KESKİN KENAR

Başarılı Yaşamın Sırrı

Jeff Olson

Çevirmen:
Seda Çıngay

ARITAN YAYINEVİ

KESKİN KENAR

Jeff Olson

Orijinal Adı:
The Slight Edge

© By Jeff Olson 2005

Türkçe Hakları © Arıtan Yayınevi 2009
Akçalı Ajans aracılığı ile Arıtan Yayınevi'ne verilmiştir.

Yayınevi'nin izni olmadan, kısmen veya tamamen hiçbir yolla kopya edilemez, çoğaltılamaz ve dağıtılamaz.

Yayın Koordinatörü: Aydın Arıtan
Teknik Editör: Selma Türhan
Kapak Tasarımı: Taci Tatlıağız
Ofset Hazırlık: Aydın Ata
Düzelti: Erkan Ünlücan

Kapak Tasarımı, Dizgi ve Ofset Hazırlık: Arıtan Yayınevi
Baskı: Eko Matbaası, Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi
No: 2NF8 Topkapı-İstanbul Tel: (0212) 612 36 58
1. Baskı: Ocak 2009 İstanbul
ISBN: 978-975-6060-67-4

ARITAN YAYINEVİ

Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi
A Blok Kat: 6 No: 4NA6 Topkapı-İstanbul
Tel: (0212) 576 87 41 Fax: (0212) 576 87 06
www.aritanyayinevi.com - aritan@aritanyayinevi.com

İÇİNDEKİLER

Teşekkür 5

Giriş 7

Üç Hikâye 17

BÖLÜM BİR: Keskin Kenar

1. Kısım: Keskin Kenar 31

2. Kısım: Basit Şeylerin Sırrı 43

3. Kısım: Zamanın Sırrı 57

4. Kısım: Kuruşların Sırrı 73

5. Kısım: Kuantum Sıçrayışı Efsanesi 83

6. Kısım: İki Ayrı Patika 95

BÖLÜM İKİ: Hayatınızın Ustası Olmak

7. Kısım: Keskin Kenarın Ustası Olmak 119

8. Kısım: Keskin Kenarın Yüzleri 137

9. Kısım: Kendinizin Ustası Olmak 155

10. Kısım: Hayallerinizi Gerçekleştirmek 183

11. Kısım: Keskin Kenarda Yaşamak 201

12. Kısım: Şahane Hayat 221

Hayat Değiştiren Kaynaklar 231

Teşekkür

Bana daima inanan anneme, onsekiz yıllık eşim ve ömür boyu can yoldaşım, her zaman yanımda olan Renée'ye ve biricik kızımız, en gurur duyduğumuz başarımız Amber'e teşekkürlerimi sunuyorum. Üçü de benim kişisel ince çizgim oldular.

Bana öğrettikleriyle üzerimde benzersiz bir iz bırakan Jim Rohn'a teşekkür ediyorum. Bu kitaptaki kelimelerin çoğunda onun bilgeliği var.

Bu kitabı birlikte kaleme aldığımız John David Mann'a, sanatını, tutkusunu, edebî sihrini ve neşesini bu projeye getirdiği, kitabımızın ışıldamasını sağladığı için teşekkürler. John Milton Fogg'a desteği için, öngörüleri için ve çarkların dönmesini sağladığı için, Stuart Johnson'a da yıllardır peşinde koştuğum bir hayal olan bu kitabı sonunda gerçeğe dönüştürmeme yardım ettiği için minnettarım.

Ayrıca, içlerinde sadece ince bir çizginin diğer tarafında, bir aslan yattığının farkında olan herkese de teşekkürler.

Giriş

Ayakkabı Boyacısı Kadın

Phoenix Havaalanı'na vardığımda, saat sabahın altı buçuğuydu. Uçağımın kalkmasına daha zaman olduğundan, ayakkabılarımı boyatacak bir yer aramaya koyuldum. Sabahın o saatinde havaalanı tenhaydı, ben de etrafta dolaşmaya başladım.

Biraz sonra bir ayakkabı boyama tezgâhı bulmuştum. Tezgâh açıktı, kırklı yaşlarının ortalarındaki bir kadın, müşteri sandalyelerinden birisine oturmuş, karton kapaklı bir kitaba dalmıştı. Üzerinde siyah pantolon, beyaz bir gömlek ve siyah bir önlük vardı. Aklı başında birisine benziyordu.

Tezgâha yaklaştım.

Kadın beni sıcak bir biçimde karşıladı, canayakın ve neşeliydi. "Daha güneş bile doğmadan bu ruh halinde olmak pek de kolay olmasa gerek" diye düşündüm. Ayağa kalktı, kitabını bir tarafa bırakmadan önce kaldığı sayfanın köşesini dikkatle kıvırdı, sonra araç gerecini alarak kibarca beni sandalyeye oturttu.

Tezgâhı, hademelerin ve bakım teknisyenlerinin durma-

dan girip-çıktığı bir servis kapısının yanındaydı. En geç saat yedide işte olmaları gerektiğini tahmin ettim. Adamlar tezgâhın yanından geçerlerken, her birisi durup kadınla selâmlaşıyor, bir iki lâf ediyordu. Kadın hepsinin adını biliyor, adamlar da ona ismiyle hitap ediyorlardı. Herkesin arkadaş olduğu açıkça anlaşılıyordu.

Ayakkabılarımı boyamaya başladı, bir yandan da sohbet etmeye koyulduk.

Kızından bahsetti, amigo kızlar arasındaki bir yarışmada birinci olmuştu. Onunla nasıl da gurur duyuyordu, görmeliydiniz. Kızı, Dallas'taki bir amigo kız kampına katılmayı umuyordu. "Doğrusunu söylemek gerekirse" dedi sesini biraz alçaltarak, "üniformasını ve uçak biletini almak için gereken parayı nasıl bulacağımı hiç bilmiyorum, nerede kaldı ki kampın ücretini ödeyebileyim."

Bu kadınla birlikte oturduğum bir kaç dakika içinde, hayatına ilişkin pek çok şey öğrendim, onu tanıdım. Ailesini çok seviyordu, aslına bakılacak olursa, genel olarak bütün insanları seviyordu. Herkesle kolaylıkla arkadaş olabiliyordu, doğuştan iletişimciydi. Yaptığı işten zevk aldığı da belliydi.

Neyse ki işini seviyor diye düşündüm, çünkü beş yıldan uzun bir süredir aynı yerde ayakkabı parlatıyordu.

Beş yıl önce başka bir yol seçmiş olsaydı, ş mdi bu kadının hayatının nasıl olacağını düşünmekten kendimi alamadım. Düzgün konuşuyor, kendine güveniyordu, dost canlısı ve nazikti.

Başka kıyafetler giyse, saçına biraz özen gösterilse, rahatlıkla bir işkadını sanılabilirdi.

Okumakta olduğu kitaba baktım. Çok satan romanlardan birisiydi, vakit geçirmek ve başka birisinin hayalî aşk dünyasının içine gömülerek iş hayatının sıkıntılarını unutmak için okunan türden bir şey. Köşede, hepsinin köşeleri kıvrık olarak küçük bir yığın halinde duran benzer kitaplar vardı.

İki müşterinin arasındaki on-onbeş dakikayı bu hemen unutulacak romanlarla geçirmek yerine, son beş yıl boyunca gerçekten hayat değiştiren kitaplar okuyarak değerlendirmiş olsaydı ne olurdu? O küçük kitap yığınında Napoleon Hill'in "Zengin Düşün, Zengin Ol", Stephen Cove'in "Etkin İnsanların 7 Alışkanlığı" ya da David Bach'ın "Akıllı Kadınlar Zengin Olurlar" kitapları bulunsaydı? Boyacı bugün nerede olurdu?

Kadın çok çalışkandı. İnsanlarla iyi ilişkiler kuruyordu. Okuma-yazma biliyordu ve belli ki okumaktan keyif alıyordu. Üstün bir iletişim yeteneği vardı. Çocuklarına üniforma ve Dallas'a uçak bileti alacak kadar parası olan insanların verdiği bahşişlerle hayatını sürdürmeye çalışmaktan çok daha fazlasını başaracak yeteneğe, kişilik özelliklerine ve yaşam becerilerine sahipti.

Ama hayatını başka insanların hayallerini gerçekleştirerek geçiriyordu, kendininkileri değil.

Geliriniz, aşağı yukarı en yakın beş arkadaşınızın ortalama geliri kadar olur diye düşündüm. Ya kadın kendi gelirinden çok daha yüksek gelirlere sahip insanlarla vakit geçirseydi? Ya sadece havaalanındaki iş arkadaşlarıyla takılmak yerine, kendisine başka bir çevre yaratsaydı? Ya güçlü, başarılı insanlarla, akıl hocalarıyla, her yeri sarsıp sallayanlarla, liderlerle birlikte olsaydı? Bunu kolaylıkla yapabilirdi. Harika sohbet etme

becerisi var. Bunları yapsaydı, bugün nerede olurdu?

Düşük kazançlar ya da basit meslekler hakkında yargılama yapıyor değilim. Çok mutlu zenginler olduğu gibi, en alçakgönüllü işlerde çalışıp son derece zengin ilişkiler kuran, hayatlarını neşe ve mutluluk içinde sürdüren insanlar da var. Çok satan kitapları da eleştirmiyorum. Ama bu kadının iki yakasını bir araya getirmek için çok uğraştığı belliydi. Orada oturmuş sohbet ederken, onun hayattan daha fazla şey istediğine bahse girebilirdim.

Kızına o üniformayı almak ve onu Dallas'a gönderebilmek istiyordu, ama sürdürdüğü hayatla bunların bedelini karşılaması imkânsızdı. Zihninin çok meşgul olduğu da anlaşılıyordu, baksanıza, beş dakika içinde tanımadığı bir adama bütün endişelerini anlatıvermişti.

Daha fazlasını istiyordu, orası açıktı. Peki neden elde edemiyordu?

Çalışkan, hevesli ve akıllı. Okuyor. Dinliyor. Keskin zekâlı. Bir yıl önce başka bir yola sapmış olsaydı bugün nerede olurdu? Ya beş yıl önce? Benim ayakkabılarımı parlatıyor olmayacağı kesindi. Belki de bir ayakkabı boyama tezgâhı zincirini yönetiyor olurdu. Kızını Dallas'a gönderme konusunda bir sıkıntı çeker miydi? Büyük ihtimalle bütün takımın masraflarını o karşılar, hatta kendisi de onlarla giderdi.

Bu harika kadın ayakkabılarımı boyarken, ben de onu zihnimde Teksas'a giden bir uçağa bindirmiştim. Etrafında kıkırdayan, heyecan ve neşe dolu kızlarla, bir sürü yönden çok başarılı olmuş, hem kendi hayatında, hem de başkalarınınkinde büyük değişiklikler yaratmış olarak. Keşke... keşke ne? Eksik

olan neydi?

İçim, hayal kırıklığı ve üzüntü karışımı duygularla doldu. Bir an ağlayacağımı sandım ve bu kadının beni niye bu kadar etkilediğini merak ettim. Aynı hikâyeyle daha önce yüzlerce defa karşılaştın. Niye etkileniyorsun ki?

Sebeplerden birisi, kadının bana daha önce tanıdığım birisini hatırlatmasıydı. Tıpkı ayakkabı boyacısı kadın gibi harika bir insan olan, ama hayatta başarılı olamamış birisini.

Plajdaki Serseri

Ben New Mexico'da, Albuquerque'de doğup büyüdüm. Babamı on yaşımdayken kaybettim. Tabutunu sardıkları bayrağı bana teslim edişlerini hatırlıyorum. Annem işleri yolunda götürdü, harika, sevgi dolu bir anneydi. Ama yine de büyümek zorlu bir deneyimdi, Hispanik bir muhitte, babasız, sarı kafalı, hiç bir yere uyum sağlayamayan bir çocuktum ve bütün bunlarla nasıl baş edeceğimi bilemiyordum, ben de enerjimi kötü davranmaya yönelttim. Herkesi ve her şeyi sorumlu tutuyordum.

Üçüncü sınıftayken, öğretmenlerim zekâ seviyemin düşük olduğunu bildirdiler. Sürekli olarak yaramazlık yaptığım ve daima sorun yarattığım için kötü bir şöhret edinmiştim. Annem yıllarını didinerek geçirirken, ben de okulda mücadele ediyordum. Ondokuz yaşıma geldiğimde beni tanıyanlar önümde hiç de parlak bir gelecek olmadığı konusunda fikir birliğine varmışlardı.

Nasıl olduysa New Mexico Üniversitesi'ne kapağı attım. Orada daha önceki akademik kariyerime devam ederek, C

olan ortalamamı D'ye getirmeyi başardım. Yine de bir şey öğrenmiştim; bahar tatilinde bütün öğrenciler bir haftalığına Daytona Plajı'na gidiyorlardı. Onlardan daha iyisini yapabileceğime karar verdim, okulu bırakıp oraya taşındım.

Daytona'da ilk mesleğimi edindim. Plaj serserisi olmuştum. Ağırlık kaldırıyor ve kızların peşinden koşuyordum. Kıvır kıvır saçlarım omuzlarıma iniyordu, bana meşhur güreşçi George Wayne'in lâkabından yola çıkarak Güzel George demeye başlamışlardı.

Orlando Şehir Kulübü'nde, golf sahasındaki çimleri biçmek için işe alındım. Bir gün, yakıcı Florida güneşinin altında işimi yaparken, biçtiğim çimlerin üzerinde golf oynayan zengin kulüp üyelerini seyretmek için durakladım. Onların mırıl mırıl sesler çıkartan havalı golf arabalarıyla, şık golf giysileri içinde, pahalı golf sopalarını taşıyarak sağa sola gitmelerine bakarken, içimde bir sorunun alev alev kaynadığını hissettim.

Neden onlar orada arabaya binerlerken ben burada çim biçiyorum?

