızda da böyle olmalıdır. Bu kısımda üzerinde duracağım konu bu;

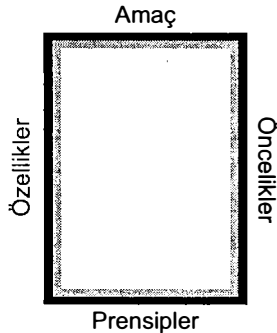
hareketlerinizi sürekli olarak nasıl ayarlıyorsunuz ya da *A Noktasından B Noktasına doğru yoldan gitmek*.

Birçoğumuz, bir yerden bir yere gitmek için tek bir doğru yolun olduğunu düşünürüz. Ama hayat hiç de böyle değildir. Hayat karmaşıktır. Bu yüzden, azamileştirilmiş, başarılı bir yaşam için yol boyunca değişiklikler ve düzeltmeler yapmak şarttır. Etrafımızda olup bitenlere karşı nasıl karşılık vereceğimizi ve hareketlerimizi nasıl ayarlayacağımızı öğrenmek zorundayız.

Bu tür düzeltmeleri yapmak konusunda ustalaşacaksanız, şu üç stratejide uzman olmanız gerekir: Çerçevelemek, odaklanmak ve esnemek. Bu stratejiler, yol değişiklikleri için önemli kökleri verimli biçimde geliştirmek için ihtiyacınız olan temel yapı taşlarını ve becerileri oluşturur.

Çerçevelemek

Çerçevelemek, hayatın herhangi bir noktasında bakış açınızı ve mantığınızı geliştirmektir. Bir karar vermek zorunda kaldığınızda, çerçeveleyerek başlamanız gerekir. Planınız nedir? Rehberleriniz nelerdir? Vereceğiniz kararın sağlamlığını ne sağlayacaktır? Bir resim çerçevesini düşünürseniz, bu konuda da üzerinde düşünmeniz gereken dört kenar vardır: Hayattaki ve şu andaki *amacınız*, söz konusu durumdaki ve hayattaki *öncelikleriniz*, rehbe-



riniz olacak *prensiplerinizi* ve son olarak, *özelliklerinizi* (sizi siz yapan farklılıklarınız, güçlü ve zayıf yanlarınız).

1. Amaç

Durumunuzu çerçevelemek için yapmanız gereken ilk şey, *amacınızı* anlamaktır. Hayat misyonunuza ve amaç anlayışınıza göre amacınızı anlamanız gerekir. Bu kitaptaki beş numaralı prensibe dönerseniz (Bir Misyon Belirlemek), önemli kararlar vermenizi sağlayacak bir çerçeve hazırlamanız şarttır. O zaman söz konusu olan bir karara güvenle yaklaşabilirsiniz.

En etkili liderler, yürüdükleri yolun çok ilerisini görebilenlerdir. Misyon ifadenizi alt hedeflere bölmenizi söylememin nedeni buydu. Nereye gitmek istiyorsunuz? Hayatınızın, evliliğinizin, işinizin, ruhsal yaşamınızın sonunda ulaşacağınız şeyin ne olacağını düşünüyorsunuz? Tam olarak nereye gittiğinizi görmek için vizyon ya da inanç duygunuzu geliştirmeniz şarttır.

IBM'in kurucusu Thomas Watson'a IBM'in kesinlikle başarılı olacağını ne zaman anladığı soruldu. Şöyle cevap verdi: "En başta." Bu tür bir cevap, bütün büyük liderlerden alabileceğiniz türden bir cevaptır. Başarmak istedikleri şey hakkında net bir vizyonları vardır ve bu vizyona inanırlar.

Gelin, yanınızda çalışan birini düzeltmek konusunda bir karar vermeniz gerektiğini düşünelim. Bunu nasıl yapacağınıza karar vermeye çalışıyorsunuz. Bir başlangıç noktası, şunu sormaktır: Buradaki amacım ne? Ne yapmaya çalışıyorum? Bu tür sorular sormak ve cevap vermek düşünceli davranmanızı ve kendinizi ortamlardan soyutlayabilmenizi, olaylara tarafsız bakabilmenizi gerektirir. Eğer amacınız insanlarla yakından ilgilenmek prensibine bağlı kalarak bireylerin gelişmelerine yardımcı olmaksa, herhangi bir duruma yaklaşımınız bu bakış açınızdan güçlü biçimde etkilenecektir.

Bu *amaç* kavramı, sadece ağaçlardan biriyle uğraşırken bütün ormanı görebilmenizi sağlar. Bakış açınız yeterince geniş değilse, büyük bir fırsatı kaçıracaktır ve yolun ilerleyen bölümlerinde sizi bitkin düşürecek kararlar verebilirsiniz.

2. Öncelikler

Çerçevelemenin ikinci önemli alanı, *önceliklendirme* becerisidir. “Hayatın Her Alanıyla Bütünleşmek” prensibinde, öncelikler geliştirmek konusunda zaten konuştuk. Bu, karar vermek konusunda da iyi bir başlangıçtır. Önerdiğim paradigmaya dayanarak, örneğin önce Tanrı’yı, sonra kendini ve ardından başkalarını sevmek gibi güçlü bir önceliklendirme becerisi geliştirebildiyseniz karar vermek konusunda güçlü bir temeliniz olacak demektir.

Herhangi bir durumda da önceliklerinizi iyi seçebilmeniz gerekir. Örneğin; yine birini düzeltmek örneğimize gelerek, bireyden daha önemli ve geniş çapta şartları düşünüyorsunuz ve ilişkinizde ciddi bir hasar yaratma, ayrıca yıkıcı sonuçlarla karşılaşma riskini göze alıyorsunuz. Unutmayın, eğer Tanrı’yı, kendinizi ve başkalarını seviyorsanız —gerçekten önemsemek, yardım etmek, geliştirmek ve azamileştirmek— o zaman öncelik kararlarınızda inançlarınızın devreye girmesi gerekir. Ondan sonra da kararınızı bu önceliklere dayanarak vermelisiniz.

3. Prensipler

Çerçevelemenin üçüncü alanı, *prensiplerinize* güvenmektir.

Ben prensipleri tren raylarına benzetirim. Bir tren, raylar olmadan kolayca ilerleyemez. Ancak bazen, raysız bir tren gibi, bize rehberlik eden prensiplere dayanmadan ilerlemeye, hareket etmeye çalışırız. Rayların trenin özgürlüğünü kısıtladığını düşünebilirsiniz ama aslında trenin ileri doğru çok daha hızlı ve kolay gitmesini sağlamaktadırlar. Aynı şekilde, prensiplerinizi de işleri-

nizi etkili biçimde yapmanıza yardımcı olacaklardır. Ve zihinsel kıvraklığınızın nasıl kolayca ve özgürce ortaya çıktığını gördüğünüzde, şaşıracağınızdan emin olabilirsiniz.

Eğer kendi yaşam felsefenizi geliştirmediyse, yani hayatınıza düzenleyici ve rehber prensipler belirlemeden yön veriyorsanız, bu kitapta söz ettiğim on prensiple başlamanızı öneririm. Herhangi bir durumda, bunları bir cetvel olarak kullanabilirsiniz. Hayatınızdaki herhangi bir durumda, “İşlerin Olmasını Sağlayın” prensibini nasıl kullanacağınızı düşünün. Belki bir sorunun çözümü için inisiyatifi ele almanız gerekiyordu. Olacaklardan siz sorumlu olmalısınız. Girişken olmalısınız!

Sonra aynı konuya “Kişisel Önem Kazanmak” prensibiyle yaklaşın. Belki kendinize yeterince güvenmediğiniz için önemli bir karar vermekten kaçınıyorsunuzdur. Bu prensip, kendinizi uygun şekilde çabucak ayarlamana yardımcı olacaktır.

Aynı yöntemi, bu prensiplerin hepsi için kullanabilirsiniz. Aslında, daha önce örnek verdiğimiz senaryoyu ele alalım (bir personelinizin ya da iş arkadaşınızın yanlış tavırlarını düzeltmek ya da onu disipline sokmak) ve bu prensiplerin her birinin nasıl uygulanabileceğine bir bakalım.

Bir konu için bir çerçeve oluşturmak üzere prensipleri nasıl ele alacağınız ve nasıl yaklaşacağınız konusunda daha net bir fikir edinebildiniz mi?

4. Özellikleriniz

Son olarak, kendi *özelliklerinizi* anlayarak çerçeveleme yaparsınız. Bu konuyu kendi güçlerinize ve zayıflıklarınıza yakından baktığınız “Kişisel Önem Kazanmak” başlıklı bölümde değinmiştik. Bu durumda, herhangi bir konuda zayıflıklarınızın neler olduğunu bilmeniz gerekir. Örneğin; biriyle konuşurken, temelinde sevilme dürtüsü yattığı için doğruyu söylememe eğiliminiz olabilir.