Anlamıyorum. Neden onlar oynuyor, bense çalışıyorum? Nasıl oluyor da onlar pahalı arabalar kullanır, güzel giysiler giyer ve harika vakit geçirirlerken, ben kan-ter içinde, paçaları kesilmiş pantolonumla çalışıyor, daha park yerinden çıkmadan su kaynatan 1964 model bir Dodge kullanıyorum? Anlamıyorum. Ben de bu insanlar kadar iyiyim. Nasıl oluyor da onların hayatları benimkinden on kat daha iyi? Yoksa onlar da mı benden on kat daha iyiler? On kat daha mı zekiler? On kat daha fazla mı çalışıyorlar? Ya da ...?

Ah keşke ...

"Çok iyi oldu efendim, çok iyi oldu."

Ayakkabı boyacısı kadın bana gülümsüyordu. Sabah düşünceleri içinde kaybolmuş bir müşteri daha. Başarıyla bitirilmiş bir iş daha. Aşağıya baktım. Ayakkabılarımın üzerinde yansımamı görebiliyordum.

Gerçekten de iyi olmuş. Çok şık görünüyorum. Teşekkürler. Çok teşekkür ederim.

Ücretini ödedim, ona büyüklük taslıyormuşum gibi görünmeden (umarım) verebileceğim kadar yüksek bir bahşiş verdim. Pırıl pırıl pabuçlar ve ağır bir yürekle oradan ayrıldım.

Yıllarımı almıştı, ama plaj serseriliği kariyerimden kurtulmanın bir yolunu bulacak kadar talihliydim. Başka insanların boş zamanlarının keyiflerini sürdürdüğü yerlerin çimlerini biçmiyordum artık. İyi bir yaşama giden yolu bulmuştum.

Kadın haklıydı. Benim için gerçekten de çok iyi olmuştu efendim, çok iyi olmuştu.

Ama plaj serserisi başarılı olurken, ayakkabı boyacısı kadın neden olamıyordu?

Ayakkabılarım parlatıldığı sırada, havaalanı da kalabalıklaşmıştı. Biniş kapısına doğru ilerlerken, gitgide uzayan yolcu kuyruklarının arasından geçiyordum. Yanımdan geçen bütün yüzlere dikkat ettim. Hemen hemen hiç kimse gülümsemiyordu. Havaalanı arkadaşlarımın çoğu, başlarını öne eğmiş, hızlı hızlı yürüyorlardı. Yüzlerde sıkkın ifadeler vardı. Boş ifadeler. Veranda ışığı yanıyor, köpek de havlıyor, ama evde kimse yok.

Herkes çok yorgun görünüyordu. Başarısız olmak insanı tüketir.

Öfkeli sözcükler duydum.

Bir fincan kahve almak için durduğumda, genç bir çiftin tartışmasına kulak misafiri oldum. İri yarı bir adam, oğlunu öyle bir azarladı ki, çocuğun gözleri yaşlarla doldu. Şişman bir kadın, verilen hizmet, fiyatlar ve yiyeceklerden şikâyet etti, sonra hizmet konusuna geri göndü. Sırada bekleyenler başlarını sallayarak onayladılar, bir kaç kişi kadına katılarak olumsuzluk korosunda seslerini yükselttiler.

Neden herkesin morali bu kadar bozuk? Bu insanların hayatlarını değiştirmeleri için bilmeleri gereken her şey zaten hazır. Fevkalâde başarılı ve tatminkâr bir yolculuğa çıkmaları için ihtiyaç duyabilecekleri her şey, kitaplar, kasetler, filmler, çalışma atölyeleri biçiminde onlara sunuluyor. Yardım etmek isteyen insanlar var, zengin, başarılı insanlardan danışmanlık alabilirler, onların öğrencisi olabilir, onlarla birlikte hareket edebilirler.

Bu insanların kim oldukları ve kim olabilecekleri arasındaki farkın, bu konuda edinilebilecek bilginin olmamasından kaynaklanmadığını biliyordum. Bütün bilgiler, el altında.

Ama bilinmesi gereken her şey ulaşılabilecek bir yerdeyken ve bu insanlar da başarılı olmayı gerçekten isterlerken, neden bir şey yapmıyorlar?

Sabah saati; aceleci, birbirlerini azarlayan, bağırıp çağıran mutsuz insanları, yüzlerinde hiç bir kıvılcım, adımlarında hiç bir canlılık olmadan sıralar halinde dizerken, onların hepsine hitap edebilmeyi, sessiz nutkumun hepsinin hayatlarına dokunmasını istedim.

Sorun, diye haykırdım kafamın içinde, bilgiyi işlemden ge-

çirecek bir yolunuzun olmaması. Bütün o harika öngörüleri benimseyip hayatınıza uygulayabileceğiniz bir çerçeve yok.

Ah, keşke Keskin Kenar nedir bilseydiniz, onun farkında olsaydınız. Hayatınıza nasıl bir etkisi olduğunu ve onun lehinize çalışmasını sağlamanın ne kadar kolay olacağını anlasaydınız.

Doğru seçimleri yapıyor olsaydınız, hayatınızı sonsuza kadar değiştirecek olan basit, küçük kuralları uygulasaydınız... Bundan beş yıl sonra nerelerde olurdunuz?

Keskin Kenar'ı tanımayı bir öğrenseniz...

Keşke...

Ama bütün bunlar kafamın içinde kaldı. Tek bir kişi bile söylediklerimi duymadı. Ben hariç hiç kimse.

O gün, uçakta bu kitabı yazmaya başladım.

Keskin Kenar, sadece bilgiler aktaran bir kitap değil. Başarılı olmak için devrim niteliğinde yeni yöntemlerden bahseden bir kişisel gelişim kitabı da değil. Sizin buna ihtiyacınız yok. Kimsenin buna ihtiyacı yok. Bütün "yeni ve harika" bilgiler, zaten elinizin altında. Yıllardan beri.

Bu kitap, bu bilgileri kullanmanıza yardımcı olmak için yazıldı.

Bu kitap, istediğiniz bütün bilgilere, stratejilere ulaşarak, hayatınızı istediğiniz yöne sokmanıza, hedeflerinize ulaşmak için bu bilgileri kullanmanıza yardımcı olacak. Bu kitap, o tatlı ama üzgün ayakkabı boyacısı kadının elinde olmasını istediğim şey.

Daha sonra, o havaalanına yeniden gittim. Hatta aslına bakarsanız, oraya pek çok defa gittim. Ayakkabı boyacısını ara-

dıysam da, kadın artık orada yoktu. Nerede olduğunu ya da hayatının nasıl ilerlediğini bilmiyorum. Bildiğim tek şey, onun yalnız olmadığı. Gittiğim her yerde, gözümün iliştiği her yerde, hayatları istedikleri gibi gitmeyen, arzuladıkları şeylere ulaşamayan, onların yanına bile yaklaşamayan milyonlarca insan var.

Oysa bunu başarabilirler.

Bu yüzden bu kitabı, o ayakkabı boyacısına adıyorum, ona, kızına, kızının amigo kızlar takımına... Ve ayrıca, bu dünyada daha fazlasını isteyen herkese.

Bu kitap sizin için.

Üç Hikâye

Su Sümbülü

Su sümbülü, küçük, narin görünümlü bir bitkidir. Süs bitkisi olarak çok beğenilir. Altı taçyapraklı çiçekleri, tatlı bir morumsu maviden eflâtun ve pembeye kadar uzanan bir renk yelpazesine yayılmıştır. Dünyanın her tarafındaki ılıman iklimlerde, göllerin üzerinde su sümbüllerine rastlayabilirsiniz.

Su sümbülü aynı zamanda yeryüzündeki en hızlı üreyen bitkilerden bir tanesidir, üreme hızı botanikçileri ve çevre bilimcilerini şaşkınlığa düşürür. Tek bir bitki 5000'e varan sayıda tohum verebilir, ama su sümbülünün yeni bir bölgeyi hâkimiyeti altına almak için yeğlediği yöntem, kısa kökler uzatıp onlara keşif kolu görevi yükleyerek "çocuk bitkiler" ortaya çıkarmak, yani kendi kendini ikiye bölerek yayılmaktır.

Bir gölün yüzeyi sakinse, suda fazla çalkantı yoksa, su sümbülü otuz gün içerisinde bütün göle yayılabilir.

İlk gün, bitkiyi fark etmezsiniz bile. Aslına bakarsanız, ilk bir kaç hafta su sümbülünü bulabilmek için bayağı uğraşmanız gerekir. 15. günde, belki gölün bir kaç santimetrekarelik bir alanını kaplamış olur. Uçsuz-bucaksız yeşillikte, belli-belirsiz bir renk noktası.

20. günde (bir ayın üçte ikilik kısmı geçmişken), aşağı yuka-

rı küçük bir halı büyüklüğünde bir çiçek topluluğunun gölde gezindiğini fark edebilirsiniz. Hatta bu çiçekten halıyı, bir piknik sırasında gölde unutulmuş olan küçük bir şişme botla karıştırmanız da son derece normaldir.

29. günde, gölün yüzeyinin ancak yarısı görülebilir halde olur. 30. günde ise, bütün göl, su sümbüllerinden oluşan bir battaniye ile örtülmüştür.

Hiç su görülmez.

İki Kurbağa

Bir gece, iki kurbağa, bataklıklarının güvenliğini terk ederek, biraz keşifte bulunmak üzere yakındaki bir çiftliğe gittiler ve kısa sürede kendilerini mandırada buldular. Etrafta hoplayıp-sıçrarlarken (ne de olsa kurbağa onlar), yarıya kadar dolu bir süt kovasının içine atlayıverdiler.

İlk başta, ikisi de keyiften bayılacaklardı neredeyse. Hayatlarında hiç bu kadar lezzetli bir şey tatmamışlardı. İçtiler de içtiler. Bir süre sonra, bir sürü kurbağa geğirmesini takip eden bir sürü kıkırdamanın ardından, ikisi de tıka basa doymuşlardı, uykuları da gelmeye başlamıştı. Birisi: "Yola düşüp bataklığımıza dönelim, bir güzel kestiririz" derken geğirdi.

Ama bir sorun vardı. Kovaya kolayca girmişlerdi de, nasıl çıkacaklardı? İç yüzey tırmanılmayacak kadar kaygandı, kuvvet alıp sıçramak için ayaklarını dayayabilecekleri hiç bir yer de yoktu.

Korkunç gerçeği bir anda anladılar. Orada kısılıp kalmışlardı.

Dehşete kapılmış bir biçimde debelenmeye başladılar. Küçük kurbağa bacaklarını kovanın kaygan kenarında tutunacak bir yer bulabilmek için çırpıyorlardı.

Sonunda, ikinci kurbağa: "Hiç faydası yok!" diye bağırdı. "Mahvolduk kardeşim. Kalmış olan bir parçacık gururumuza sahip çıkalım ve burada kurbağalar gibi ölelim, gözlerimiz anavatanımıza dönük olarak!"

İlk kurbağa, arkadaşını gayrete getirmek için haykırdı: "Hayır! Asla vazgeçmemeliyiz. İribaşken, hangimiz günün birinde sudan çıkıp kenarda zıplayabileceğimizi hayal edebiliyorduk? Yüz ve bir mucize olması için dua et!"

İkinci kurbağa, arkadaşına üzgün üzgün bakarak: "Bir kurbağanın hayatında mucize yoktur kardeşim. Hoşça kal" dedi ve yüzünü bataklıktan tarafa çevirerek içini çekip sütün içinde yavaşça gözden kayboldu.

Ama ilk kurbağa vazgeçmeyi kabul edecek değildi.

Yüzmeye devam etti. Yüzdü, yüzdü, gülünç, amaçsız, faydasız ve bir sonuç üretmeyen daireler çizerek, bir mucize olmasını bekleyerek yüzdü. Damarlarında dolaşan adrenalinden güç alarak, deli gibi çırptı ayaklarını. Yine de ölen arkadaşının son sözleri aklından çıkmıyordu, zayıf düşmeye başlayan kaslarındaki yorgunluktan bile daha şiddetliydi bu düşüncelerin zorlaması. Kurbağa ümitsizce: "Kardeşim haklı mıydı?" diye düşündü. "Aptallık mı ediyorum? Bir kurbağanın hayatında mucizelere yer yok mudur gerçekten de?"

Sonunda, artık yüzmeye hali kalmadı. Korkunç bir ızdırap çığlığıyla bacaklarını çırpmayı bıraktı ve kendini koyverdi, artık kaderini bir kurbağa gibi karşılayacaktı.

Fakat sonra tuhaf bir şey oldu. Daha doğrusu, hiçbir şey olmadı. Kurbağa dibe batmadı, tam aksine, olduğu yerde kaldı. Korka korka bir bacağını uzatınca, katı bir yüzeye dokunduğunu hissetti.

Derin bir göğüs geçirdi, hem üzgündü hem de şükran duyuyordu. Boğulmuş olan kardeşine sessizce veda ettikten sonra, çalkalamayı bitirmiş olduğu tereyağ kütlesinin üzerine tırmandı...

Ve kovadan dışarı sıçrayıp bataklığın yolunu tuttu. Yalnız ama hayatta olarak.

Seçim

Ömrünün son günlerini yaşamakta olan varlıklı bir adam, ikiz oğullarını yatağının başucuna çağırdı. Ölmeden önce, onlara kendisinin yıllardan beri tadını çıkarmakta olduğu hayatın zenginliklerinin keyfini sürme fırsatını vermek istiyordu.

"Yapabilseydim, ikinize de dünyaları verirdim" dedi oğullarına. "Ama buna imkân yok, çünkü ben bile dünyanın tamamına ve üzerindeki her şeye sahip değilim. Sahip olacak kadar talihli olduğum üç hazinem var, ölmeden önce son arzum da sizin bu üç hazineyi almanız."

"İlk hediye, verilmesi çok kolay olan bir şey, hiçbir zaman da tükenmiyor. İkinize de doğduğunuzdan beri bundan bol bol veriyorum. İkinizin de bu hediyeye fazlasıyla sahip olduğunuzu bilerek, huzur içinde ölebilirim."

"İkinci hediye, verilmesi kolay ama elde bulundurması her zaman kolay olmayan bir şey. Bazıları için tükenmezken, bazıları içinse sürekli bitebiliyor. Bu hediyeyi şimdi size veriyo-

rum, onu elinizde tutup tutamamak size kalmış."