İşlerin Olmasını Sağlayın	"Bu durumun sorumluluğunu almalı ve kendimi kurban gibi hissederek daha da kötüleşmesine izin vermemeliyim."
Olumsuzlukları Hayatınızdan Çıkarın	"Ele alınması gereken konu hakkında net olmalıyım ama bunu o kişiye umut verecek ve davranışlarını olumlu yönde etkileyecek biçimde yapmalı, cesaretini kırmamalıyım. Dahası, bu sorun beni öfkelendirse bile olumlu bir yaklaşımı korumalıyım. Soruna saldırmalıyım, kişiye değil."
Doğru Prensipleri Benimseyin	"Bu konuyla ilgilenirken belli prensipleri ve ahlak standartlarını izlediğimden emin olmalıyım. Bu kişiye özellikle şirketin hangi prensiplerinin ve değerlerinin çiğnendiğini göstermem gerek."
Bir Misyon Belirleyin	"İnsanların gelişimine yardımcı olmam gerektiğini unutmamalıyım. Bu benim yaşam misyonumun bir parçası. Yaptığım şeyler hakkında net bir biçimde iletişim kurmalı, kendimi iyi ifade etmeli ve bunu bir ruhla yapmalıyım. Ayrıca bu kişiye şirketin misyonuna da katkıda bulunacak biçimde kendisi için bir misyon belirlemek adına önümüzdeki günlerde neler yapabileceğini de göstermeliyim."
İçsel Enerjinizi Ortaya Çıkarın	"Bu kişiyle ilgilenirken bilgece, duyarlı ve yüce davranabilmek için doğa üstü bir kaynağa ihtiyacım var, çünkü bu özelliklerin şu anda içimde yeterince bulunduğuna inanmıyorum. Bu durumla ilgilenirken dürüst ve açık olabilmem gerek."
Yola Devam Edin	"Bu kişiye kendisine bağlı ve bu konuda kararlı olduğumu göstermeliyim; onun dostu olduğumu, onu takdir ettiğimi ve kazanmasını istediğimi bilmesi gerek. Hiçbir sorunun bu arkadaşlığı yıkmasına izin vermeyeceğim."

Aslında bunun altındaki neden bir bütünlük sorunudur. Bu yüzden, kendinizi bir içsel çatışmanın içinde bulabilir ve sorundan olması gerektiği gibi söz edemeyebilirsiniz.

Eğer durumunuz böyleyse, dikkatli olun. Kendi çelişkilerinizle uğraşırken yanınızda birine ihtiyaç duyabilirsiniz. Ya da hem dürüst hem de sevecen olabilmeniz için sözcüklerinizii yazmanız gerekebilir. Sonra, elinizi ateşe sokmamanız için gerçekte ne demek istediğinizi size soracak bir arkadaş bulmanız gerekir. Bunu, kendinizi ve başkalarını zayıflıklarınızdan korumak için yapabilirsiniz.

Çerçeveleme konusunda, size doğru bakış açısı sunabilecek bir grup insanla ya da en azından bir arkadaşınızla çalışmak yararlıdır. Aslında, hayatınızda size farklı türde danışmanlık yapabilecek insanlar bulmanızı tavsiye ederim.

Öncelikle, kişisel bir danışman veya eğitmen bulun. Bu zayıflıklarınız ve güçlü yanlarınız, sürekliliğiniz ve istikrarsızlığınız hakkında dürüstçe konuşabilecek, güvendiğiniz ve size gerçekten değer veren biri olmalıdır.

İkincisi, ruhsal danışmandır. Bu, doğruları anladığına inandığınız ve size danışmanlık yapabilecek bilge biri olmalıdır.

Üçüncüsü, sizin ilgilendiğiniz konuyla ilgili uzman biridir. Örneğin; bir aile sorununa odaklanmışsanız, bir aile danışmanı bulmanız gerekebilir. Yönetim ya da strateji planlama sorunuz varsa, bu konuda bir uzman bulmalısınız. Ama önemli olan, konu ne olursa olsun, bir profesyonele yönelmektir.

Dördüncü ve son tür danışman, uygulama danışmanıdır. Bu kişi, pratik ve cesur, girişken biri olmalıdır; “İşe yarar,” ya da “İşe yaramaz,” veya “Bunun hiçbir anlamı yok,” ya da “Güzel fikir ama sadece teoride,” diyebilecek biri.

Hayatınızdaki insanlar arasında, bu dört konunun her birinde en iyi olduğuna inandığınız kişileri düşünün. Kişisel, ruhsal ve

pratik danışmanlar aynı kişi olabilir. Değişmesi muhtemel tek kişi, anlık ihtiyacınıza göre uzmanlar olacaktır.

Bu şekilde ortak beyin geliştirmenin yollarından biri de, düzenli olarak görüştüğünüz insanlardan oluşan bir arkadaş grubu edinmektir. Her iki-üç haftada bir düzenli olarak görüştüğüm, iş yöneticilerinden oluşan bir arkadaş grubum olduğunu daha önce söylemiştim. Bir araya geldiğimizde genellikle bu prensipleri ve bunları kendi hayatlarımızda nasıl uyguladığımızı tartışırız.

Kendiniz için bu tür kaynak oluşturacak bir grup kurmadıysanız, bunu hemen yapmanızı öneririm. Bu sadece haftada bir-iki kez gördüğünü tek bir kişi bile olabilir. Böyle bir şeye başlamak için harekete geçin; bu şekilde, hayatınızı ve günlük yaşamınızın önemli konuları için çerçeveleme konusunda bir an önce uzman olabilirsiniz.

Odaklanmak

Söz etmek istediğim ikinci prensip, *odaklanma* prensibidir. Odaklanmak, hedefinize ya da o anda elinizde olan işe dikkatinizi verirken, aynı anda karşınıza çıkabilecek olasılıklar için de hazır olma becerisidir. Bu, bir hedefe olan yöneliminizi koruma ve karşınıza çıkan mesajlara ya da fırsatlara kendinizi gerektiği şekilde kapayabilmektir. Diğer bir deyişle, çevrenizde olan biteni gözden kaçırmadan zaman zaman belli noktalara odaklanmayı öğrenmelisiniz. Bu gerçek bir sanattır.

Robert Ringer, *Million Dollar Habits (Milyon Dolarlık Alışkanlıklar)* adlı kitabında “Bir noktaya lazer ışını gibi odaklanmak, süper başarılı insanın belki de en karakteristik özelliğidir,” diyor ve şunu ekliyor: “Hayattaki amacınız hakkında ne kadar kesin olursanız, şimdiki zamanı yaşamak konusunda o kadar odaklı ve günlük işlerinizi bitirmek konusunda o kadar hevesli olursunuz. Günlük işlerinizi ne kadar büyük bir hevesle yaparsanız, olum-

lu, coşkulu insanların o kadar çok ilgisini çekersiniz. Ne kadar çok sayıda olumlu ve coşkulu insanın dikkatini çekerseniz, o kadar başarılı olursunuz. Ne kadar başarılı olursanız, şimdiki zamanı o kadar yoğun yaşar ve coşkulu olursunuz. Böylece coşku ve başarı arasında sürekli bir döngü yaratırsınız.”

Bu odak kavramı, iki önemli beceri üzerine yoğunlaşır: Konsantrasyon ve sürekli öğrenim.

1. Konsantrasyon

William James, şöyle der: “Dikkatimizi çeken şey hareketlerimizi belirler.” Dikkatlilik, özel, aile ve iş hayatınızda, ayrıca toplumda, ulaşmak istediğiniz hedeflere sizi götürecek olan bir beceridir.

Washington Üniversitesi’nden Karl Vesper, anahtar iş buluşları yaratmak konusunda dikkatin önemini vurgulamaktadır. *New Venture Strategies (Yeni Girişim Stratejileri)* adlı kitabında şunları söylemektedir:

- Leo Gerstenzang, karısının kürdan ve pamukla bebeğinin kulaklarını temizlemeye çalıştığını gördüğünde, kulak temizleyicilerini yapmayı düşündü.
- Ole Evinrude, kayıklarıyla adadaki piknik yerlerine ulaşamadan dondurmaları eridiği için öfkeleni ve kıçtan takmalı motorları icat etti.

Konsantrasyon hakkında güzel bir hikâye duymuştum. Öğrencilerine gözlemin ve odaklanmanın gücünü anlatmak isteyen bir kimyacı hakkındaydı. On öğrencisine şöyle dedi: “Benim yaptıklarımı yapın.” Örneklerle (neler olduğunu siz tahmin edin dolu bir şişeyi eline aldı. Sonra işaret parmağını şişenin içine daldırdı, dışarı çıkardı ve orta parmağını ağzına soktu. Öğrencilerine aynen kendisinin yaptığı şeyi yapmalarını söyledi.

Öğrenciler çığına döndü! İşaret parmağını şişenin içine soktuktan sonra, aynı parmağını ağzına götürdüğünü sanmışlardı. Ve hepsi teker teker bunu yaptı. Ne kadar iğrenç!

Profesör onları izledi. Sonra hatalarını açıkladı ve şöyle dedi: “Baylar, bayanlar! Odaklanmanız gerek!”

Konsantre olmayı öğrenin.

2. Sürekli Öğrenim

Bugünlerde “sürekli öğrenim şirketleri” hakkında çok şey okuyoruz. Bu, Dr. W. Edward Deming’in Japonya’daki tarihi çalışmasıyla ünlenmiş “nitelikli yönetimin önemi” düşüncesinden doğmuştur. Vurguladığı fikirlerden biri, sürekli öğrenimin merak ve sistemli öğrenme alışkanlığından kaynaklandığıdır. *The Fifth Discipline* (Beşinci Disiplin) adlı muhteşem yapıtında, Peter Senge “öğrenen organizasyon sanatı ve uygulamasından” söz etmektedir. “Öğrenen şirketler,” bilgiyi yaratma, elde etme ve aktarma, alınan bilgileri uygulamaya geçirme konusunda beceri kazanmış organizasyonlardır.

Peki öğrenim konusunda bu yeni vurguların nedeni ne? Gerçek şu ki, derlenmiş bilgilerimiz her yıl ikiye katlanır. Herhangi bir konudaki ileri eğitim, sadece altı ile sekiz yıl arasında sürmektedir. Yüksek teknolojide ise, bilgiler her iki-üç yılda bir yenilenir.

Aslında, bugün artık “bilgi işçilerimiz” bile var; bu insanlar bilgileri araştırmakta, analiz etmekte, düzenlemekte, saklamakta, elden geçirmekte ve paylaşmaktadırlar. Benjamin Disraeli şöyle demişti: “En başarılı insan, genellikle en çok bilgiye sahip olanıdır.” Şunları bir düşünün:

- Son otuz yıl içinde, önceki 5.000 yılda olduğundan daha fazla bilgi üretildi.
- Her yıl Amerika’da 50.000 kitap ve 10.000 dergi basılmaktadır.

- Her gün, araştırmacılar ve bilim adamları 7.000 bilimsel metin üretmektedir!
- Ortalama bir Amerikalı, günde yaklaşık 140, yılda 50.000 reklam mesajı almaktadır.
- *Los Angeles Times* gazetesinin bir sayısı, on altıncı yüzyılda yaşayan sıradan bir insanın ömrü boyunca öğrenebileceğinden daha fazla bilgi içermektedir!... Size sunulan bilgiler, her beş yılda bir ikiye katlanmaktadır... Amerika'daki ortalama bir bürodaki ortalama bir masanın üzerinde otuz altı saatlik iş bulunmaktadır; ve bunun çoğu okunacak şeylerdir!

Bu inanılmaz oranları gördüğünüzde, *nasıl* öğreneceğinizi bilmenin geleceğin anahtarı olduğunu düşünmek zor değildir.

Öğrenen şirketlerin *en büyük farkı*, öğrenme *ruhunun* teşvik edilmesidir. Her öğrenim adımı, her seviyede katlanan yöntemlerle güçlendirilmektedir. (Önemli bir not: Şirketin temel inanç ve değerleri öğrenimi desteklemiyorsa, öğrenim kelimesi kısa süre içinde sıradan bir hale gelmekte ve etkisini yitirmektedir.)

Roger Martin'e göre, değişim sürecinin anahtarı *kendini incelemektir*. Yüksek eğitilmiş profesyoneller bile, güvenlik ve statü kaygısıyla organizasyon savunma rutinlerine çok fazla odaklandıkları için değişimi engellemektedirler. Herhangi bir sorunun kaynağını bulmak için yöneticiler başka çalışanlara, şirket dışına bakmakta, müşteriyi suçlamakta, hedeflerin yeterince belirgin olmadığını ya da ortamın önceden tahmin edilemediğini bahane etmektedirler. Organizasyonlar değişime karşı çıkarlar, çünkü "her zaman işe yaramış" yöntemlerle çalışmaya devam eden kişilerden oluşmaktadırlar. Tıpkı bireyler gibi şirketler de, değişimi *yıllardır yanılmış oldukları* şeklinde algılamaktadırlar. Ama gerçek hiç de öyle değildir.

Şirketlerin nasıl sürekli öğrenmeye devam etmeleri gerekiyor-

sa, bunu sizin de yapmanız gerekir. Gerçek başarıya ulaşmak istiyorsanız, bilginizi ve gerçekler hakkındaki görüşlerinizi geliştirmeli, bunları iş, özel ve ailevi hayatınızda nasıl kullanacağınızı bilmelisiniz.

Yeni ve ilginç bilgiler benim daima ilgimi çeker. Bunlar bana faks, posta, dergiler ya da Internet aracılığıyla gelir. Ruth ve ben, hayatımla ilgili olan şeylere dikkatimi vermem konusunda sürekli olarak konuşuruz. Onunla birlikte geçirdiğim zamanlar, benim için önemli olan şeylere odaklanmama yardımcı olur. Bir defasında bana şöyle demişti: “Kutsal kitabın dediği gibi: ‘Dikkatli olun: İfade edilecek görüşlerin sonu yoktur. Onları incelemek sonsuza dek sürebilir ve oldukça yorucudur! Bilgiyi artırmak, gerilimi artırmak demektir’.” Doğru, değil mi?

Bu yüzden, sürekli öğrenmeye nasıl devam edeceğiniz ve elde ettiğiniz verileri nasıl kullanacağınız konusunda size bazı fikirler vereyim:

Bilinmesi Önemli Olan Şeyleri Bilin. Yaşam misyonunuzu başarıyla yerine getirmeniz için gerekli olan bilgileri elde etmek üzere okumanızı ve zihinsel odağınızı eğitin. Zihinsel olarak eğlenmek elbette hakkınızdır; gevşeme ve yenilenme her gelişimin bir parçasıdır. Ama misyonunuzu daima kendinizden önce tutabilirseniz, zihninize giren şeyler kendiliğinden süzülecektir.

Ayrıca karşılaştığınız bilgileri sürekli olarak inceleyin. Örneğin kendinize şunları sorun:

- Bu hangi kuralı destekliyor ya da ihlal ediyor?
- Bu her türlü şartta geçerli olan evrensel (ve mutlak) bir prensip mi?
- Bu bilgi hangi sınıfa giriyor? (Örneğin; “Kişisel Önem Kazanmak” prensibinde, özelliklerinizi mi, yoksa zayıf noktalarınızı mı ilgilendiriyor?)

Bilgiyle Ne Kastedildiğini Anlayın. Eleştirel bir yaklaşımla dinleyin, izleyin ve okuyun. Önemli olduğunu düşündüğünüz bir yeri işaretlemek için kitap okurken elinizde mutlaka bir kalem bulundurun. Okuduğunuz metinle zihinsel olarak bağlantı kurun. Ben okuduğum metnin yazarıyla sık sık tartışırım ve yazıların yanındaki boş kısımlara kendi düşüncelerimi yazarım. Bu, aşağıdaki soruları sormamı kolaylaştırır:

- Buradaki asıl konu nedir?
- Bununla yazar ne demek istiyor?
- Bu önceki açıklamalarıyla nasıl bağdaşıyor?
- Bu fikirde yanlış olan nedir?

Aldığınız Bilgiyle Ne Yapacağınıza Karar Verin. Bilgiyle dolu olup da bu bilgilerle ne yapacağını bilemeyen bir kişi kadar komik bir şey yoktur bana göre.

Örneğin, birini nasıl etkileyebileceğinizi öğrenmeye çalıştığınızı düşünün. Daha önce bu beceriyi hiç geliştirmemiş olduğunuz için konuyla ilgili eğitici bir seminere katılırsınız. Ve eve döndüğünüzde bu yeni bilgileri uygulamaya koymak için sabırsınsınız. Ama programınız başka şeylerle öylesine doludur ki, yeni bilgileriniz hiçbir işe yaramaz.

Aylar sonra konu hakkında bir kitap okursunuz. Bu kez motive olmak yerine kendinize şöyle dersiniz: “Bunu nasıl yapacağımı zaten biliyorum. Bir seminere katılmışım.” Bu durumda, eğitilmeye kendinizi kapatmış ve daha önce aldığınız bilgiyle gururlanmış olursunuz. Ama hâlâ bu bilgilerle ne yapacağınızı bilmezsiniz. Tek bildiğiniz, birinin bu konuda daha önce söylediği bir şeyi tekrarlamaktır.

Yani: Aldığınız bilgiyle ileri gitmek yerine (insanları gerçekten etkileyerek), tamamen geriye adım atmışsınızdır (iş i zorlaştırarak ve kibirlenerek). Çünkü aldığınız bilgileri hayata geçirerek bir alışkanlık haline getirmemişsinizdir.

- Burada şu sorular yardımcı olabilir:
- Bu gerçeği hayatıma nasıl geçirebilirim?
- Neleri değiştirmem gerekiyor?
- Bugün hangi beceri üzerinde alıştırma yapacağım?
- “İşlerin Olmasını Sağlamak” prensibiyle bu bilgileri nasıl uygulayabilirim?

Şimdi iki seçeneğiniz var: Ya orta vadeli düzeltmeleri yaparak davranışlarınızı düzenli olarak geliştirirsiniz —bu kolay yoldur— ya da bunu zor ve yorucu yoldan yaparsınız. Bana sorarsanız, en iyisi kolay olanıdır.

Esneklik

Son olarak, *esneklik* prensibinden söz etmek istiyorum. Karar verme aşamalarında değişime uyum sağlama ve hatalarınızı uygun şekilde düzeltme becerisinde ustalaşmanız gerekir.