"Üçüncü hediye, verilmesi olanaksız bir şey. Onu ancak kazanarak elde edebilirsiniz. İkinize de onu hayatınız boyunca gösterdim, ama kazanıp kazanmadığınızı söyleyemem. Bunu size veremiyorum, ama ölmeden önce son bir kez görmenizi sağlayabilirim."

Çocuklar, babaları ölümden bahsedince gözyaşı döktüler, ama yaşlı adam gülümseyerek onları susturdu.

"Üzüntünüzü anlıyorum, ama üzüntünün içinde bile mutlu olabilirsiniz, çünkü bu üzüntü, bol bol almış olduğunuz ilk hediyenin bir göstergesi. İlk hediyenin ne olduğunu anlayabildiniz mi?"

İki genç, gözyaşlarını silerek derin düşüncelere daldılar. "Verilmesi kolay ve hiçbir zaman tükenmiyor..."

Çocuklardan biri, âniden ellerini çırparak: "Sevgi!" dedi. "İlk hediye sevgi!" Babası gülümsedi. Delikanlı haklıydı. "Peki ya ikinci hediye?" diye sordu adam oğullarına.

Çocuklar yeniden düşüncelere daldılar. "Verilmesi kolay, ama elde tutulması her zaman kolay değil..."

İkinci delikanlı, başını kaldırdı: "Para mı? İkinci hediye para mı?" gerçekten de öyleydi. "Bazıları için tükenmezken, bazıları içinse sürekli bitebiliyor."

"Peki ya üçüncüsü?"

Verilmesi imkânsız, sadece kazanarak elde edilebilir...

Bu defa, iki delikanlı da düşünceli düşünceli kalakaldılar. Cevabı ikisi de bulamamıştı.

Babaları yeniden gülümsedi, biraz üzüntülü bir gülümsemeydi bu. Yatağının başucundaki küçük masada duran vernikli, güzel bir kutuyu alıp kucağına yerleştirerek kapağını açtı, içine baktı.

"İkinize de bir seçim hakkı vereceğim."

Oğullarına yaklaşmaları için eliyle işaret etti.

"Bundan bir ay sonra, ikiniz de 21 yaşında olacaksınız. Ben artık yanınızda olamayacağım, ömrümü tamamladım. Bu günden otuzbir gün sonra, 21 yaşınızı doldurduğunuz gün, sahip olduğum her şeyin; hazinemin ve topraklarımın, burada yaşayan ve yıllardır bana büyük bir sadaketle hizmet eden iyi insanlara verilmesi için, en güvendiğim danışmanıma bir talimat verdim. Son yirmibir yıldır birlikte yaşadığımız bu ev, bir vakfa devredilecek. Ben öbür dünyadaki hayatıma başlarken, siz-ler de bu dünyadaki yerinizi edinmek üzere yola çıkacaksınız."

"Bu yolculuğa sizi bomboş ellerle gönderemem. Size son hediyem, yola çıkacağınız gün verilecek. Maceralarınızı yaşayabilmeniz için birer cüzdan."

"Cüzdanlarınızın içine neler konulacağı ise, sizin seçiminize kalmış."

Yaşlı adam, iki elini içine sokarak kutudan bir şeyler aldı, sonra onları oğullarına uzattı. Bir elinde, yepyeni 1.000 dolarlık banknotlardan bir deste vardı. Birmilyon dolar. Nakit. Diğer elindeyse, parlak bakır bir peni vardı.

"Birmilyon dolar nakit parayı seçecek olursanız, para yola çıkacağınız güne kadar hazine müdürümün yönetiminde tutu-

lacak. Peniyi seçecek olursanız, ister yanınıza alırsınız, ister hazine müdürüne bırakırsınız. Peniyi seçerseniz, hazine müdürüme verdiğim talimata göre, cüzdandaki paranın miktarı, her gün iki katına çıkarılacak."

Yaşlı adam, ilk kutunun aynısı olan vernikli bir kutu daha çıkardı ortaya, o kutuda da 1.000.000 dolar ve bir peni vardı.

"İşte size 1.000.000 dolar ve bir peni. İkinizin önündeki seçenekler aynı. Seçmediğiniz hediyeyi, vakfın hazinesine katacağım. Şimdi gidin ve düşünün. Yarın sabah gelip bana seçiminizi bildirin."

Delikanlılardan birisi, bütün gece uyuyamadı. "Ne yapmalıyım? Hangisini seçmeliyim? Buradan öğrenmem gereken ders nedir?" diye düşünüp durdu. Diğer delikanlı da uyumamıştı, ama onun kendisine sorduğu sorular farklıydı. Babası daha cümlesini bitirmeden kararını vermişti o. Şimdi de yattığı yerde, önündeki 31 günde yapması gerekenleri planlıyordu.

Sabah olduğunda, ikinci delikanlı hemen yataktan fırladı. Babasından birmilyon doları aldıktan sonra, dikkatle düşünmüş olduğu planını gerçekleştirmesine yardımcı olmaları için, keskin zekâlı bir danışmanla bir müdür tuttu. Üçü birlikte lüks bir otele yerleştiler ve bir hafta boyunca durmadan çeşitli insanlarla görüştüler. Bir haftanın sonunda, ülkedeki en iyi finansal danışmanlardan oluşan bir ekip kurmuşlardı.

Delikanlının yeni para ekibi, ikinci haftayı yoğun beyin fırtınası toplantılarıyla geçirdi. Bütün olasılıkları gözden geçirerek en parlak, en düşük maliyetli ve en yüksek getirili yatırımları araştırdılar, uzun vadeli ve kısa vadeli seçenekleri değer-

lendirerek, yaşlı adamın oğlunun birmilyon dolarını gerçek bir servet haline dönüştürme çabalarına giriştiler.

Üçüncü hafta geldiğinde, en uygun planlar seçilmiş, didik didik incelenmiş, araştırılmış, her yönden ele alınmış, test edilmiş ve bilgisayara yüklenmişti. Çalışmalarını tamamlayan danışmanlar, gümbür gümbür harekete geçmeye hazırdılar. Kendilerini ticaret dünyasının savaş alanına attılar. Delikanlı birkaç gün onları yakından takip ettiyse de, kısa sürede emin ellerde olduğuna ikna oldu, kendisinin bir şeye karışmasına gerek yoktu. O da kardeşine bir ziyarette bulunmaya karar verdi. İki kardeş, uzun ve uykusuz karar gecesinin sabahında birlikte kahvaltı etmişler, sonra da bir daha görüşmemişlerdi.

Eve geldiğinde, kardeşinin son birkaç haftada yaptıklarını öğrenerek çok şaşırdı.

İki kardeşin birlikte yaptığı kahvaltıdan sonra, diğer delikanlı da babasının yanına gitmişti. Nedenini açıklamadan, ikinci seçenekte karar kıldığını söylemişti babasına. Peniyi almış, cüzdanı hazine müdürüne emanet ettikten sonra, odasına gidip en sevdiği kitaplardan birisini okumaya koyulmuştu.

İkinci gün hazine müdürünün yanına tekrar gitmiş, cüzdanın içine baktığında, peninin yanında parlak bir peni daha durduğunu görmüştü. Üçüncü gün, penilerin sayısı dörde çıkmıştı, dördüncü gün sekize, beşinci gün onaltıya, böyle sürüp gidiyordu.

Bir haftanın sonunda, kardeşinin birinci sınıf finansal ekibi otelde ilk toplantılarını yaparken, o da 64 sentlik bir toplama ulaşmıştı. İkinci haftanın sonunda, yani ayın yarısı geçtiğinde, peni yığını neredeyse doksan doları bulmuştu. Tam olarak

söylemek gerekirse, 81.92 doları vardı.

Kardeşinin finansal danışmanlarının iş dünyasına atılıp bir milyon doları milyarlara çevirmek için harekete geçtikleri gün, onun cüzdanındaki para henüz yüz doları bile bulmamıştı. Kardeşinin iki haftadır kaldığı otelde, iki kişilik bir akşam yemeği bile yiyemezdi yani.

Üçüncü haftanın da birkaç günü geçmişken, iki kardeş bir araya geldiklerinde, cüzdanın içindekiler biraz daha artmıştı. Artık 655 doları ("ve 36 sent" diye belirtti gururla) vardı. Bu kadar para, bir haftadan fazla yeterdi ona.

Kardeşi onun anlattıklarını dinledikten sonra: "Vah zavallı kardeşim!" diye bağırdı. "Peniyi seçmiş olduğuna inanamıyorum. Henüz her şey bitmedi, babamın yanına git, belki sana da birmilyon doları vermesi için ikna edebilirsin onu. Ya da hiç olmazsa yarım milyon dolar... Birkaç sefil dolarla sürünmekten iyidir. Babam kabul etmezse, ben yardım ederim sana. Elinde bir hafta ancak yetecek kadar bir parayla dünyanın karşısına çıkmana dayanamam!"

Ama ikinci delikanlı kararlıydı, kardeşinin söylediklerini kabul etmedi.

O haftanın sonunda, zengin adam oğullarını yeniden yanına çağırdı, onlarla birkaç saat geçirdi. Birlikte anılarından bahsettiler. İki delikanlı da babalarının yanından hoşnutlukla ayrıldı, gerçi birisi ötekinin finansal durumu hakkında gizli gizli endişeleniyordu.

O gece, yaşlı adam uykudayken huzur içinde öldü.

Dördüncü haftanın sonuna doğru, finansal danışmanlar,

birmilyon doları seçmiş olan delikanlıya bazı kötü haberler getirdiler. Anlaşılan, piyasalar biraz sarsıntı geçiriyordu. Hatta tepetaklak olmuştu. Ekip hemen harekete geçmiş ve kurtarabildiklerini kurtarmışlardı, ama başlangıçtaki iyimser tahminlerin gözden geçirilmesi gerekiyordu.

Delikanlı onlara teşekkür etti ve endişeyle beklemeye koyuldu.

Hafta bittiğinde, haberler karmakarışıktı. Bazı yatırımlar çok iyi sonuç vermişti, öte yandan diğerleri batmıştı. Toplamda, delikanlı mütevazî bir kazanç elde etmişti, bir milyon dolar nakit para ile işe başlayan ekip, bunu yaklaşık 1.5 milyon dolara yükseltmeyi başarmıştı. Ne yazık ki, komisyonlar, vergiler, masraflar düşüldüğünde, ellerinde ancak bir milyon dolardan biraz fazla bir para kalıyordu.

Delikanlı, ayı başladığının çok az üzerinde bir kazançla bitirmişti!

Paniğe kapılarak kardeşine koştu, onun 655 dolar (ve 36 sent) ile ne yaptığını görmek istiyordu. Bir şaşkınlık da o zaman yaşadı. 28. günde, kardeşinin cüzdanındakiler birmilyon doları aşmıştı. 29. gündeyse, ikibuçukmilyon doları. Bir önceki gün, yani 30. günde, beşmilyon dolardan fazla para birikmişti.

Peniyi seçmiş olan delikanlı, kimilerince "dünyanın sekizinci harikası" olarak adlandırılan bileşik faiz kavramının inanılmaz gücünü keşfetmişti.

Bugün, peni ile işe başlamış olan delikanlının parası, 10.737.418 dolar. Ve 24 sent.

Bir Soru

İki delikanlı. İki kurbağa. İki güçlü seçim. Zenginlik ya da yoksulluk. Hayat ya da ölüm.

Siz de her gün, her saat bu türden seçimler yapıyorsunuz. Yaptığınız seçimler, tıpkı su sümbülünün göle yayılması gibi, bütün hayatınıza yayılıyor. Sonuçları hemen bugün ya da yarın, hatta belki gelecek yıl bile göremeyebilirsiniz. Aslında, sonuçları elde etmeye başladığınızda muhtemelen işler o kadar ilerlemiş olacak ki, gölün bütün yüzeyi kaplanacak.

Soru, gölün yüzeyini kaplayanın ne olduğu.

Zengin adam oğullarıyla konuştuğunda, delikanlıların birisi, yapmaları gereken seçimin para konusunda olduğunu düşündü. Oysa diğer delikanlı, babasını daha dikkatli dinlemişti. Paranın, hediyelerin ikincisi olduğunu aklından çıkarmadı. Seçimin, peniyi mi yoksa para destesini mi almaya karar vermek değil, üçüncü hediyeyi alıp almamak olduğunu anladı.

Bilgelik.

Buradaki ders, para ile değil, bilgelikle ilgiliydi. Bileşik faizle sermaye ile geometrik büyüme ile ilgili bir dersti. Keskin Kenarla ilgili.

Zengin adamın oğullarına sunduğu seçim, dünyanın her gün, her saat size sunmakta olduğu seçimin aynısı. Hastalık ya da sağlık, yoksulluk ya da zenginlik, yalnızlık ve yabancılaşma ya da geniş bir arkadaş çevresi.

Keskin Kenar, zengin adamın üçüncü hediyesine ulaşmanız için size rehberlik edecek. Düşünce alışkanlıklarınızı, her defasında peniyi seçmenizi sağlayacak biçimde değiştirmeni-

ze yardımcı olacak. Sütünüz tereyağı haline dönene kadar bacaklarınızı çırpmanızı sağlayacak. Hayatınıza ne ekeceğinizi planlamanızı sağlayacak gücü verecek size, böylece gölün yüzeyi, tamamen seçiminizin goncalarıyla kaplanmış olacak.

BÖLÜM BİR

Keskin Kenar

1. Kısım

Keskin Kenar

"Doğanın kanunlarına göre, bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz. Hiç bir şey yapmayanın, gücü de olmaz."

Ralph Waldo Emerson
Compensation (Denemeler, 1841)

Benzer iki insana, aynı fırsatı tanıdığınızda, birisi son derece başarılı olurken, diğeri olamıyor. Birisi kazanıyor, diğeri kazanamıyor.

Neden?

İş hayatında geçirdiğim yıllar boyunca, aklınıza gelebilecek her alandan binlerce insanla çalıştım. Her biri, eşit fısatlar yakalamıştı. Aralarından bir kaçı milyoner oldu. Daha fazlası, gayet iyi gelir düzeylerini yakaladı. Ancak pek çoğu, ellerinde aynı fırsatlar varken, hiçbir şey yapamadılar.