Charles Garfield *esneme* ya da başka deyişle *zihinsel çevikliği*, ünlü kitabı *Peak Performers*’da (*Zirvedekiler*) şöyle açıklamaktadır: “Zorluklarla başa çıkmak için bakış açısını değiştirebilme ve gerekli yaratıcı düşünceyi uygulayabilme becerisi.” Daha önce sürekli olarak kendimize sormamız gereken sorulardan söz etmiştim: “Geçmişte neyi ihmal ettim?” ve “Şu andaki ihtiyaçlar nelerdir?” Bu, zihinsel çevikliği gerektirir. Düşüncelerden, duygulardan ya da durumlardan kaçınmıyorum; bunun yerine bakış açınızı genişletin diyorum. Olayları ve durumları kendinize ve mümkün olan en iyi bakış açısını kazanabilmeleri için başkalarına olabildiğince açık, net ve doğru anlatmaya çalışın.

Özellikle günümüzün hızlı ve önceden tahmin edilemeyen değişimlerine uyum sağlayabilmek için kesinlikle esnek olmamız gerekir. Heraklitos’un dediği gibi: “Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir.”

Harvard’da Uluslararası Barış profesörü Karl W. Deutsch,

şöyle der: “Bugün dünyadaki tek gerçek güç, değişimin gücüdür... Gelecekte yapılabilecek en pervasızca davranış, son on ila yirmi yıldır yaptıklarımızı yaparak yaşamaya devam etmeye çalışmak olacaktır.”

Aldığımız yeni bilgileri günlük hayatımıza hızlı ve etkili biçimde geçirebilmek için zihinsel bakımdan çevik olmamız şarttır. Bu hızlı ve güçlü değişimler ya sizi korkutacaktır ya da bugün sahip olduğumuz yeni teknolojileri ve becerileri kazanıp kullanmanız için teşvik edici olacaktır. “Yaşamak değişmektir,” der İngiliz din adamı ve yazar, John Henry Newman, “ve mükemmel olmak, sık sık değişmek demektir.”

Esneklik konusunda ustalaşmak için gerekli olan beceriler üç aşamalıdır: Yaratıcılık, uyum sağlamak ve hatalardan ders almak.

1. Yaratıcılık

Yaratıcılık her zaman sakın ve yatıştırıcı ortamlarda ortaya çıkmaz. Aslında, gerçek anlamda yaratıcı bir ortam genellikle karmaşık ve zorlayıcı olandır. Unutmayın: Macunu tüpten çıkarmak için biraz sıkmanız gerekir.

Yirminci yüzyılın başlarında Birleşik Devletler Patent Bürosu’nun yöneticisi Charles H. Duell, Başkan McKinley’e bu büro-
nun kapatılması gerektiğini söylemişti, çünkü “icat edilebilecek her şey icat edilmiş, icat edilecek bir şey kalmamıştı.” Bu söz, Duell’in başlangıçta işini nasıl yaptığı konusunda beni hep düşündürmüştür.

Yaratıcılık, olayları ve durumları yeni bir şekilde görebilme-
tir. Bu, tanıdık olan şeye yeni bir bakış açısıyla yaklaşmak demektir. Halkla ilişkiler yöneticisi John Budd şöyle demişti: “Yaratıcılık, belli bir soruna yoğun biçimde odaklanmanın sonucudur. Çözümüne doğru yönelmeyle ilgili mantıklı düşünme yöntemidir. Bunun ortaya çıkma nedeni kişinin özgün ve farklı olma isteği değil, o kişinin zor olan bir şeyi çözme çabasıdır. Gerçek-

ten yaratıcı olan bir kişi, geleneksel çözüm yollarını bir kenara atıp onların ötesine geçer.”

Bir avuç yaratıcı insanın ortaya koydukları fikirlerle dünyanın geri kalanını meşgul etmeleri beni hayrete düşüren bir şeydir. Apple Bilgisayar’dan Steve Jobs’u düşünüyorum. Kişisel bilgisayar endüstrisinde gerçek bir devrim başlatmıştı. Böyle bir yaratıcı zihinde var olan iki önemli özellik bence şunlardır: 1) Bakışları olgulara odaklamak yerine çeperleri üzerinde dolaştırmak, ve 2) ara sıra ölümcül hatalar yapmaktan korkmamak.

Herkeste yaratıcılık potansiyeli vardır. Ve yine herkes için bu potansiyeli geliştirmek, güçlendirmek ya da bastırmak ve köreltmek mümkündür. Eğer bu durumların bilincindeyseniz, ya ortaya çıkmasından korkarsınız ya da ortaya çıkarmak için çaba harcarsınız.

Ne kadar yaratıcısınız? Bu beceride ustalaşmanız için hayatınızda geliştirmeniz gereken dört nokta şunlardır:

1. Bir sorunu ya da yöntemi iyice inceleyip, bir metafor ya da benzeşim yaratmak.
2. Şartları zorlamayı öğrenmek.
3. Elinizden geldiğince çok bilgi edinmek.
4. Bir konuda işe yarayacak şeyleri öğrenmek ve alanınızda devam etmenizi sağlayacak prensipleri araştırmak.
5. Sıkı çalışmak.
6. Daha önce işe yaramış şeylerle yeni bilgileri birleştirmek.
7. Hata riskini almaya hazır olmak.
8. İmkansız şeyler için de bir yer bırakmak.

2. Uyum Sağlamak

Esnekliğin diğer bir gereği, *uyum sağlamaktır*. Uyum sağlamak, belirsizliklerle başa çıkabilmek demektir. Yani, hiçbir şey net olarak görünmese bile değişimlere doğru biçimde, hayal gücü-

nüzü kullanarak ve kendinize güvenerek yaklaşmak demektir. Yıllar önce, *Harvard Business Review*'da başta gelen şirket yöneticilerinin ortak özelliklerinin sıralandığı bir yazı okumuştum. Bu başarılı yöneticilerin en güçlü yönlerinden biri, ideale odaklanarak uzun süren bir belirsizlik sürecinde yönlerini kaybetmeden ilerleyebilmeleriydi. Bizler hayatımızın düzenli olmasını isteriz; düz yolda ilerlemek isteriz. Ama bu bir işe yaramaz. Hayat karşımıza bir dizi belirsizlikler getirir; izleyecek doğru bir yolunuz olduğunda bile. Ve doğru olduğunu sandığınız o yol da aslında görüldüğü kadar kıvrımsız değildir. Tıpkı bir tilt makinesindeki top gibi orada oraya sekmeniz gerekir.

Esneklikten söz ettiğimde, sadece iş ortamında değişen şartları kastetmiyorum; aynı zamanda insanlara yaklaşımdan da söz ediyorum. Farklı kişilikleri olan ve farklı geçmişlerden gelen insanlara nasıl yaklaşıyorsunuz? İnsanlara yaklaşmak için esnek olmanız ve gerekli ara yol düzeltmelerini yapabilmeniz gerekir.

İnsanlar aynı değildir. Hepimiz farklıyızdır ve hepimiz birbirimizde bazı düğmelere basmaya eğilimliyizdir. Sonuç olarak, belli durumlar ve belli insanlar bizi çıldırtır. Bu yüzden, sorunları tanımlamak ve etraflarından dolaşarak yolunuza devam etmek için esnek olmanız şarttır. Bu sadece iş hayatınızla değil, ev ve aile hayatınızla da ilgilidir.

3. Hatalardan Ders Almak

Sadece yaratıcı olmanız ve uyum sağlamanız yetmez, ayrıca hatalarınızdan da ders alabilmeniz gerekir. Bu, prensipler içinde belki de en temel olanıdır. Hatalardan ve sorunlardan kitabın diğer kısımlarında söz ettim. Ama burada bir şeyin altını çizmek istiyorum: *Hatalar yalnızca kaçınılmaz değildir; aynı zamanda son derece de önemlidir.*

Buckminster Fuller, jeodezik kubbenin mucidi olarak tanınır.

Ama aynı zamanda yaratıcılığını hayatının bütün alanlarına yansıtmamasıyla da ünlüdür. Kendisi için icatları, bu icatların gerçekleşmesini sağlayan görüşlerinin yaşamı boyunca netleştirilmesi ve korunması kadar önemli değildi.

Fuller, hayatının son elli yılını bir mesajı yaymakla geçirdi: “İnsanlar yalnızca hata yaparak öğrenirler.” Ve bunun kadar güçlü bir mesajı daha vardı: “Tarih boyunca milyarlarca insan bugün bizim tanımlamak için 150.000 farklı kelime kullandığımız birçok eşsiz ve ancak metafiziksel olarak açıklanabilecek deneyimlere ulaşmak için trilyonlarca hata yaptı... Gerçeğe ulaşmak, ancak yaptığımız hataları kendimize ifade edecek kadar yürekli olmamızla mümkündür. Hatalar itiraf edilmediğinde, günah olurlar.”

Harvey Mackay, bugün Amerika’nın en büyük zarf fabrikalarından birinin yöneticisidir. Bu kişiye hatalarıyla nasıl başa çıktığını sordum. “Başarı oranınızı ikiye katlamak istiyorsanız, hata oranınızı ikiye katlayın,” dedi. “Hatalar daima olur. Ama hatalarınızdan ders aldığınız ve öğrendiğiniz her seferinde, kişiliğinizi şekillendirir ve gücünüzü artırırsınız.”

Asıl sorun hata yapmak değildir; onlardan ders almamaktır. Öğrenmemiz gereken ilk prensip, *hatalara tepki vermek yerine onlarla yüzleşmektir*. Bu yine, *neden* değil, *ne* sorusunu sormak prensibiyle ilgilidir. Ne öğrenebilirim? Nasıl gelişebilirim? Nasıl büyüyebilirim?

Hatalarınızdan ders alabilmeniz için, eğitilebilir olmanız gerekir. Eğitilebilir olmak ruhla ilgili bir şey değildir. Eğitilebilir olmanın bence en iyi yolu, etrafınızdaki insanlardan yardım istemektir. Bireysel olarak gelişmek istiyorsanız, kendini geliştiren bir danışman bulun ve ona ne yaptığını sorun. O kişiden öğrenin, size söylediklerini uygulayın ve gelişin. Eğitilebilir olun.

Hayatınızda değişmesi gereken şeyleri gün ışığına çıkarmak

için arkadaşlarınızdan ve meslektaşlarınızdan yardım isteyin. Hayatınıza girmelerine ve alıştırma sürecinde yapabileceğiniz hataları size göstermelerine izin verin. Bunu eşinizle ve çocuklarınızla da yapın. Sizi geri çevirmezler. Tam aksine, onlara karşı açık olmanız, onları teşvik eder. Ve bakış açınız artık ilerlemeye dönük olduğu ve mükemmelmış gibi davranmadığınız için, bu ilerleme sizi olmak istediğiniz gibi özel, başarılı ve önemli biri yapar.

Hepimiz daima hatalar yapacağız. İşe yaramayan şeylere daima yöneleceğiz. Bu oyunun adı ayarlamadır. Kendi zayıflıklarınızı, zaaflarınızı ve hatalarınızı ayarlayın, zihninizi odaklayın, esnekliğinizi artırın, konsantrasyonunuzu güçlendirin, durumunuzun çerçevesini oluşturmak için temellere dönün, zayıflıklarınızın farkında olun ve güçlü yanlarınıza oynayın.

Bu prensipleri kendi hayatınızda uygulamayı öğrenebilirseniz, gerçek başarıya doğru giden biri olursunuz. O zaman da kitabın son prensibini benimsemeye hazırsınızdır; *Yolda Kalmak!*

Eylem Adımları

1. Belli bir hedefe ulaşmak konusunda karşılaştığınız engelleri ya da zorlukları listeleyin:

Hedef	Zorluk
Örnek: iş yerinde bir kavgayı çözümlemek.	Örnek: kavga edenlere gözdağı vermek istemiyorum.

2. Bu durumu nasıl çerçeveliyorsunuz? Bu hedefe ulaşmak için hangi prensipleri, amaçları, öncelikleri ve özellikleri izlemeniz gerekiyor?
3. Bu konuya nasıl odaklanabilirsiniz? Bu konuda konsantre olmak ve öğrenmeye devam etmek için ne yapabilirsiniz?

Prensipier	Takım birliğine yönelik çalışmalıyım (kayıtsız şartsız).
Amaç	Burada doğrucu yaşam ve zorla başa çıkma örneğini göstermeliyim.
Öncelikler	İşin yapılmasını sağlamak için kavgayı çözümlmeliyim. Doğru olan şey bu.
Özellikler	Bunda pek başarılı değilim. Bu yüzden başarıya kadar çalışmalıyım.

4. Nasıl daha esnek olabilirsiniz? Sorununuzu çözmek üzere birçok farklı yöntem bulmak için “beyin fırtınası” yapın. Seçenek yönelimli olun; fikirleriniz çok çılgınca olsa bile. Listenizi bir daha gözden geçirene kadar hiçbirini çıkarmayın. Bu zorluk insanlara farklı davranmayı gerektiriyorsa, uygulayabileceğiniz yöntemler için taktikler düşünün.

Çözüm İçin Beyin Fırtınası	İnsan Taktikleri
a.	a.
b.	b.
c.	c.
d.	d.
e.	e.

Şimdi geri dönüp en iyi görünen davranış tarzını işaretleyin; sonra da işe koyulun!

Yaptığınız son büyük hatadan ne öğrendiniz?

Yola Devam Edin

Dünyanın En Tutarlı Liderlik Prensibi



Hiçbir şey yolunda gitmiyor gibi görüldüğünde, bir taş ustasının yanına gider, taşı çekişmesini izlerim. Belki yüz kez vurmasına karşın taşın üzerinde tek bir çatlak bile görünmez. Ama yüz birinci vuruşunda taş ikiye ayrılır ve bunu yapanın son vuruş olmadığını bilirim; o zamana kadar yaptığı tüm vuruşların etkisidir bu.

—Jacob Riis

Hiç kötü bir gün geçirdiniz mi? “Kötü gün mü?” diye homurdandığınızı duyar gibiyim. “Günü bırak, kötü bir hafta, kötü bir ay ya da kötü bir yıla ne dersin?”

Hepimizin kötü günleri vardır. Ve böyle günlerde moralimiz bozulur, cesaretimizi kaybederiz ve vazgeçmek isteriz. “Yağmurlu günler ve Pazartesi günleri beni daima rahatsız eder.” Marangozlar 1971 yılında böyle diyor, asırlardır değişmemiş bir şarkıya katılıyorlardı. Neden Pazartesi günleri insana bu kadar kötü gelir? Bazı araştırmalar, kalp krizi vakalarına Pazartesi sabahları diğer gün ve saatlere oranla daha sık rastlandığını göstermiştir.

Umarım sizin Pazartesi günleriniz o kadar kötü değildir. Ama Pazartesi günlerinde karşılaştığınız şey ne olursa olsun, son

prensibimiz size kazanmak için ihtiyacınız olan şeyi verecektir. Ben buna *yolda kalmak* diyorum. Kısaca tanımlamak gerekirse, hiç vazgeçmemek!

Bu kısma “Dünyanın En Tutarlı Liderlik Prensibi” alt başlığını verdim, çünkü Amerikan Yöneticiler Derneği (AMA) bu prensibi böyle görmektedir. Farklı alanlarda liderler arasında yaptıkları araştırmada, AMA en güçlü liderlerin temel ortak özelliklerinin azim olduğunu belirledi. Gerçekten de, büyük liderler genellikle *sadece vazgeçmemiş olan sıradan liderlerdir*. Yola devam etmişlerdir.

Azimle ilgili ustalaşmanız gereken dört temel beceri vardır: İyi savaşmak (hayat zordur ama çalışmaya değer), inançlı olmak (meyvelere değil, köklere odaklanmak), yolu bitirmek (bitirmeniz gereken bir yarıştasınız) ve geleceğe odaklanmak (arkanızda bırakacağınız miras veya etki).

İyi Savaşmak

Günümüzün maddi açıdan zengin ülkelerinden en büyük trajedilerden biri, topluma sinsice yerleşmiş olan kayıtsızlık ve rahatlardır. Birçok kimse hayatın gerçeklerini unutmaktadır. Hayat, kişisel rahatlık ve tatminin hedef ve beklenen sonuçlar olduğu bir oyun alanı değildir. Başkalarının iyiliği için çalışacağınız aziz bir süreçtir.

Hayat bir savaş alanıdır! Savaştasınız! Ve buna göre davranmanız gerekir!

Bir akşam Ruth’la yaptığım bir sohbeti hatırlıyorum. Etrafımdaki kayıtsızlık ve lakaytlık beni o kadar rahatsız etti ki, bir akşam onun danışmanlığına başvurdum. “Ruth,” dedim, “Neden insanlar birbirlerini umursamıyor?” Doğruca içime bakar gibi düşünceli gözlerle döndü ve şöyle dedi: “Çoktan yenildiler de ondan.”

“Yenildiler mi? Ne demek bu şimdi?”

“Günlük savaşları kaybetmeye o kadar alıştılar ki, savaşın tamamını kaybetmeye çok yaklaştılar.”

“İş dünyasındaki günlük rekabet savaşından mı söz ediyorsun?”

“Rekabet iş hayatının kesinlikle bir gerçeğidir,” dedi Ruth. “Rekabet etmek zorundasın. Ama gerçek rakibin daima kendisidir.

“Gerçek savaş insanların yüreklerinde ve zihinlerindedir. Zihinimiz nereye giderse, duygularımız ve irademiz de onu izler. Ve günlük hayatta insanları senin ‘doğrucu yaşam’ dediğin tarzdan uzaklaştırıp kendini beğenmiş bir yıkımın içine iten güçler var.

“İnsanlar doğalarında bencilliğe ve ben merkezciğe eğilimliler. Bir alışkanlık üzerinde kontrol kazanmaya ya da kendi isteklerini tatmin etmeye çalışıyor ol, yüzleşmen gereken savaşı bilirsin. Bu istekleri karşılamak genellikle eğlenceli ve zevklidir ama kontrolü ele alırlarsa, savaşı kaybedersin. O zaman da bir anda kendi tutkularının esiri olursun.