Neden peki? Şansla ilgisi yok bunun. Zamanlama ya da kaderle de. Zekâ, yetenek ve beceriyle de.

Bu yıllar boyunca, pek çok farklı ülkedeki pek çok değişik

firmanın, üretim hattını en tepelerine kadar inceledim. Yabancı ülkelerdeki firmaların her birinde, bilmediğim diller konuşuluyordu. Böbürlendiğimi düşünmeyin, yaptığım şey, öyle parlak, büyük yetenekler gerektiren bir iş değildi doğrusu. Hatta tam tersine. Her durumda, gülünç denecek derecede basit stratejiler kullanarak oluşturulmuş gülünç denecek derecede basit hareket planları içeren listelerden yola çıkarak, tamamen aynı şeyleri yaptım.

Şimdi de abarttığımı, sahte bir alçakgönüllülüğe büründüğümü düşünüyorsanız, o konuda da içinizi rahatlatayım. Kullandığım stratejiler, ki hiç birisi benim tarafımdan icat edilmiş değildir zaten, o kadar basit ki, yirmi dakika içinde size de dört farklı, bağımsız, milyonlarca dolarlık kuruluş yaratmak için kullandığım yöntemleri anlatıp bunun nasıl yapılacağını öğretebilirim. Yirmi dakika.

Ve sizin yaptıklarınız, büyük ihtimalle sonuç getirmeyecektir.

Neden? Çünkü mesele, nasıl yapılacağını bilmek değil. Çünkü düşünme biçimlerinizi değiştirmeyi başaramadığımız takdirde, benim yanımdan ayrılır ayrılmaz, size öğrettiklerimi kendinize göre düzenlemeye başlarsınız. O gece uykuya dalarken, her şeyi yeni baştan kurgulamış, sabah kalktığınızda da, tanınmayacak bir hâle getirmiş olursunuz.

Dünyanın dört bir yanında insanlar, hayatlarını daha iyi yönde değiştirmelerine yol açacak olan gerekli formülü, sırrı ve yolu öğrenmek için yaygara koparıyorlar. Bana bunu nasıl yaptığını söyle ki, aynısını ben de yapabileyim. Adım adım planı anlat. Nasıl sağlıklı olacağımı söyle. Nasıl zengin olacağı-

mı söyle. Nasıl mutlu olacağımı söyle. Söyle, söyle, söyle... Üstelik günümüzde, bütün bunların nasıl yapılabileceğinin yolunu gösteren, tarih boyunca hiç olmadığı kadar çok, sağlam bilgiler var. Ne yazık ki bu işler böyle yürümüyor. Siz de hayattaki büyük sorular için, hazır cevaplar arayan milyonlarca kişiden biriyseniz, aramaya hemen son verebilirsiniz. Mesele, bunların nasıl yapılacağı değil.

Cevap, nasıl yapılacağını öğrenmek olsaydı, yapılırdı zaten. Cevap, doğru bilgiye ulaşmak olsaydı, hepimiz zengin, sağlıklı, mutlu ve tatmin olmuş bireyler olurduk. Oysa çoğumuz, bu özelliklerin birine bile sahip değiliz.

Peki neden? Çünkü cevap, sadece cevaptır, işi gerçekten yapmak anlamına gelmez. Cevabı bulmak onu uygulamak, onu yaşamak demek değildir. Cevap, sadece bilgidir.

Nasıl yapılacağına dair bilgi veren kitapların işe yaramaz olduklarını söylemiyorum. Bu kitabın sonunda size tavsiye edeceğim, gerçekten harika kitaplar var. Mesele, bir tane daha nasıl yapılır kitabına ihtiyacınız olmaması. Buna hiç birimizin ihtiyacı yok. Bu tür kitaplardan gereği kadar var elimizde, hatta gereğinden fazla olduğu bile söylenebilir. Hayatınızda değiştirmeniz gereken nokta, daha fazla bilgi edinmek değil.

Ayrıca, hepimiz birbirimizden farklı özelliklere sahibiz. Benim için geçerli olan sizin için işe yaramayabilir. Hayata, sevgiye ve mutluluğa olan yaklaşımımızı kalıplaştırmak, sayıya dökmek, kesin hatlarla belirlemek istiyor olsak da, bunu yapamayız, çünkü hiç bir şey için evrensel ve her şeye uyan bir yöntem yoktur. Ancak ...

Gizli Bileşen

Ancak, gizli bir bileşen söz konusudur.

Öğrendiğiniz takdirde, bütün cevapları bulmanızı, uygulamanızı ve istediğiniz sonuçları elde etmenizi sağlayacak bir sır vardır.

Bu gizli bileşen, sizin yaşam felsefenizdir. İşin sırrı, davranış biçiminizi değiştirmektir. Bunu yaptığınızda, ihtiyacınız olan nasılları öğrenmeye giden yolda atmanız gereken adımları atabilirsiniz. Davranış biçiminizi değiştirmediğiniz takdirde, hiç bir nasıl, size gerçek bir çözüm sağlayamaz.

Bahsettiğim şey, kendi kendinizi hipnotize etmek, olumlu düşüncenin gücüyle imkânsıza ulaşmak ya da başka türden bir hokus pokus değil. Karmaşık, dolambaçlı bir düşünce yapısından da söz etmiyorum. Ve her ne kadar bu son cümlemi inanılması güç bulmanızı anlayışla karşılasam da, bahsettiğim şeyi yapmak hiç de zor değildir.

Sadece düşünce biçiminizi değiştirmeniz demektir. Felsefenizi.

Zayıflama rejimlerinin ve diğer nasıl yapmalı yöntemlerinin pek çok insan için işe yaramamasının sebebi, aynı zamanda çoğu nasıl yapmalı kitabının ve dersinin de işe yaramamasının sebebidir. Yapılanlar yanlış olduğu için değil. İnsanlar bunları yapmayı sürdürmedikleri için.

Yapılan hareketlere odaklanmak (ne yapmalı ve nasıl yapmalı) yeterli değildir, çünkü hareketlerin işe yaramasını sağlayan şey, arkalarında yatan davranış biçimleridir.

Hah, işte! Davranış biçimiymiş. Demek ki davranışlarımı

biraz düzeltirsem ...

Hayır, bu da işe yaramaz. Davranış biçimlerine odaklanmak, hareketlere odaklanmaktan daha etkin değildir, çünkü düşünceler durağan değildirler. Duygularınız değişir. Nasıl hissedeceğinizi kontrol altında tutamazsınız. Bir nasıl yapmalı yöntemi hakkında ne kadar olumlu şeyler hissettiğinizi istediğiniz kadar kendinize telkin edin, ya gerçekte öyle hissetmiyorsanız? Bugün, forma girme konusunda heyecanlısınız. Koşu bandında her gün yirmi dakika geçirmeye kararlısınız. Harika! Peki yarın canınız bunu yapmayı istemezse?

Başarıya giden yolu bulmak için, bir adım daha geriye gitmelisiniz. Eylemlerin arkasındaki düşüncelerin arkasında yatan anlayışı ele almalısınız.

Bu, felsefedir. Gizli bileşen budur. Felsefeniz, bildiklerinizden, bu bilgileri nasıl kullandığınızdan ve bunun hareketlerinizi nasıl etkilediğinden oluşur. İşte bu kitap, bununla ilgili.

Kazanmanızı sağlayacak olan nasıl yöntemlerini bilmeniz gerekiyor elbette. Davranış biçimlerini de edinmelisiniz. Ama bütün bunları yaratan ve işe yaramalarını sağlayan şey, felsefenizdir.

Felsefeniz düşüncelerinizi, hareketlerinizi ve sonuçlarınızı belirler. Bunlar da yaşamınızı.

Olumlu bir felsefe, olumlu bir davranış biçimine, o da olumlu eylemlere dönüşür. Buradan da olumlu sonuçlar ve nihayetinde olumlu bir yaşam tarzı elde edilir.

Olumsuz bir felsefe ise, olumsuz davranışlara, olumsuz

davranışlar olumsuz eylemlere, olumsuz eylemler olumsuz sonuçlara ve onlar da olumsuz bir yaşam tarzına dönüşür.

Yaşam Bilgeliği

Felsefe derken ne kastediyorum? Muazzam ve soyut bir şeyi, anlayabilmek için üniversitede okumuş ya da Yunanca biliyor olmanız gereken bir şeyi değil. Son derece basit ve temel bir şeyden bahsediyorum, öyle ki altı yaşında bir çocuk bile bunun ne olduğunu anlayabilir.

İşte size bir örnek:

"Bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz."

Ralph Waldo Emerson, Compensation

Şaşırtıcı derecede basit ve son derecede güçlü. Günlük hayatınızda uygulayabileceğiniz türden bir bilgelik. Nike, bunu MTV kuşağının da anlayabileceği bir biçimde düzenledi: Yap gitsin. Yine de ben Emerson'un söylediği biçimi daha fazla seviyorum. Keskin Kenar'ı hayatınıza uygulamaktan bahsederken, bu cümleyi de sık sık kullanacağız.

İki tür yaygın davranış biçimi vardır: Hak sahibi ve değer güdümlü. Değer güdümlü davranış biçimi: "Sana yardımcı olmak için ne yapabilirim?" diye sorar, hak sahibi biçim ise: "Benim için ne yaptın?" diye. Hak sahibi davranış biçimi: "Bana daha fazla para öde, o zaman belki daha fazla çalışırım" der, değer güdümlü biçim ise: "Daha fazla çalışacak, sonra da bana daha fazla para ödemeni bekleyeceğim" der.

Bu davranış biçimlerinden hangisi Emerson'un felsefesini

kullanıyor? "Bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz?"

Felsefeniz; bildikleriniz, bildiklerinizi nasıl kullandığınız ve bunun hayatınızı nasıl etkilediğidir. Birisinin hareketlerini inceleyerek, bu hareketlerin arkasındaki davranış biçimlerini, kaynaklarına, yani felsefeye kadar takip edebilirsiniz. Bana bir insanın ne yaptığını söyleyin, size onun felsefesinin ne olduğunu söyleyeyim.

Başka bir yaşam felsefesi örneği:

"Başarının formülü çok basittir:
Başarısızlık oranınızı iki katına çıkarın."

Thomas J. Watson, Sr. (IBM Şirketinin Kurucusu)

Başarının anahtarının, başarısızlık oranını iki katına çıkarmak olduğunu kimse bize söylemez! Tam tersine, başarısızlıktan veba gibi kaçmamız öğütlenir. "Başarısız olmak, seçeneklerimiz arasında yok!" Gerçekten mi? Olsa iyi olur! İyi olur, çünkü onu seçenekleriniz arasında değerlendirseniz de değerlendirmeseniz de, başınıza gelecektir.

Hayatta: "Başarısızlık, seçenekler arasında değil" felsefesiyle ilerlerseniz, öğrenmek için doğru dürüst fırsat bulamazsınız. Gerçi bunun da pek önemi yoktur, çünkü başarısızlık seçenekler arasında değilse, zaten o işe baştan kalkışmamalısınız.

Babe Ruth, bu felsefe ile hareket etseydi, onun adını bile duymamış olurduk. Neden? Çünkü kendisi beyzbolda sadece sayı rekoru değil, aynı zamanda ıskalama rekoru da kırmıştır.

Abraham Lincoln'ün de seçim kaybetme ve çeşitli devlet

görevlerinde başarısız olma konusunda rekoru vardır. Pek de fazla para kazanamayan, Illinoisli bir avukat olan Lincoln, başarısızlığı bir seçenek olarak görmekle kalmamış, onu uzmanlık alanı haline getirmiştir. Böyle olmasaydı, Beyaz Saray'a kesinlikle ulaşamazdı.

Thomas Edison da: "Başarısızlık seçenekler arasında değil" felsefesine abone olmuş olsaydı, hayatlarımızın neye benzeyeceğini düşünmek zor. Elektrik ampulü icadının düzgün çalışması için uygun kabloyu bulmaya uğraşırken, binlerce ayrı çeşit denemiş ve bunların hiçbirisi işe yaramamış. Edison'un bu konudaki yorumu ise: "Başarısız olmuş değilim. Sadece işe yaramayan on bin değişik yol keşfettim."

Başarılı insanlar, zirveye ulaşan yolu başarısızlık taşlarıyla örerler!

Keskin Kenar Felsefesi

Felsefeniz, hayata bakış açınızı temsil eden, duygularınızın ve davranış biçimlerinizin ötesinde olan bir şeydir. Hareketlerinizi yönlendiren davranış biçimi kalıplarınız ve duygularınız, felsefeniz tarafından idare edilirler.

İnsanlar genellikle arayışlarını yanlış yerlerde sürdürürler. Bir patlama, şaşkınlık verecek derecede büyük bir kuantum sıçrayışı beklerler, yani kumar masalarının felsefesini güderler. Bunu bulabileceklerine inanmıyorum. Çok büyük başarısızlıklar ve dikkate değer başarılar yaşadım, benim deneyimlerime göre, bunlar kesinlikle kuantum sıçrayışlarıyla meydana gelmiyor. Bunların gerçekleşmesini sağlayan şey, Keskin Kenar.

Bu kitabın amacı, Keskin Kenar felsefesini anlamanıza, onu dünyaya bakış açınızın ve günlük hayatınızın bir parçası haline getirmenize yardımcı olmak. Sabrı, küçük adımları ve bunların bir araya geldiklerinde bir fark yarattığını anlamanızı sağlamak. Her gün yaptığınız, öyle çok da dramatik görünmeyen, hatta bir önem taşıyormuş gibi bile durmayan şeylerin, aslında önemli olduğunu ispatlamak. Bunlar bir fark yaratmakla kalmıyorlar, farkın ta kendisini oluşturuyorlar.

Bu kitap boyunca, dikkatle okuduğunuz takdirde belki bir düzine (çok dikkatle okursanız, düzinelerce) cümlede, bu felsefenin dile getirildiğini göreceksiniz. Bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz. İlerideki sayfalarda karşınıza çıkacak felsefelerden bir kaç örnek daha vermek istiyorum:

Başarı, değerli bir idealin aşamalı olarak gerçekleştirilmesidir.