“Ayrıca, daha büyük güçlere karşı sürdürdüğümüz savaşlar da var. Şimdi, ben komplo teorilerine inanmıyorum. Ama insanlarda olumsuz eğilimler yaratan kültürel güçler olduğuna inanıyorum.

“Bu güçlere istediğini ismi verebilirsin. Ama ben devam eden bir savaş olduğundan eminim. En azından, umarım vardır. Çünkü Bosna’da, Ruanda’da, Orta Doğu’da, İrlanda’da ve Amerikan kentlerinin köhneme bölgelerinde olup biten korkunç şeyler sadece insanın kötülüğünden kaynaklanıyorsa, bu dünyaya acımak gerekir. Hayır, bence insanların birbirlerine insanlığa sığmayacak biçimde davranmalarının daha farklı nedenleri var.”

“Eğer savaşı kaybediyorsak,” dedim, “kaybettiğimiz toprakları almaya başlamak ve karşı saldırıya geçmek için ne yapmamız gerek?”

Ruth ile sohbetimizin devamını tamamen yazmak yerine şunları özetlemek istiyorum:

1. Savunma Mücadelesini Öğrenin

Savaşın en öncelikli amaçlarından biri, kazanmak için hayatta kalmaktır. Bu yüzden, iyi savunma taktikleri kullanmalıyız. Ahlak değerleri olan ve düşmanına saygı duyan bir orduyla savaşmıyoruz. Bir gerilla savaşının ortasındayız. Konunun bir uzmanının savaşı nasıl tanımladığına bakın:

Temel olarak, adalet, onur, gurur ve duygular göz önüne alındığında, bu ideolojik bir temyizdir. Nihai hedefi insan zihnini yakalamak, böylece insanları şiddetli bir mücadelenin ortasında bırakmaktır. Gerilla liderleri, insanların kendi zihinlerinin köleleri olduklarını iyi bilirler. Sonuç olarak, neden insan zihninde yerleştiğinde, itaat etmekten başka bir şey yapamazlar.

O halde... *öfkelenin!* Evet, doğru, öfkelenin! Sizi saran zihinsel tacizlere karşı öfkelenmelisiniz. İçinize yerleşmelerine izin vermeyin. Öfkelenin ve öfkenizin sizi değiştirmek ve saldırgan tepki vermek için motive etmesine izin verin.

Aristo şöyle der: “Doğru şeyler için doğru insanlarla birlikte öfkelenen kişi, hedefi için kendini zorunlu hisseder ve böyle devam ettiği sürece övgü kazanır... Sakin kişi rahatsız olmak istemez ve tutkularıyla hareket etmez ama öfkelenildiğinde, kuralları belirleyen tutkularıdır.”

Düşmanınızı inceleyin. Daha önce söz ettiğim gerilla uzmanı şunları da söylemektedir:

Kendi kavramları dışında savaşmayan gerillalar, kazanamayacakları savaşlara girmek zorunda kalmamak için düş-

manlarını ve davranış tarzlarını iyi tanımalıdırlar; kendi saldırılarını ve vuruşlarını olabildiğince güçlü ve etkili kılmak için düşmanın zayıf noktalarını iyi bilmelidirler.

Savaşa başlamak için hayatınızın farklı alanlarında karşılaştığınız güçleri yazın:

- “Doğrucu yaşam” tarzınıza saldıran kültürel etkenler nelerdir? Unutmayın, bunlar tercih çerçevenize sızan tutumlar ve düşüncelerdir. Onların orada olmalarını gerçekten istiyor musunuz? Bu sizin seçiminiz. Bir gerçeklik kontrolü yapın. Bir liste hazırlayın.
- Peki ya kendi olumsuz eğilimleriniz? Kendi tutkularınıza yenik düşüyor musunuz? Kontrolü tekrar ele almak için bunları ifade edin ve bu kitaptaki prensipleri uygulamaya başlayın.
- Savaşın neresinde duruyorsunuz? Diğer güçler sizi farklı yerlere yönlendiriyor olabilir mi? Bu güçler neler olabilir ve nasıl karşı koyabilirsiniz?

DİKKAT: Eşinizi, çocuklarınızı, arkadaşlarınızı, işverenlerinizi, çalışanlarınızı veya hatta rakiplerinizi düşmanlarınız arasına katmıyorum. Onlar düşmanınız değildir ve sizin savaşınız sadece kendinizledir. *Elinizden geleni yapın*, köklere odaklanın. Başkalarını suçlayarak boşuna zaman harcamayın.

Doğru Zırhı Giyin. Savunma savaşının ikinci önemli noktası, doğru zırhı giymektir. Bu kitabın iskeletini oluşturan on prensipten yapılmış zırhı giymenizi tavsiye ederim. İşte kendinizi korumak için yapabileceğiniz bazı şeyler:

Bu prensipler, zihninizi, iradenizi ve duygularınızı korumaya odaklanmaktadır. Hayatınızın köklerini güçlendirirken (bu prensipleri), düşmanın zihninize yapacağı istenmedik girişleri de önlersiniz. Ve inançlarınızın, tutumlarınızın ve kararlarınızın hakla-

Kategori	Prensipier	Korudukları
Tutumlar	İşlerin Olmasını Sağlamak Kişisel Önem Kazanmak Olumsuzlukları Hayatınızdan Çıkarmak	Tutumlar
İnançlar	Doğru Prensipleri Benimsemek Bir Misyona Belirlemek	Zihin
Kararlar	Hayatın Her Alanıyla Bütünleşmek İnsanlarla Yakından İlgilenmek İçsel Enerjiyi Ortaya Çıkarmak Rotanızı Özenle Gözden Geçirmek Yolda Kalmak	İrade

rını tekrar isterken, karşı saldırıya geçmek için de gerekli güvenliği, enerjiyi, bilgeliği ve gücü bulursunuz.

2. Saldırı Mücadelesini Öğrenin

Hayatın karşı saldırı hareketini başardığınızı nasıl bileceksiniz? Zaferinizi size bildirecek olan şey nedir?

Bu kitaptaki daireyi tamamladık. Başarının tanımını yaparak başladım; ne olduğunu ve ne olmadığını. Gerçek başarının tanımını tekrar hatırlatmak istiyorum; *gerçek başarı, yapmanız gereken şeyleri hiç durmadan gerçekleştirmek ve içselleştirmektir.*

Bu zaferdir; bu prensipleri günlük, tutarlı ve azimli bir şekilde hayatınıza yerleştirin. Doğrucu yaşamın köklerine odaklanmanız, azami tatmin ve önem duygusundan oluşan meyvelerle sonuç verecektir. Eğer doğru şeyleri yapmaya dikkat ederek gözünüzü açık tutarsanız, hayat savaşınızda zaferi elde edersiniz.

Bu yüzden, harekete geçin... saldırganlaşın... enerji dolun... ve devam edin! Savaşa bilinçli olarak katılın!

Strateji. Bu saldırı hareketini başarıyla sonuçlandırmak için,

detaylı bir strateji geliştirmeniz gerekir. İstedığınız şeyler kendiliğinden olmaz. Planlamalısınız.

O halde, saldırıya geçmek için stratejiniz nedir? Hangi prensiplerle başlayacaksınız? İyice öğrenmek için bu prensipleri günlük hayattaki etkinliklerinize nasıl yerleştireceksiniz? Bu prensipleri hayatınızda nasıl güçlendireceksiniz?

İnanç prensipleriyle başlayın. Değer sisteminize geri dönün ve “Doğru Prensipleri Benimseyin” kısmına dayanan vazgeçilmez ve değişmez yaşam değerlerinizi gözden geçirin. Sonra “Bir Misyon Belirleyin” kısmına geçin ve bütün misyonunuzu dikkatle geliştirip yazın. Bu misyon amacınızı, vizyonunuzu, rollerinizi ve yaşam boyu hedeflerinizi kapsamalıdır.

Sonra, *tutum* prensiplerinizi kontrol edin. “Hayatın Her Alanıyla Bütünleşerek” dengenizi koruyun. Etrafınızdaki “İnsanlarla Yakından İlgilenin”. Bir kişilik temeli oluştururken ve ruhunuzu güçlendirirken “İçsel Enerjinizi Ortaya Çıkarın”. Ve yolunuzda devam ederken “Rotanızı Özenle Gözden Geçirin”. Son olarak, “Yola Devam Etmek” ve asla vazgeçmemek için gerekli olan becerileri geliştirin.

Ana fikri anladınız mı? *Köklerinizi derinleştirirken* karşı saldırıya geçiyorsunuz. Bu prensipleri bir alışkanlığa dönüştürürken, hayatınızın kontrolünü elinize alacaksınız ve gerçek başarının tadını çıkarmaya başlayacaksınız.

Kaynaklar. Stratejinizi belirledikten sonra, *kaynaklarınızı* tanımlamanız gerekir. Ve savaş kendi zihninizde olduğuna göre, kaynaklarınız bu prensipleri içinizde yerleştirmenize yardımcı olacak türden şeyler olmalıdır.

Bu kaynakları düzenleyeceğiniz bir Hareket Planı hazırlamakla başlamanızı tavsiye ederim. Bu düzenleme, gereksiz verileri süzmenize, daha belirgin, daha yararlı bilgilere odaklanmanıza ve kendi hayatınızı değiştirip geliştirirken başkalarına da yar-

dım edebileceğiniz bir yaşam mesajı oluşturmaya yardımcı olacaktır.

Kaynak ajandanız prensiplere bölünmeli ve hepsi belli başlıklar altında olmalıdır. Her başlık altında, bu prensipler ve kullanımları hakkında anlayışınızı geliştirirken ihtiyaç duyacağınız yazılar, görüşler, aktarımlar, alıştırmalar ve diğer malzemeler için yeterli boş yer bulunmalıdır. Ben kendi dikkatimi hayatımın kökleri üzerinde tutmak için bu tür bir ajanda kullanıyorum. Ve bunu uygulamaya koyabilirseniz, hayatınızda belirgin bir değişim yaşayacağınızdan şüpheniz olmasın. Gerçek başarı prensiplerinde ilerlemek isteyenler için bu tür kılavuzlar da hazırladım.

Ajandanızı elinize aldığınızda, becerilerinizi geliştirmek için gerekli bilgileri aramaya başlayabilirsiniz. Bu tür bilgileri arkadaşlarınızla yaptığınız sohbetler sırasında, okuduğunuz dergi ve kitaplarda, katıldığınız seminer ya da konferanslarda vs bulabilirsiniz.

En yakın arkadaşlarımdan biri bir defasında ailesiyle birlikte evimize gelmişti. Birlikte dopdolu üç gün geçirdik; paylaşarak, konuşarak ve oynayarak. Bu arkadaşımın her gün kalktıktan sonra koştüğünü, sonra kırk beş ila altmış dakikasını okuyarak, kendi muhasebesini yaparak, dua ederek ve görüşlerini bir deftere kaydederek geçişiğini izledim. Bunu ne sıklıkta yaptığını sorduğumda, “Her gün,” dedi. Aslında, bu rutin onun kişisel gelişimi için temel bir çalışmaydı.

“Ama bunu yapacak zamanım yok!” diyebilirsiniz. Şey, aslında onun da yok. Dahası, büyük bir uluslararası şirketin başkanı ve yönetim kurulu üyesi. Yedi bin çalışandan sorumlu ve şirketin yıllık cirosu 3 milyar dolar. Bundan başka, çalıştığı endüstri bugün dünyanın en zorlu alanlarından biri. Yine de bu adam kendini geliştirmeye zaman ayırmamanın bedelini ödeyemeyeceğini biliyor.

Gelişmeye devam edin. Kitaplar okuyun, makaleleri izleyin,

insanları inceleyin, görüş arayın, kendinizi sınavın, dua edin, kaset dinleyin, video izleyin, seminerlere katılın ve gerçek başarı konusunda bir danışman, bir öğretmen bulun.

Takım Birliği. Karşı saldırı hareketinin temel prensiplerinden sonuncusu, *birlikte hareket etmektir*. Sadece birbirinizin arkasını kollamak için değil, aynı zamanda hayatınızdaki karşı güçleri sürekli izlemek ve püskürtmek için.

Aile üyeleri arasında, arkadaşlar arasında veya iş ortamında, nerede olursanız olun insanlarla birlikte çalışmak önemlidir. Savaşınız ne olursa olsun, yalnız başınıza yapamazsınız; çünkü savunmasızsınız.

Prensiplere İnanın

İnançlı olmak, bugün kültürümüzde en çok ihmal edilen ve en çok ihtiyaç duyulan niteliklerden biridir. İnançlı olmak, “bir kişiye, bir amaca ya da düşünceye sıkı sıkıya bağlı olmaktır; saygılı ve sadık olmak.” Bu kelimenin eş anlamlıları arasında şunlar vardır: *Sadık, doğru, tutarlı, kararlı, azimli ve güvenilir*.

İnançlılık kavramı, kültürün kendisi kadar eskidir. Eski Yunan kent devleti Atina’da on yedi yaşına gelen genç erkekler şöyle yemin ediyordılar:

Hilekârlık veya korkaklık yaparak şehrimizin onurunu asla zedelemeyeceğiz.

Gerek yalnız başımıza, gerekse ordu olarak, şehrimizin savunduğu düşünceler ve Kutsal Şeyler için savaşacağız.

Şehrimizin kanunlarına saygı duyacak ve uyacağız; ve kurallara karşı gelen ya da hiçe sayanlar bizden güçlü olsalar bile karşı koyacağız.

Topluma hizmet duygusunu kendi içimizde ve sevdiklerimizde geliştirmek için çalışacağız.

Ve bütün bu yollarla şehrimizi ilerilere taşıyacağız; sadece azını yapmamak değil, bize kazandırdıklarından daha fazlasını ve daha güzelini kazandırmaya çalışarak.

Söz ettiğim prensipleri hayatınızda uygulamak konusunda ustalaştığınızda, gerek büyük, gerekse küçük olaylarda bunları kişiliğinize kazımak için daima gayret etmelisiniz. Dahası, bir sanatçının en önemli özelliklerinden biri, detaylara dikkat etmesidir.

Bu yüzden, yalnız, yorgun ya da sıkın olmasına bağlı olmasızın bu prensipleri uygulayın. Büyük bir olayı ya da büyük bir anı beklemeyin; o zaman çok geç kalmış olabilirsiniz. Bunun yerine, prensipleri günlük hayatınıza anbean geçirmek için çalışın. Bunu yaparken, bir süre sonra hepsinin alışkanlık haline geldiğini göreceksiniz.

Yolu Bitirin

Bir işe başladığınızda sıkıldığınız, yorulduğunuz, hayalkırıklığına uğradığınız ya da dikkatiniz dağıldığı için, kaç kez tamamlamadan bıraktınız? Açıkçası, benim dikkat dağılması konusunda büyük bir zaafım vardır. Yüksek bir yaratıcılık yeteneğim ve bilgiye karşı doymak bilmeyen bir açlığım olduğu için bilgi ve veri grupları arasında kolayca kaybolabilirim.

Bu yüzden, başladığım bir şeyi bitirmek için çok çalışmak zorundayım; ister basit bir proje, ister hayatım söz konusu olsun, hiç fark etmez. Siz de öyle yapmalısınız!

Burada geliştirilmesi gereken öncelikli beceri, *azımdır*. Bunun anlamı; “bir amaç, bir fikir ya da bir görev doğrultusunda engellere veya zorluklara karşın ilerlemeye kararlı olmaktır.”

Ulusal Satış Yöneticileri Derneği’nin satış azmı üzerine yaptığı araştırmaların şu sonuçlarına bir göz atın:

- Yeni satışların yüzde sekseni, aynı adayın beşinci kez aranması sonucunda yapılmaktadır.
- Bütün satıcıların yüzde kırk sekizi bir arama yaptıktan sonra adayı iptal etmektedir.
- Bütün satıcıların yüzde yirmi beşi adayı ikinci kez aradıktan sonra vazgeçmektedir.
- Bütün satıcıların yüzde yirmisi adayı üçüncü kez aradıktan sonra vazgeçmektedir.
- Bütün satıcıların yüzde onu başarıya ulaşana kadar aramaya devam etmektedir.

Belki de cesaretinizin kırılması sizi durduruyordur. Ama bu sadece cesaretinizi kaybettiğiniz anlamına gelir. Ve başarıya ulaşamayacağınız konusunda kendinizi inandırdığınızda, kendinizi umutsuz olmak yönünde eğitmeye başladınız demektir. SELF dergisindeki bir yazısında, William Sloane Coffin Jr. şunları söylemektedir:

Bugün en büyük ahlak sorunumuz korkaklıktır. Yeni fikirler ortaya atmaktan bizi alıkoyan şey korkaklıktır. Daha dürüst ilişkiler için kalplerimizi birbirimize gerçekten açmamızı engelleyen şey korkaklıktır. Amerikalılar bu sigorta zihniyetine fena halde takılmış durumdalar. Hayatın güvenilir, önceden sezilebilir ve güvenli olmasını istiyoruz. Kimse hiçbir şekilde risk almak istemiyor.

Bu korkaklığın kökeni korkudur; belirsiz bir gelecek için duyulan korku. Ama aynı zamanda bir tür içsel korku da vardır. Şimdi kişisel bütünlük de cesarettten yoksundur. Bir işadama ya da işkadınının gerçekten inandığı şeyi söylediğini nadiren duyarsınız. Daha yükseklerle tırmanmak konusunda o kadar endişe duyuyoruz ki, ağızlarımızı da kapalı tutuyoruz.

Ty Cobb ve Hank Aaron asla beysbolun yenilenleri diye hatırlanmazlar. Yine de, Cobb beyzbol tarihindeki herhangi birinden çok daha fazla kez oyundan atılmıştı; Bebek Ruth'un rekorunu kıran Aaron ise birinci lig oyuncularının yüzde 99'undan daha çok kez topu yanlış yere atmıştı. Opera devi Enrico Caruso'nun öğretmeni ona şarkı söylemekten vazgeçmesini söylemişti ve Thomas Edison'un öğretmeni de onu ahmak diye çağırıyordu. (Edison'un mükemmel ampulü yapabilmesi için de on dört bin kez denemesi gerekmişti.) Fizikçi Albert Einstein ve roket mühendisi Werner von Braun, matematik sınavlarından kalmışlardı.