Başarılı insanlar, başarısız insanların yapmak istemediklerini yapmaya gönüllü olurlar.

Hayattaki her şeyin doğal bir gelişimi vardır, ekim, yetiştirme ve hasat.

Bu kitaptan elde edebileceklerinizi en üst seviyeye çıkarmanız için bir öneride bulunayım. Sadece okumakla kalmayın, okuduklarınızı sindirin ve hayatınıza uygulayın. Temel bir felsefe cümlesine rastladığınızda, o cümlenin altını çizin. Zaman zaman düzenli olarak o cümleleri okuyun. Altını çizdiğiniz cümleler, sizin kişisel Keskin Kenar felsefeniz olacaktır.

Keskin Kenar, bu kitabın girişinde okuduğunuz öykülerin de felsefesi. Görünüşte bir peni kadar önemsiz olan bir şeyin bile barındırdığı muazzam potansiyeli anlamak, su sümbülü-

nün gücünü farkederek, onu kendi yararına kullanmak anlamına geliyor; tekrarlanan basit, olumlu hareketlere, sürece güvenip sütü çırpmaya devam ettiğiniz takdirde mucizelerin gerçekten de var olduğuna inanmak anlamına.

Sadece Biraz Hayat Ekleyin Ve Karıştırın

Keskin Kenar, bütün kendine yardım kitaplarının ve rehberlerin işe yaraması için eksik olan malzemeyi sağlayacak.

Bu kitabın gerçeğini kavrayamadığınız takdirde, ne kadar çok sağlık kitabı okursanız okuyun, sağlıklı olmanızı sağlayacak olan şeyleri yapmaya istekli olmayacaksınız. Ne öğrenirseniz öğrenin, ne kadar kitap okursanız okuyun, ne kadar kaset ya da CD dinlerseniz dinleyin, kaç seminere katılırsanız katılın, burada anlatılan basit adımları ve onların zaman içindeki bileşik etkisini özümsemezseniz, bunları istediğiniz sonuçları elde edecek bir biçimde hayatınıza uygulamanız mümkün olmaz.

Keskin Kenar; sağlık, satış, yatırım ya da olumlu davranış biçimleri hakkında bir kitap okumadan önce okumanız, önemli yerlerinin altını çizerek spor salonundaki arkadaşlarınıza aktarmanız, kariyer planlaması yaparken, eğitiminizi sürdürürken ya da yeni beceriler edinirken tekrar tekrar üzerinden geçmeniz gereken bir kitap. Daha büyük başarılara yelken açarken yanınızdan ayırmamanız gereken bir kitap.

Keskin Kenar, bütün diğer kitaplardan, derslerden, seminerlerden ve deneyimlerden edindiğiniz bilgileri sindirmenizi sağlayacak.

Elde etmek istediğiniz başarılar her ne olurlarsa olsunlar,

finansal başarı kazanmak, forma girmek ve daha sağlıklı olmak, daha iyi ilişkiler kurmak, daha çok bilgi edinmek, profesyonel başarılar sağlamak... Sofranızda görmek istediğiniz yemek buysa, Keskin Kenar bu yemeği sindirmenizi sağlayacak olan enzimleri üretecek. Hayatınızda kovaladığınız amaçları bilgisayar programları olarak düşünürseniz, Keskin Kenar bunların çalışması için gerek duyduğunuz işletim sistemini sağlayacak. Yaşamınızda çizmek istediğiniz resim için fırçalar ve boya, Keskin Kenar'da.

Neyin peşindesiniz? Hayatınızda neyin daha fazla olmasını istiyorsunuz? Daha sağlıklı olmak mı? Daha canlı olmak mı? Daha genç olduğunuz zamanlarda hissettiğiniz enerjiyi tekrar hissetmek mi? Ailenizle, arkadaşlarınızla ve çalışma arkadaşlarınızla daha başarılı ilişkiler kurmak mı? Daha mutlu bir evlilik hayatı sürdürmek mi? Finansal özgürlük ve uzun vadeli ekonomik güvence kazanmak mı? Hayatınızda daha büyük anlamlar bulmak mı? Ruhanî dünya ile daha yakın ilişkiler kurmak, içinde yaşadığınız topluma ya da sizden daha talihsiz olanlara daha büyük katkılarda bulunmak mı? Elde etmek istediğiniz yeni bir yetenek, yapmak istediğiniz bir spor izlemek istediğiniz yeni bir kariyer planı mı var? Taşınmak istediğiniz yeni bir yer, seyahat etmek istediğiniz ülkeler, yeni bir ev?

İstediğiniz her ne ise, ben de onu elde etmenizi istiyorum, bunu yapabileceğinizi de biliyorum. Buna gerçekten tutkuyla inanıyorum, başkalarının gerçekleştirmelerine de pek çok defa şahit oldum. Ama yeni bir başlangıç noktasına ihtiyacınız var. Keskin Kenar, işte bu yeni başlangıç noktası. İlk malzeme.

Bundan sonra, sadece biraz hayat ekleyin ve karıştırın.

2. Kısım

Basit Şeylerin Sırrı

"Basit olmak bir hediyedir, bir hediyedir özgürlük,
Olman gereken yere ulaşman bir hediyedir.
Ve ne zaman kendimizi tam yerinde bulursak ,
İşte o zaman sevginin ve neşenin vadisi önümüzde açılacak."

Geleneksel Shaker İlâhisi

Hiç gerçekten başarılı birisiyle tanıştınız mı? Kimden bahsettiğimi biliyorsunuz; geniş, rahat gülümseyişli kadından, başarıları karşısında ağzınız bir karış açık kalsa bile, yanında kendinizi rahat hissettiğiniz kadından; bunun için çabalamasa bile daima kusursuz görünen ve sırf yanında bulunmakla size de kendinizi iyi hissettiren adamdan bahsediyorum. Sadece başarılı olmakla kalmayan, başarı soluyup etraflarındaki havayı da başarıyla dolduruyormuş gibi görünen insanlardan.

Bu insanlar güzel evlerde yaşar, heyecan verici yerlere seyahat eder, her yere birinci sınıfta uçarlar. Etrafları onları seven ve onlara hayran olan kişilerle doludur. Takdir edilir, beğenilir ve saygı görürler. Sağlıklı, mutlu, yaratıcı ve tatmin ol-

muş. Hayat oyununun galipleri.

Bazı aileler nasıl oluyor da bu kadar harika ilişkiler kuruyorlar birbirleriyle? Sıcak, eğlenceli, ilgi gösteren bir yakınlıkları var. Öte yandan, diğer ailelerin üyeleri birbirlerine karşı sürekli olarak bir öfke duyuyor, güvenmiyor ve uzaklar, öyle ki ayrı gezegenlerde yaşasalar da olurdu. Bazı insanlar olumlu ve neşelilerken, bazıları neden sürekli olumsuz, sürekli şikâyet halindeler?

Bazı insanlar formlarını korumak için gerekli vakti bir türlü bulamazlarken, aynı derecede meşgul görünen diğerleri nasıl oluyor da her gün bir kaç kilometre koşacak vakit bulabiliyorlar? Bazıları durmadan para kazanırlarken, bazıları neden borç batağında yüzüyorlar?

Bazı insanlar bütün hayallerini birer birer gerçekleştirirlerken, bazıları neden ancak başkalarının hayallerini gerçekleştirilmelerine yardımcı olmakla yetinmek zorunda kalıyorlar? Neden bazı insanlar başarılı, bazıları değil?

Fark nedir? Gerçek fark nedir?

Başarılı İnsanların Yaptıkları.

Muhtemelen pek çok istatistikî bilgi dinlemişsinizdir. Mutlu evliliklerle mutsuz evliliklerin, sağlıkla hastalıkların, kısıtlı gelirleriyle iki yakalarını zar zor bir araya getiren emeklilerle altın yıllarının güvencesini sağlamış olanların karşılaştırıldığı bir sürü istatistik var. Bu tür ölçümler yüzlerce değişik yoldan yapılabilir, ama etrafınıza bakarsanız hemen göreceksiniz ki, çoğumuz pek de başarılı değiliz.

Benim gözlemime göre, hayattaki finansal, profesyonel, ev-

lilik hayatına yönelik, ruhanî, sağlık ya da aklınıza gelecek herhangi bir konudaki amaçlarına ulaşma konusunda yirmi insandan ancak birisi kayda değer bir başarı gösterebiliyor. Yüzde doksanbeşlik kısım ya tamamen ya da kısmen başarısız.

Peki %5'lik kısım, %95'lik kısımdan farklı olarak ne yapıyor?

Aralarında sadece bir fark var. Bu fark kalıtımsal değil, görünüşle, eğitimle, yetenekle ya da mirasla ilgili değil. Fırsatları yakalamaya hazırlıklı olmakla ya da şansla da ilgili değil. Aradaki fark sadece bir tane, o da Keskin Kenar.

Keskin Kenar'ı anlamayı ve uygulamayı öğrendiğiniz takdirde, size garanti veriyorum ki, istediğiniz şeyi, hem de büyük bir ihtimalle düşündüğünüzden çok daha kısa bir sürede elde edeceksiniz. %5'lik kesimden birisi olacaksınız. Başarılı olacaksınız. Ve bu hedefe, hayale son derece basit şeyler yaparak ulaşacaksınız.

Bunun biraz iddialı olduğunun farkındayım, ama gerçek olduğunu biliyorum. Hakkında şüpheye düşmeyecek kadar çok gördüm bunun gerçekleştiğini. Keskin Kenar'ı anlamayı ve uygulamayı öğrendiğiniz takdirde, hayatınız yüzlerce, binlerce görünürde önemsiz, yapılması kolay, esrarengiz, karmaşık ya da zor olmaktan uzak eylemlerle dolacak. Bu eylemler, size başarıyı getirecek.

Başarılı insanların yaptığı budur: Yapılması kolay, basit eylemler.

Basit Şeyler

"Dur bir dakika. Bu basit ve gündelik eylemler nasıl olacak da bu harika, mutluluk, başarı ve sağlık dolu dünyayı kuracak?

Hepsinin yapılması bu kadar kolaysa, herhangi biri bunları yapabilecekse, bunlar herkesin yapabileceği türden şeylerse, nasıl oluyor da başarılı olanların oranı yüzde beşte kalıyor?"

Mükemmel bir soru. Çünkü bütün bunları yapmamak da aynı derecede kolaydır da ondan. Ve herhangi biri bunları yapabilecekken, çoğunluk yapmaz.

Temel olarak, hepimiz her gün aynı şeyleri yaparız. Yemek yer, uyur, düşünür, hisseder, konuşur ve dinleriz. İlişkilerimiz, dostluklarımız vardır. Her birimizin bir günde 24, senede 8760 saati bulunur, hepimiz de bu saatleri, tek tek bakıldığında önemsiz görünen bir dizi küçük eylemle doldururuz.

Altın madalyalı maraton koşucuları uyur ve yemek yerler. 15 kilo fazlası olan insanlar da öyle. Başarılı girişimciler düşünür, hisseder ve başka insanlarla ilişki kurarlar. İşsiz ya da evsiz insanlar da öyle. Çok para kazanan insanlar kitap okur. Beş parasız olanlar da öyle.

Galipler ve mağluplar, her gün aynı şeyleri yaparlar. Yine de, galiplerin yaptıkları onları zirveye taşırken, başarısız olanların yaptıkları onların dibe çökmelerine neden olur.

Peki öyleyse fark nerede? Fark, Keskin Kenar'ın hayattaki yerini ve kullanımını anlamakta yatıyor.

Başarılı olanlar, Keskin Kenar'ı anlamışlardır.

Başarısızlarsa anlamamış.

Başarı ve başarısızlık, istediğiniz hayata erişme ve hak ettiğinizden ve istediğinizden daha azına razı olma arasındaki asıl farkı yaratacak olan şey, yapmayı seçtiğiniz "önemsiz" eylemlerde gizlidir. İşte bu yüzden, hepimiz başarılı olmak için ge-

rekenleri yapabilecek kapasiteye sahibiz. Hepimiz galipler sınıfına girebiliriz... Ve evet, siz de buna dahilsiniz.

Keskin Kenar daima işe yarar. Sizin lehinizde ya da aleyhinizde çalışmak üzere orada, her an iş başındadır. Bu kitabın amacı, sizin Keskin Kenar'ın farkına varmanızı, onun nasıl her gün, her saat, her an; attığınız her adımda, yaptığınız her seçimde hayatınızda olduğunu anlamanızı sağlamak.

Yapması Kolay, Yapmaması da Kolay

Hayatınızı değiştirmek için yapmanız gereken her şey, son derece kolay.

Sağlıklı, formda ve hayat dolu olmak çok kolay. Finansal bağımsızlık kazanmak çok kolay. Mutlu bir aileye, zengin arkadaşlıklarla dolu olan bir hayata sahip olmak çok kolay.

Keskin Kenar'la birlikte çalışmaya başlamak, kolay şeyler yapmak demektir. Tekrar edilen basit hareketler, zamanla çok büyük başarılar getirirler.

Hayatınız boyunca istemiş olduğunuz her şeyi elde etmeniz çok kolay. Bütün hayallerinizi gerçekleştirmek için yapmanız gereken şeylerin hepsi çok basit. O zaman neden bir sürü insan mutsuz, sağlıksız ve ekonomik olarak bağımsız olmaktan uzak?

Bu hedeflerin her birine ulaşmak için gereken eylemlerin her biri çok kolay. Sorun şurada: Yapılması çok kolay olan eylemlerin, yapılmaması da çok kolay.

Bu basit ama son derece önemli eylemlerin yapılmaması neden bu kadar kolay? Çünkü onları yapmamak sizi öldürmez.

En azından, bugün öldürmez. Onları yapmadığınız için acı çekmez, işten atılmaz ya da her şeyi mahvetmezsiniz... bugün. Bir şeyi yapmamak, (bugün) kariyerinizi mahvetmeyecek, sizi iflâs ettirmeyecek, ilişkilerinizi bozmayacak ya da sağlığınıza zarar vermeyecekse, onu görmezlikten gelmek çok kolaydır.