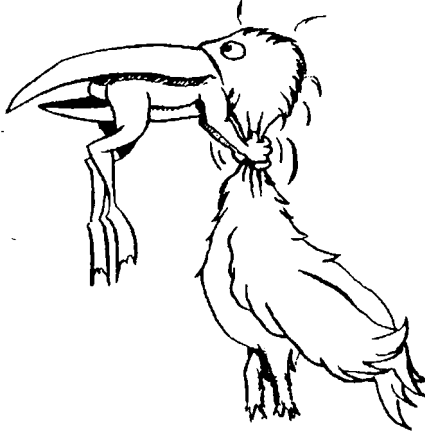
Albay Sanders'ın kendisini dolar milyoneri yapan Kentucky Fried Chicken'ı nasıl kurduğunu ve milyonlarca insanın yemek zevkini nasıl değiştirdiğini biliyor musunuz? “Başladığında, elinde bir kızarmış tavuk tarifi taşıyan bir emekliden başka bir şey değildi. Hepsi buydu. Ne bir organizasyon ne de başka bir şey. Yakından geçen otoyolun yönü değiştirildiği için kapatacağı küçük bir restoranı vardı. Bu yüzden, ilk Sosyal Güvenlik çekini aldığı anda, kendi tavuk tarifini satarak para kazanıp kazanamayacağını görmek istedi. Başlangıçtaki düşüncesi, restoran sahiplerine bu tarifi satmak ve kârlarından yüzde istemektir.

“Şimdi, bu bir işe başlamak için hiç de gerçekçi bir yaklaşım değil. Ve işyerini kapadığında hayat hiç de kolay görünmüyordu. Arabasına atladı ve ülkeyi dolaşmaya başladı; geceleri arabasında uyuyarak, kendisini destekleyecek birini arayarak. Fikrini değiştirirken kapıları çalmaya devam etti. Tam 1.009 kez geri çevrildi; ve sonra mucizevi bir şey oldu. Biri evet dedi. Albay artık işe dönmüştü.”

Bir “tarifiniz” var mı? Eski bir beyaz takım elbise içinde dolaşan yaşlı bir adamın karizmasına ve gücüne sahip misiniz? Albay Sanders bir servet sahibi oldu, çünkü vazgeçmedi. Bin kez

“hayır” cevabı almasına karşın her defasında birinin “evet” demesi umuduyla yeni bir kapıyı çalacak kadar kendine güveniyor ve inanıyordu.

Bu yüzden, şartlara bağlı olmaksızın, asla, asla ama asla vazgeçmeyin!



Geleceğe Odaklanın

Bu kitabın başlarında size sorduğum soruları hatırlıyor musunuz? Öldüğünüzde nasıl hatırlanacaksınız? İnsanlar cenazenizde neler diyecekler? Bu soruları sordum, çünkü bakış açınızı yeniden şekillendirirken sizi şok etmek istedim.

Kitap boyunca söylediğim gibi, hayat köklere odaklanmak ve meyveleri sonuç olarak görmektir. Yine de, bu kök prensipleri hayatınıza yerleştirmeye çalışırken, verdiğiniz her kararın gelecekteki sonuçlarını da aklınızdan çıkarmamak zorundasınız.

Bu prensiplerde yatan bilge özü yakalarsanız ve bir *yaşam ustası* haline gelerseniz, gerçekten başarıya ulaşırsınız. Hayatın her

alanında meyve elde edebilirsiniz ve kaderinizi izlersiniz. Bırakacağınız miras ailenizdeki insanların, dostlarınızın, komşularınızın, tanıdıklarınızın ve tanıdığınız ya da tanımadığınız binlerce (belki de milyonlarca) insanın hayatını etkileyecektir.

Doğrucu yaşamayı seçer ve hayatınızı doğrular üzerine kurarsanız, canlı, olumlu ve güçlü bir miras bırakırsınız. Ama bu prensiplerle birleşmeyi seçmezseniz, farklı tür bir miras bırakırsınız; belki onursuzluk ve utanç; ya da en kötüsü değersizlik, en iyi durumda da sıradanlık.

Bu kendi seçiminiz. Hayatınızın nereye gitmesini istiyorsunuz?

Ağzı olmayan bir tür pervane böceği vardır. Bu, yumurtalarının üzerinde yatan bir tür tırtıldır ve sonra sindirim sistemi olmayan bir pervane böceğine dönüşür; bu yüzden de hiçbir şey yiyemez ve saatler içinde açlıktan ölür. Bu pervane böceğinin tek yaşam amacı yumurta yapmak, üzerlerinde yatmak, hayatı kendisinden sonra gelecek türdeşlerine geçirmek ve ölmektir.

Sizin hayatınız da böyle mi? Sadece çocuk yapmak ve insan ırkını devam ettirmek için mi yaşıyorsunuz? Yoksa daha büyük bir amacınız mı var? Hayatınız gerçekten önemli ve bir fark yaratıyor mu? Bu dünyadaki günlerinizi azamileştirirken önemli ve hayati bir miras bırakıyor musunuz? Ben yapabileceğinize ve yapmanız *gerektiğine* inanıyorum.

Sonuç

Sizinle paylaştığım prensipler gelişigüzel prensipler değildir. Bir harita görevi görmek üzere hazırlanmışlardır; bir model, bir hayat görüşü, bir yaşam felsefesi. Ve bu prensipleri varlığınızın kumaşı üzerine dokursanız, hayat anlayışınızın kökleri olmalarına izin verirseniz, hayatın her alanında başarıyı tadacağınıza garanti veriyorum. Ve o zaman gerçekten istediğiniz önemli kişi olacaksınız.

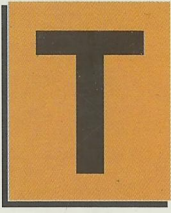
Unutmayın... asla vazgeçmek yok!

1941'deki karanlık günler sırasında Harrow Lisesi'nde yaptığı konuşmada Winston Churchill'in söylediklerini unutmayın:

Yaşadığımız bu zor dönemde herkes için kesin olan bir ders vardır: Asla vazgeçmeyin, asla vazgeçmeyin, asla, asla, asla, asla —büyük ya da küçük, önemli ya da önemsiz hiçbir şeyden— onur ve aklınızdan vazgeçmeyin. Asla güce yenilmeyin; düşmanın görünüşteki büyük gücüne asla teslim olmayın!

Eylem Adımları

1. Kitapta belirtilen 10 temel prensibi ezberleyin ve otuz gün boyunca günde dört kez tekrarlayın.
2. “Yola Devam Etmek” konusunda en çok zorlandığınız dört temel alan belirleyin. Bu hafta el atmak üzere bir tanesini seçin.



toplumun temel kurumlarının sağlıklı olması ailelerin sağlıklı olduğunu, ailelerin sağlıklı olması bireylerin sağlıklı olduğunu gösterir. Hükümetten aileye kadar bütün topluluklar, sonuçta liderlikten etkilenmektedir. Bu yüzden, liderlik kalitesi düştüğünde, sorunlar ortaya çıkar. Ahlaklı, değer yönelimli, inançlı, cesur, kararlı, hayat görüşlerini kanıtlanmış değerler üzerine oturtmuş insanlara ihtiyacımız var.

Büyük zenginlik insanları kayıtsızlığa götürdüğünde, büyük kültürler parçalanır. İnsanlar arkalarına yaslanıp şanslarının tadını çıkarırken, zenginlikle kutsanmış olmaları tembellik ve ahlaksızlık şeklinde ortaya çıkan bir lanete dönüşür. Bu, zaman içinde bütün ahlak değerlerini yıpratır ve sonunda kültür çöker.

—Dr. Ron Jenson

“Erdemli Yaşamın Gücü, yaşamın tüm alanlarında kazanmak isteyenlere esin veren özel bir yol gösteriyor. Bilgilendirici ve uygulamaya dönük olan bu çalışma, sağ duyu ve gerçekçi esinlerle yüklü. İyi bir kitap.”

—Zig Ziglar

DENİZYILDIZI ÖYKÜSÜ

Bir adam okyanus sahilinde yürüyüş yaparken, denize telaşla birşeyler atan birine rastlar. Biraz daha yaklaşınca bu kişinin, sahile vurmuş denizyıldızlarını denize attığını farkeder ve “Niçin bu denizyıldızlarını denize atıyorsunuz?” diye sorar. Topladıklarını hızla denize atmaya devam eden kişi, “Yaşamaları için” yanıtını verince, adama şaşkınlıkla “İyi ama burada binlerce denizyıldızı var. Hepsini atmanıza imkan yok. Sizin bunları denize atmanız neyi değiştirecek ki?” der. Yerden bir denizyıldızı daha alıp denize atan kişi, “Bak onun için çok şey değişti,” karşılığını verir.

BEYAZ YAYINLARI “Kıyıya Vurmuş Her şeyi” yaşatmaya çalışır.

BEYAZ YAYINLARI

Tel : 0 (212) 522 38 68 - 69

Faks : 0 (212) 522 38 70

Web : www.beyazyayinlari.com

ISBN 975-599-036-4



9 789755 990361