Dahası, bu şeyi yapmamak, genellikle yapmaktan daha kolaydır. Ama karar verirken yaptığınız bu küçük, görünüşte önemsiz hata, zamanla büyüyerek sizi gerçekten de öldürür. Kariyerinizi mahveder, başarılı olma şansınızı ortadan kaldırır. Bunun böyle olacağına emin olabilirsiniz. Keskin Kenar budur işte.

Her gün, her saat karşılaştığınız bir seçim.

Zaman içinde sürekli tekrarlanan, basit, olumlu bir eylem.

Zaman içinde tekrarlanan basit bir karar verme hatası.

Keskin Kenar'a her zaman güvenebilirsiniz. Onun sizin için çalışmasını sağlamazsanız, aleyhinize çalışacaktır.

Görünmez Sonuçlar

Phoenix Havaalanı'nda ayakkabılarımı boyattığım o gün elimde sihirli bir âsa olsaydı, onu doğrultacağım yerlerden ilki, o küçük kitap yığını olurdu. Âsayı sallardım ve puff! Orada üzeri Napoleon Hill, James Allen, Stephen Covey ve George S. Clason'un kitaplarıyla dolu küçük bir okuma masası belirirdi. Çünkü işin aslı şudur ki, mutluluğunuz için, zihninizi nasıl beslediğiniz de bedeninizi nasıl beslediğiniz kadar önemlidir.

Ayakkabı boyacısının doğuştan açık fikirli ve entelektüel açıdan meraklı bir kadın olduğu belliydi, kadın hiç kuşkusuz

bu kitapları büyük bir beğeniyle değerlendirirdi.

Ancak ondan sonra sorun çıkardı işte.

Başarılı olmak için bilmeniz gereken her şey, her eylem, her nasıl yapılır yöntemi, bu tür kitapların içinde zaten vardır. İşte size hayatınızı değiştirmesi kesin olan bir Keskin Kenar eylemi: Her gün, iyi bir kitabın, hayatınızı geliştirmeyi hedefleyen bir kitabın sadece on sayfasını okuyun.

Bugün iyi bir kitaptan on sayfa okursanız, hayatınız değişir mi? Elbette hayır.

Boyacı arkadaşıma, her gün bu iyi kitapların herhangi birinden on sayfa okumasını söyleyebilirdim. Zamanla, başarılı olmak için ihtiyaç duyduğu bütün bilgileri ister istemez edinir, kızını amigo kızlar kampına, hatta ülkenin en iyi üniversitesine gönderecek kadar para kazanabilirdi. Tıpkı zamanla artan peni gibi, her gün okunan on sayfa da katlanarak birikip, onun onmilyon dolar değerinde bilgi biriktirmesini sağlardı.

Peki bunu yapar mıydı? İlk gün kesinlikle yapardı. İkinci ve belki üçüncü gün de. Ama hafta sonuna gelindiğinde, bunu sürdürüyor olur muydu?

Okumaya devam ettiği takdirde, bir yılda 3650 sayfa okumuş olurdu ki, bu da hayat değiştirici bilgiler içeren bir ya da iki düzine kitap demektir. Hayatı değişir miydi? Kesinlikle. Buna hiç şüphe yok. ama başlangıçtan, birinci haftadan bakıldığında, bu sonuç görünmez türden bir sonuçtur.

Diyelim ki ona önerdiğim şey konusunda çok heveslendi ve havaalanındaki işçilerden birisini de kendisiyle birlikte okumaya ikna etti. Artık o işçi de günde on sayfa okuyor olsun.

Aradan bir kaç gün geçtikten sonra, kadın bakacak ki, günde on sayfa okuyan işçi arkadaşıyla okumayanlar arasında hiç bir fark yok.

İşte bu, insanların çoğunun Keskin Kenar'ı tanımayı ya da anlamayı başaramamasının, Keskin Kenar'ı kendi lehlerine çalıştıramamasının ve sonuçta Keskin Kenar'ın onlar için hep olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmasının sebebidir.

Doğru seçimi yaptığınız zaman, sonuçları göremezsiniz. En azından bugün. Sonuç odaklı bir dünyada yaşıyoruz. Beklentimiz, sonuç elde etmek ve hemen elde etmek. Düğmeye bas, ışık yansın. Tartıya çık, aynaya bak, banka hesabını durmadan kontrol et. Bana bir işaret ver, ışık yak, işe yaradığını göster, göster, göster! Oysa başarıya bu şekilde ulaşılmaz. Başarı, değerli bir idealin aşamalı olarak gerçekleştirilmesidir. "Aşamalı olarak" derken kasıt, başarının bir hedef değil, süreç olduğu, kademe kademe, zamanla ulaşılan bir şey olduğudur.

Gerçek başarının ana fikri şudur: Başarıyla ilgili bir işaret, bir bilgi aldığınız sırada, yapılması gereken şey çoktan yapılıp bitmiştir. Herkesin yaptıklarınızın sonuçlarını görebileceği, yapmış olduğunuz seçimlerin doğruluğunu, ne kadar da talihli olduğunuzu dile getirebileceği ve sırtınıza dostça bir şaplak indirebileceği bir noktaya ulaştığınız zaman, almış olduğunuz kritik Keskin Kenar kararları, çoktan mazi olmuştur. Üstelik, bu kararları aldığınız sırada, büyük bir ihtimalle sizden başka bunun farkına varan da olmamıştır. Hatta Keskin Kenar'ı anlamamış olsaydınız, siz bile neler olduğunu fark edemezdiniz.

Görünmez Sonuçlar.

Beklemenin Maliyeti

Bileşik faiz kavramını daha önceden de duymuşsunuzdur mutlaka. Pek çok defa, değil mi? Peki bu sefer farklı olan ne?

Hiç bir şey – harekete geçmezseniz, her şey aynı kalır.

Keskin Kenar hakkında size söyleyebileceğim en önemli şey, onun şu anda bile çalışıyor olduğudur. Sizin lehinize ya da aleyhinize, ama çalışıyor. O yüzden beklemeyin.

Sizin adınıza umut ettiğim şey, sizden rica ettiğim şey, bu kitabın son sayfasına gelmeden önce, kendinize bir Keskin Kenar finansal planı hazırlayıp para biriktirmeye başlamanız. Günlük, haftalık ya da aylık olarak uyacağınız basit bir kural, zamanla finansal özgürlüğünüzü kazanmanızı sağlayacaktır.

Yapmak kolay, değil mi? Hem de nasıl. Yapmamak? O da trajik denecek kadar kolay.

Beklemenin maliyeti konusunda bir fikir edinmek için, bir örneği inceleyelim.

Diyelim ki, en yakın arkadaşınız ve siz, ikiniz de 24 yaşındasınız, ikiniz de Keskin Kenar kitabını okuyup, bir tasarruf hesabına her yıl 2.000 dolar yatırmaya karar verdiniz. 65 yaşında, birmilyon dolardan fazla para biriktirmiş olarak emekliye ayrılmayı planlıyorsunuz.

Arkadaşınız bu planı hemen uygulamaya koyuyor. Siz ise bekliyorsunuz. Bu yıl başlayamıyorsunuz, seneye de, ondan sonraki sene de. Altı yıl boyunca bu planı erteliyorsunuz.

Yedinci yılın başında, arkadaşınıza para biriktirme işinin ne âlemde olduğunu soruyorsunuz, onun işini bitirmiş olduğunu öğrendiğinizde ise şok geçiriyorsunuz. 6 yıl boyunca %12 faiz-

le her yıl 2.000 dolar yatırdıktan sonra, her şey hallolmuş. Arkadaşınız 65 yaşına geldiğinde, yapmış olduğu küçük finansal kartopu, birmilyon doları aşan bir çığa dönüşmüş olacak, hem de bir sent daha eklemese bile!

Tamam, diye karar veriyorsunuz, harekete geçmenin vaktidir. Her yıl 2.000 dolar biriktirmeye başlıyorsunuz. Arkadaşınıza yetişmeniz için kaç yıl geçmesi gerekli? Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse, sizin de yıllık 2.000 dolar biriktirmeyi bırakabilmenize kaç yıl var?

Cevabı görünce gözlerinize inanamıyorsunuz: 62 yaşınıza gelene dek her yıl 2.000 dolar biriktirmeniz gerekiyor! 6 yıllık oyalanmanız, size 33 yıllık yatırıma maloluyor. Arkadaşınızla aynı noktaya varabilmek için, 27 yıl boyunca, fazladan 54.000 dolar biriktirmeniz gerekiyor.

"Peki 24 yaşında değilsem ne olacak? Ya 44 yaşındaysam? Ya 64 yaşındaysam? Tıeni kaçırdım anlamına mı geliyor bu? Benim için çok mu geç?"

Kesinlikle hayır. Finansal hayallerinizi ya da başkalarını gerçekleştirmek, Keskin Kenar stratejileri uygulamaya başlamak için hiçbir zaman çok geç kalmış değilsiniz. Çok satan yazar David Bach, bu konuyla ilgili olarak "Geç Başla, Zengin Ol" isimli mükemmel bir kitap yazmıştır. Bu kitabın ekinde vereceğim listedeki bütün kitaplar gibi, o kitap da Keskin Kenar'ı çok iyi bir biçimde tamamlar. Burada söylemeye çalıştığım şey, beklemenin bir bedeli olduğu.

Başlamak için hiçbir zaman çok geç değildir.

Beklemek için hiç vakit yoktur.

Beklemenin Maliyeti				
	Arkadaşınız		Siz	
Yaş	Miktar	Biriken Meblağ	Miktar	Biriken Meblağ
24	$2,000	$2,240	0	0
25	2,000	4,749	0	0
26	2,000	7,559	0	0
27	2,000	10,706	0	0
28	2,000	14,230	0	0
29	2,000	18,178	0	0
30	0	20,359	$2,000	$2,240
31	0	22,803	2,000	4,749
32	0	25,539	2,000	7,559
33	0	28,603	2,000	10,706
34	0	32,036	2,000	14,230
35	0	35,880	2,000	18,178
36	0	40,186	2,000	22,599
37	0	45,008	2,000	27,551
38	0	50,409	2,000	33,097
39	0	56,458	2,000	39,309
40	0	63,233	2,000	46,266
41	0	70,821	2,000	54,058
42	0	79,320	2,000	62,785
43	0	88,838	2,000	72,559
44	0	99,499	2,000	83,507
45	0	111,438	2,000	95,767
46	0	124,811	2,000	109,499
47	0	139,788	2,000	124,879
48	0	156,563	2,000	142,105
49	0	175,351	2,000	161,397
50	0	196,393	2,000	183,005
51	0	219,960	2,000	207,206
52	0	246,355	2,000	234,310
53	0	275,917	2,000	264,668
54	0	309,028	2,000	298,668
55	0	346,111	2,000	336,748
56	0	387,644	2,000	379,398
57	0	434,161	2,000	427,166
58	0	486,261	2,000	480,665
59	0	544,612	2,000	540,585
60	0	609,966	2,000	607,695
61	0	683,162	2,000	682,859
62	0	765,141	2,000	767,042
63	0	856,958	0	861,327
64	0	959,793	0	966,926
65	0	1,074,968	0	1,085,197

Ne Yaptığınızın Önemi Vardır

Kişisel sağlık ve forma girme konusuna, finansal sağlık konusuna olduğu kadar yakından ilgi gösteriyorum. İnanıyorum ki, sağlığınız en değerli varlığınız. Ne kadar çok sayıda insanın sağlıklarına özen göstermediğini görmek beni çok şaşırtıyor.

Günde bir litre sıvı margarin içen ya da yarım kilo tereyağı yiyen birisini tanıyor musunuz? Hey, kolestrolüm 239'a düşmüş, onu hemen 400'ün üzerine çıkarmam lâzım. Hâlâ açık birkaç damarım var, onları da derhal, bugün tıkamalıyım! Sağlıklı olmanın yolunun bunları yapmaktan geçtiğini düşünen birisi olabilir mi? Elbette hayır. Peki o zaman, bütün yaptıklarımızın sebebi nedir?

Neyi yemeniz gerektiğini pekâlâ da biliyorsunuz. Hepimiz biliyoruz. Taze sebze ve meyve, kompleks karbonhidratlar, salata, işlenmemiş gıdalar, yağsız et, biftek yerine kümes hayvanları ve balık. Bunu siz biliyorsunuz, ben biliyorum, hepimiz biliyoruz. İyi de niye pek çoğumuz her gün gidip çizburgerlerle patates kızartmalarını mideye indiriyoruz?

Ben size nedenini söyleyeyim. Çünkü bu yaptığımız bizi öldürmez. Bugün öldürmez.

Bir çizburger yedikten hemen sonra, neredeyse ölümcül bir kalp krizi geçirecek olsaydınız, bir daha çizburgere elinizi sürer miydiniz? Pek sanmam. Yirmi ya da otuz yıl sürebilir belki, ama bütün o yağ oranı yüksek gıdalardan gelen bileşik faizi biriktirmeye, damar tıkayıcı beslenme felâketini tüketmeye devam ettiğiniz takdirde, zavallı yorgun kalbiniz, sonunda dayanamayıp duracaktır. Eh, siz de tabii. Mezarlarımızı kaşıklarımızla kazıyoruz.

Sağlıklı beslenmek çok kolaydır. Sağlıksız beslenmek de öyle.

Sadece tek bir sağlıksız öğün değil, zamana yayılmış olarak tükettiğiniz binlerce bu türden öğün etkilidir. Hamburgeri yemek, verilmiş yanlış bir karardır. Yememek ise, basit bir olumlu eylem. Yemek sizi öldürmez – bugün. Ama zamanla birikenler öldürebilir, öldürecektir de zaten. Hamburgeri yememek sizi kurtarmaz – bugün. Ama yememe işini sürdürmek, kurtarabilir ve kurtaracaktır da.

Basit, olumlu bir hareket. Karar verirken yapılan basit bir yanlışlık. Her ikisinde de Keskin Kenar iş başındadır. Lehinize ya da aleyhinize olarak, durmadan çalışır.

Görünmez sonuçlar.

İdman bisikletinin yanından neden yürüyüp geçtiniz? Çünkü bunu yapmak kolay da ondan. Bugün spor yapmazsanız, ölür müsünüz? Hayır, tabii ki hayır. Sağlıklı olmak, forma girmek ve uzun bir ömür sürmek için neler yapmanız gerektiğini biliyorsunuz. Kâlp atışlarınızı haftada üç defa yirmi dakikalığına biraz hızlandırın. Bunu siz biliyorsunuz, ben biliyorum, hepimiz biliyoruz. Üstelik bunu yapmak da çok kolay.

Ama yapmamak da kolay. Bugün ya da yarın ya da bir sonraki gün spor yapmazsanız aniden düşüp ölecek değilsiniz, aniden on kilo alacak, bütün kaslarınızı kaybedip ipleri kesilmiş bir kukla gibi yerlerde sürünecek de değilsiniz. Ama karar verirken yaptığınız basit bir hata, zaman içinde birikerek, sizi yere yıkacak.

Sağlığınız, beslenmeniz, spor yapma alışkanlıklarınız, finansal kararlarınız, bilginiz, ilişkileriniz, evliliğiniz için, hepsi

için aynı ilke geçerli. Her şey için, herhangi bir şey için geçerli. Hayatınız için geçerli.

Birisinin sağlıklı bir yemek yediğini, onun yanındakinin ise sağlıksız bir öğün tükettiğini görüyorsunuz. Birisi kuruşları biriktiriyor, ötekiyse harcıyor. Birisi hızlı bir yürüyüş yapıyor, öteki kanepeye çöküp televizyon seyrediyor. Aralarında bir fark var mı? Görünürde yok. Bugünlük yok, büyük bir ihtimalle yarın da olmayacak. Bu durumda yapılanların bir önemi olmadığı sonucuna varmak kolay, değil mi?

Başarı ile başarısızlık arasında dikkat çekici, dramatik bir fark yoktur. Hatta aslında bu fark o kadar belirsizdir ki, bir çok kişi tarafından gözden kaçırılır. Bu insanlar, yaptıklarının bir önemi olmadığı felsefesine inanırlar. Tabii bu bakış açısını nasıl edinmiş olduklarını anlamak zor değildir. Onları suçlamıyorum. Yaptıkları kesinlikle anlayışla karşılanabilir. Sadece, doğru değil.

İşin aslı, yaptıklarınızın önemi vardır. Bugün yaptıklarınızın önemi vardır. Her gün yaptıklarınızın önemleri vardır.

Hayatta başarılı olmanızı sağlayacak olan o küçük şeyler, sağlığınızı, mutluluğunuzu, tatmin duygunuzu güvence altına alacak, hayallerinizi gerçekleştirmenizi sağlayacak olan küçük şeyler, belirsiz, kimsenin fark etmeyeceği, yaptığınız için sizi alkışlamayacağı küçücük şeylerdir. Yaptığınız sırada hiçbir fark yaratmadıklarını düşündüğünüz, fark yaratmadıklarını zannettiğiniz.

Fark yaratıyorlar.

3. Kısım

Zamanın Sırrı

"İnsanların yaptıklarının med-ceziri vardır
Med zamanını yakalarsanız, bolluk, bereket gelir
Hele bir kaçırmayagörün, hayat yolculuğunuz
O zaman sığ sularda, acılarla boğulur."

William Shakespeare, Julius Sezar

Peki o zaman. Bugün biraz yürüdünüz, kâlp atışlarınızı biraz hızlandırdınız, beslenmenizi biraz değiştirdiniz. Sonra ertesi sabah kalkıp aynaya baktınız... Eee, o bildik şişko, aynadan size bakıyor ama? Gözle görülebilir sonuçlar elde etmek için, yolda epey ilerlemiş olmanız gerekir. Aynı basit eylemi gün be gün, tekrar tekrar yapmanızı nasıl sağlayacağız?

İrade! Tıpkı babamın (annemin, öğretmenimin, patronumun, ağabeyimin, başbakanın) her zaman söylediği gibi... İhtiyacım olan şey, irade.

Gerçekten mi? Hiç zannetmem. (Bir arkadaşım rejim yapan ve sürekli irade gücü yoksunluğundan dem vuran insanların aslında, iradesizlik gücü yoksunluğundan muzdarip oldukları-

nı söylerdi.) İrade gücü, fena halde abartılıyor. Çoğu insan için irade gücüyle yapılmaya çalışılan işlerin sonu, kendine acıklı bir şekilde zorbalık ederek ve yapay, karmaşık bir ödül-ceza sistemi yaratarak geliyor.

Değişmek istiyor musunuz? İstiyorsanız, değişmek için gerekli olan en büyük gücü nasıl kullanacağınızı size öğretebilirim. Bunun ne olduğunu bilmek ister misiniz? Hazır mısınız? Söylüyorum:

Zaman.

Günlük eylemlerinizi, zamanı aleyhinize değil, lehinize çalışacak biçimde ayarlayın. Çünkü zaman sizi ya ödüllendirir ya da başınıza dert olur.

Yolunuza devam etmenizi sağlayan şey, Keskin Kenar felsefenizdir. Bu felsefe, zamanın sırrını da içinde barındırır. Zamanın sırrını biliyorsanız: "Bu yolda gerektiği süre boyunca devam edersem, istediğim sonuca ulaşırım" dersiniz. Sonuca ulaşmanın, ruh halinizle, hislerinizle ya da davranış biçimlerinizle ilgisi yoktur. İrade ile de. Bu, sadece bilme meselesidir.

Karanlık bir odaya girdiğinizde, elinizi neden ışığı açma düğmesine uzatırsınız? Çünkü düğmeyi çevirdiğinizde, ışığın yanacağını bilirsiniz. O düğmeyi çevirmeniz gerektiğine dair kendinize cesaretlendirici konuşmalar yapmanıza ya da düğmeyi çevirip çevirmediğinize göre kendinizi ödüllendirip-cezalandırmanıza gerek yoktur. Saçma sapan değerlendirmelere girmez, düğmeyi çevirirsiniz. Neden? Çünkü, olacakları biliyorsunuz.

Biliyorsunuz.

İlke, kesinlikle aynı: Her gün biraz yürür, biraz ağırlık kaldırır, yediklerinize biraz daha dikkat eder ve cüzdana bir peni atarsınız (yani düğmeyi çevirirsiniz), çünkü bu yaptıklarınızın sizi sağlıklı kılacağını ve zengin edeceğini (yani ışığın yanacağını) bilirsiniz.

Kesinlikle aynı şey geçerli, hiçbir farkı yok – tek bir şey dışında, o da zaman.

"Anında Yaşam"

Zengin adamın oğullarına sunduğu türden bir seçimle karşı karşıya kalsaydınız, birmilyon doları mı seçerdiniz, yoksa bir senti mi? Çoğu insan, anında verilecek olan parayı seçer. Ne de olsa birmilyon dolardan bahsediyoruz burada! Nakit olarak! Hem de hemen!

Ve elbette, yanlış seçim yapmış olurdunuz. Dünyanın dört bir köşesindeki milyonlarca insanın, her günün her saatinin her dakikasında aldandığı gibi, iki baştan çıkarıcı kelimeye aldanmış olurdunuz siz de:

Hemen şimdi!

Yıllar önce, mikrodalga fırınların hâlâ bir yenilik olarak görüldüğü günlerde, bir mikrodalga fırının önünde duran bir adam görmüştüm, adam olduğu yerde duramıyor, ellerini gözlerine siper ederek içeride pişmekte olan yemeğine bakıp "Haydi, haydi" diye söyleniyordu.

Aklımı kaçıracaktım. 60 saniye yeterince çabuk değildi demek ki!

Her şeyin bir düğmeye basmakla hallolmasının, çabaların

karşılığının anında alınmasının beklendiği bir dünyada yaşadığımız, artık herkes tarafından kabul edilen bir gerçek, ancak bu gerçeğin enine boyuna düşünülmesi gerekiyor. Böyle olmasının sebebi, bizim anne-babalarımızdan daha sabırsız bir yapıya sahip olmamız değil. Tamamen farklı bir düşünce biçimini, tamamen farklı bir felsefeyi temsil ediyor bu durum.

Tarımsal bir toplum olduğumuz günlerde herkesin çok iyi bildiği gibi, hayatın doğal bir gelişim süreci vardır. Ekersiniz, ürünü yetiştirirsiniz, sonunda da hasat yaparsınız. Ek, yetiştir, hasat yap.

Günümüz dünyasında, herkes doğrudan ekim aşamasından hasat aşamasına geçmek istiyor. Spor salonuna yazılarak tohumu ekiyoruz, aradan bir kaç gün geçip de forma girme hasadını toplayamayınca, hayal kırıklığına uğruyoruz. Uyuşturucu kullanımı da bu aşama atlama çalışmalarının başka bir örneği. Sportif performansı artırmak için doping kullanmak da öyle. Ya da ne bileyim, banka soymak, piyango bileti almak.

Görmezden gelip durduğumuz adım, yetiştirme adımı. Bu adım, ekim ve hasat adımlarından farklı olarak, ancak zamanın sabırlı kollarında gerçekleşebilir.

Televizyonla, filmlerle yoğrulmuş bir kültürün parçası olduğumuz için, zamanın izini kaybetmiş durumdayız. Artık, zaman kavramını anlayamıyoruz. Televizyonu ya da sinemayı eleştiriyor değilim. Sinema, hayranlık uyandırıcı bir sanat dalı, televizyon da güçlü bir iletişim aracı. Gerçek sanatçıların elinde, ikisinin de bize hayata dair öğretecekleri çok şey var. Sadece, zaman konusu onların uzmanlık alanı değil.

İyi bir filmde, insan ruhunun güçlüklerin üstesinden gelme-

sine, dünyanın ayartmalarına karşın doğru olanın yapılmasına, kuşaklar arasında yürütülen sevgi dolu ilişkilere, güçlü bir aşkın tomurcuklanmasına, bir ulusun doğuşuna şahit olabilirsiniz.

Sorun şu ki, bunların hepsi iki saat içinde olup-bitmek zorundadır.

Bir ulusun iki saat içinde doğduğunu düşünebiliyor musunuz? Hayatınızın aşkı olacak insanla iki saat içinde tanışıp, buluşup, flört ederek âşık olacağınıza, kavga edip barışacağınıza, evlenip sonsuza kadar mutlu olacağınıza inanıyor musunuz? İki saat içinde. Elbette hayır. Ama hazır kahve karışımları, hazır kahvaltılar, anında kredi, çabuk alışveriş, anında haberler ve anında bilgi ile dolu bir dünyada, gerçeklikle olan bağımızı koparmaya ve anında yaşama ulaşabileceğimize inanmaya tehlikeli biçimde yakınlaşırız.

Bizden önceki kuşaklar, hayatı kitaplardan öğrenirdi, kitapları okumak da zaman alır. Yazar John Irving, "Tanrı'nın Eseri" adlı kitabını sinemaya uyarlarken, zaman değişikliği yaptı, kitapta olaylar onbeş yıla yayılırken, filmde onbeş ayda olup bitiyor. James Grady'nin romanı "Akbabanın Altı Günü", film olarak çekilirken, "Akbabanın Üç Günü" olarak değişti. Bir kuşak önce bir çocuk Charles Dickens'ın "Büyük Umutlar" kitabını belki bir ayda okuyabilecekken, şimdi kablolu yayında 1998 yapımı filmi seyrederek işi bir saat ellibir dakikada bitirebilir.

Bir filmde, sonucu yaratan şeyler olan, yüzlerce defa tekrarlanan küçük adımları hiç bir zaman görmeyiz. Buna zaman yoktur. Adımlar gözümüzün önünden hızlıca geçirilebilir, tıpkı her romantik komedideki "âşık olma", her spor konulu filmdeki

"antrenman" konulu montajlar gibi. Bu küçük Keskin Kenar dramaları, kesinlikle otuz saniyeden uzun sürmezler.

Gerçek hayatta, önemli her şey, zaman içinde gerçekleşir. Unutmayın, başarı, değerli bir idealin aşamalı olarak gerçekleştirilmesidir. Televizyonun icadından, özellikle de MTV'nin birbiri ardına değişen görüntülerinin hızı artırmasından beri gelen bütün kuşaklar, bu gerçeği kavramakta güçlük çekiyorlar. Keskin Kenar'ın her zamankinden daha büyük önem taşımasının nedenlerinden birisi de bu.

Drama Nerede?

Keskin Kenar'ın farkına varmak, kritik seçimleri daha kolay bir hale getirmez, çünkü bu seçimler zaten çok kolaydır! Ve ne tuhaftır ki, işin zorluğu da burada yatar. Mesele, zor seçimler yapmak değil. Tam aksine, kolay seçimler yapmak.

Sorun, yapılacak yanlış seçimlerin, Keskin Kenar'ın sizin lehinize değil aleyhinize çalışmasına sebep olacak türden seçimlerin de son derece kolay olması.

Aslına bakarsanız, belki doğru seçimleri yapmak zorlu bir süreç olsaydı, her şey daha kolay olurdu. Büyük bir tantana ve olay yaratan bir süreç, işleri kolaylaştırabilirdi. Neden mi? Çünkü o zaman her şey çok açık olacaktı. Bu kitaba ihtiyaç duymayacaktınız. Doğru seçimleri yapma işinin şatafattan ve tantanadan uzak oluşu güçlük yaratıyor. Bir film kahramanı doğru seçimi yaptığında, her şey gerektiği gibi son derece dramatik oluyor. Eh, hayatınız bir film değil maalesef. Gerçek hayat.

Işın kılıcınızla Darth Vader'ı öldürüp öldürmemeye karar

vermek, dramatik bir seçim. Oysa, emniyet kemerini bağlayıp bağlamamaya karar vermek hiç dramatik olmayan, sıkıcı, sıradan, kimsenin dikkat bile etmeyeceği küçük bir karar. Ama bilin bakalım bunların hangisi her yıl bir kaç yüz kişinin canına mâl oluyor? İpucu vereyim isterseniz: Işın kılıcı değil.

Doğru Keskin Kenar seçimlerini yapmak, dramatik bir iş olsaydı, bunların sonuçlarını anında alırdınız. Bir sinema dolusu insan, alkışlayıp bağırıyor. Ama bu olmaz. İşin en zor yönü de budur, anında sonuç alınamaması.

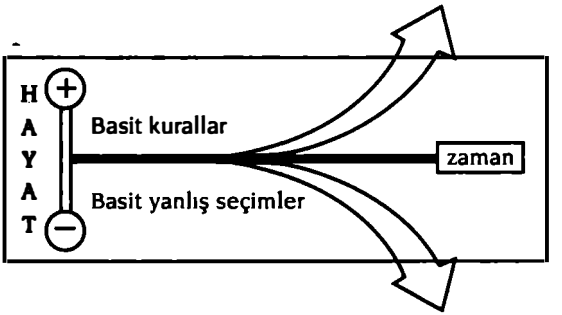
Şu anda yaptığınız seçimlerin doğru ya da yanlış olması, gününüzün geri kalanı üzerinde pek de etkili olmayacaktır. Bunların etkisini yarın da, bir sonraki gün de göremeyeceksiniz. Alkış yok, tezahürat yok, Tecnicolor renklerde sunulan ölüm kalım meseleleri yok. Ama bir araya gelerek, zamanla birikerek hayatınızı dramatik bir biçimde etkileyecek olan şey, tam olarak bu şamatasız, görünüşte önemsiz küçük eylemler.

Eee, drama nerede peki? Drama, hikâyenin sonunda, jenerik yazıları geçerken ortaya çıkıyor, bu da iki saat değil de, iki yıl sonra olabilir. Ya da hangi Keskin Kenar'dan ve hangi hikâyeden bahsettiğimize bağlı olarak, belki oniki, belki yirmiiki yıl sonra.

Doğru seçimleri, doğru eylemleri yapmak. Bu gerçekten de çok kolay. Gülünç denecek derecede kolay. Ama, tersi de, yani yanlış seçimi yapmak da eşit derecede kolay. Ve yanlış seçim yaptığınızda, büyük bir mesele çıkmayacak. Yanlış seçimler sizi öldürmeyecek, size zarar vermeyecek, aslına bakarsanız hiçbir fark yaratmayacak.

En azından bugün. Yarın da. Peki ya zamanla?

Bugün yaptığınız doğru seçimler, zamanla birikerek, hayat dediğimiz bu gerçek zamanlı filmin başarı eğrisinde sizi gitgide daha yukarıya taşıyacak. Bugün yaptığınız yanlış seçimlerse, zamanla birikerek, kesinlikle, tartışma götürmez bir şekilde, sizi aşağıya çekecek.



Her iki durumda da dramatik sonuçlar ortaya çıkacak, tıpkı bir filmde olduğu gibi. Filmden farklı olarak, bu sonuçları görebilmeniz biraz zaman alacak.

Seçim Yapma Seçimini Yapmak

Hikâyedeki zengin adam, 21 yıl boyunca oğullarına her şeyi verdi, sevgisini, ilgisini onlara adadı, harika koşullar sağladı. Ama çocuklar babalarından en değerli hediyeyi 21 yaşına geldiklerinde aldılar. Yaşlı adam, çocuklarına seçenek sundu.

Bütün hediyelerin en değerlisi olan bu hediye, size de her zaman sunulur. Her zaman bir seçeneğiniz vardır.

Hayatınızda bugüne dek ne yapmış, başarısızlık eğrisinde ne kadar aşağılara kaymış olursanız olun, her zaman yeni bir

başlangıç yapabilir, kendinize bir başarı yolu çizebilirsiniz. Hemen şimdi.

Ancak bu sürece güven duymanız gerekir, çünkü ilk başlarda sonuçları göremeyeceksiniz.

Seçimlerinizi kanıtlara, görebildiğiniz şeylere dayandırırsanız, işiniz bitmiş demektir. Dayanak noktanız, felsefeniz, bildikleriniz olmalıdır, gördükleriniz değil.

Keskin Kenar, tıpkı meşhur gözleri bağlı Adalet Tanrıçası gibidir. Elinde terazi ve kılıç tutan tanrıça figürü, Roma İmparatorluğu zamanlarından kalmadır. Gözündeki bağ ise, 16. Yüzyıl'da, temsilî demokrasi ve evrensel insan hakları gibi modern fikirlerin doğmasını sağlayan aydınlanma çağının hemen öncesindeki yıllarda eklenmiştir. Göz bağı, insanların bazen varsaydıkları gibi, sadece adaletin "kör" olduğunu ifade etmekle kalmaz, aynı zamanda dışarıdan gelecek müdahalelerden etkilenmediğini de dile getirir.

Bu, Keskin Kenar için de çok iyi bir ifade ediliş biçimidir.

Hayallerinizdeki yaşamı kurmak için Keskin Kenar ilkelerini anlamak ve uygulamak istiyorsanız, seçimlerinizi gözle görülen kanıtlara dayanarak yapamazsınız. Seçim yaparken, bildiklerinizi, felsefenizi dikkate almanız gerekir.

Başarıyı ve başarısızlığı, Adalet Tanrıçası'nın elinde tuttuğuna benzeyen bir terazinin dengede duran iki kefesi gibi canlandırın gözünüzde.

Diyelim ki hayatınız zor bir devresinde. Kefelerin dengesi bozulmaya, olumsuz taraf ağır basmaya başlamış. Sağlığınız, finansal durumunuz, evliliğiniz ya da kariyeriniz açısından, al-

mış olduğunuz yanlış kararlarınız zaman içinde birikerek sizi etkilemeye başladı. Maçı fena halde ezilerek kaybediyorsunuz. Ah, şöyle dramatik bir şey yapmak için bir yol bulsaydınız, ne kadar da iyi olurdu. Yarın sabah uyandığınızda her şey değişmiş olsa, parmaklarınızı şıklatıp işleri düzeltebilseniz...

Bu olabilir tabii, bir filmde. Ama bu sizin hayatınız. Ne yapabilirsiniz?

Başarı kefesine küçük, basit, olumlu bir eylem ekleseniz ne olur? Görebileceğiniz bir değişiklik olmaz. Bir tane daha? Hâlâ görünür bir şey yok. Bir tane daha, bir tane daha, bir tane daha, bir tane daha...

Çok uzun bir süre geçmeden, çok hafifçe de olsa, terazinin kefelerinin oynadığını görürsünüz. Sonunda, o ağır "başarısızlık" kefesi yavaş yavaş yukarıya doğru kalkmaya başlar, kalkar, kalkar. Terazi sizin istediğiniz yöne doğru dengelenir. Öbür tarafta geçmişten kalan ne kadar olumsuz ağırlık olursa olsun, o küçük başarı ağırlıklarını birer birer ekleyerek (ve başarısızlık kefesine yeni ağırlık koymayarak), teraziyi kendi lehinize çevirebilirsiniz.

Ta başlangıçta, ilk birkaç parça olumlu eylemi eklediğinizde, karan gözlerinize dayanarak verirseniz, kefelerin hareket ettiğini görememeniz yüzünden hayal kırıklığına uğrarsınız. Yirmi kişinin ondokuzu, bu hayal kırıklığı nedeniyle vazgeçerler. Bunu düşünmek bile, kalbimi kırıyor.

Bileşik Çabaların Gücü

Gözünüzün önüne kocaman, ağır bir çark getirin. 9 metre çapında, yarım metre kalınlığında ve yaklaşık 2.5 ton ağırlığın-

da olan bu çark, dikey bir dingile monte edilmiş olsun. Göreviniz, çarkın dingilin üzerinde mümkün olduğunca hızlı ve uzun süre dönmesini sağlamak.

Çok büyük bir çaba harcayarak, çarkı santim santim döndürüyorsunuz, önceleri hareket ettiği bile pek anlaşılmıyor. İtmeyi sürdürüyorsunuz, iki ya da üç saat süren inatçı çabalar sonunda, çark bir tam dönüş yapıyor.

İtmeye devam ediyorsunuz, çark biraz hızlanıyor, çaba harcamaya ara vermeden, bir dönüşü daha tamamlıyorsunuz. Hâlâ itiyorsunuz. Üç dönüş... dört... beş... altı... çark hızlanmaya başlıyor... yedi... sekiz... itmeye devam... dokuz... on... kendi hızından hız alıyor... onbir... oniki... her tur daha büyük bir hızla gerçekleşiyor... yirmi... otuz... elli... yüz...

Derken bir an geliyor... büyük başarı. Çarkın momentumu sizin lehinize devreye giriyor ve çarkı hızla döndürmeye başlıyor. Turlar birbirini izliyor, çarkın muazzam ağırlığı sizin için çalışıyor. İlk tur için harcadığınızdan daha büyük bir çaba harcamıyorsunuz, ama çark gitgide daha hızlı dönüyor artık. Her bir tur, bir önceki turdan kuvvet alıyor, harcadığınız çabaların bileşik faizini biriktiriyor. Bin kere, onbin kere, yüzbin kere daha hızlı. Devasa çark, neredeyse durdurulamaz bir şiddetle dönüyor.

Tam bu sırada birisinin gelip size çarkın bu kadar hızlı dönmesini sağlayanın hangi çabanız olduğunu sorduğunu düşünün.

Bu soruya cevap vermeniz mümkün olmazdı, çünkü anlamsız bir soru. İlk itişiniz miydi? İkincisi miydi? Beşincisi? Yüzüncüsü? Hayır! Belirli bir yöne doğru uygulanan ısrarlı itişlerin

birlikte ortaya çıkardığı bir sonuç bu. Bazı itişleriniz diğerlerinden daha kuvvetli olmuş olabilir, ama ne kadar kuvvetli olursa olsun, her bir itiş, çarkın üzerinde yaratılan toplam etkinin küçük bir parçasıdır.

"İyiden Mükemmele, Bazı Firmalar Büyük Sıçrayışı Gerçekleştirirken, Bazıları Neden Başaramıyor"

Jim Collins
HarperBusiness Yayınları, NY (2001), S. 165-6

Başarılı insanlar, işi halledebilmek için, canları istese de istemese de, gereken her şeyi yaparlar. Hayatlarında şaşkınlık verecek derecede büyük bir momentum sağlayanın, çarkı itişlerinin herhangi birisi ile değil, bütün ısrarlı, tutarlı itişlerinin bileşimiyle ortaya çıktığını bilirler.

Başarılı insanlar, başarısızlıklarını besleyen alışkanlıklar yerine, başarılarını besleyen alışkanlıklar edinirler. Keskin Kenar'ın, aleyhlerinde değil, lehlerinde çalışmasını sağlarlar. Hayatlarını başkalarının hayallerini inşa etmek için harcamaz, kendi hayalleri için çaba sarfederler. Dramatiklikle taban tabana zıt olan, sıradan, basit, görünüşte önemsiz seçimler yaparak, hayatlarında dramatik sonuçlar elde ederler.

Verdiğiniz her karar, bir Keskin Kenar kararıdır. Ne yapacağınız, nasıl davranacağınız, insanlarla telefonda neler konuşacağınız, öğle yemeğinde ne yiyeceğiniz, kimlerle ilişki kuracağınız, iş arkadaşlarınıza karşı nasıl davranacağınız. Bugün hangi işi halledeceğiniz.

Sadece bu doğru kararları vererek, bunları birer birer ve

tekrar tekrar vermeye devam ederek, Keskin Kenar'ın muazzam gücünü kendi tarafınıza çekmiş olursunuz. Geçmişte almış olduğunuz kötü sonuçlar, karşılaşmış olduğunuz istenmeyen koşullar ve hayatınızdaki başarısızlıkların kanıtları, varlıklarını bir süre daha devam ettireceklerdir. Tünelin ucunda bir ışık görünmüyor olabilir, en azından bugünlük. Ama zamanı kendi yanınıza çekerek, Keskin Kenar'ın kuvvetlerini harekete geçirmiş olursunuz. Başarınız kaçınılmazdır. Sadece bu süreci, kazanmanıza yetecek kadar uzun bir müddet devam ettirmeniz gerekir.

Bu da bir seçimle başlar.

Sabır Ve İnanç

Sabır, Keskin Kenar'ı anlamamış olan insanlar için zor bir kavramdır.

Başarıya giden yol, başlangıçta rahatsızlık verici, hatta korkutucu olabilir. Özellikle de o yolda ilerleyen tek kişi sizseniz. Eh, yirmi kişiden sadece birisi hedeflerine ulaştığına göre, o yolda tek başınıza olmanız, hemen hemen kesindir, en azından bir süreliğine.

Başarıya giden yol bazen zahmetli olabilir. Dolayısıyla o yola hiç çıkmamak, size daha kolay gelebilir. Çoğu insan için yatakta kıvrılmak daha kolaydır. Yola çıkmak ve devam etmek, özellikle başlangıçta, sürece inanmayı gerektirir. Bu da sizi öncü insanlardan birisi yapar.

Öncüler yolun ileri taraflarında neler olduğunu bilmezler, ama yine de giderler. Öncü olmanın cesaret gerektirmesinin sebebi de budur. Cesaret, hem bir amacınızın, hem de bir yü-

reğinizin olması demektir. Keskin Kenar'ın farkına vardığınızda ve onu nasıl kullanmanız gerektiğini anladığınızda, ikisini de doğal olarak elde edeceksiniz. Hem bir amacınız, hem de onu kovalayacak yürek gücünüz olacak. Önemli olan, yola devam etmek ve daha önce ne olmuş olursa olsun, istediğiniz zaman yeni bir başlangıç yapabileceğinizi unutmamaktır. Temiz bir sayfa açabilirsiniz. Ne kadar zaman alacak? Sonuçları görmeye ve hissetmeye (koklamaya ve dokunmaya, onların keyfini sürüp tadını çıkarmaya) başlamadan önce ne kadar bekleyeceksiniz? Peşinde olduğunuz başarıya ulaşmanız için ne kadar bir süre geçecek?

Şurası açık ki, ne kadar süre geçeceğini hiçbirimiz bilemeyiz. Ama işin aslı, üç ilâ beş yıl içinde, hayatınızın her yönünü doğru yola sokabilirsiniz. Üç yıl önce neler yapıyor olduğunuzu düşünün, daha dün gibi, değil mi? Eh, bundan üç yıl sonra da bugün yapmakta olduğunuz şeyler daha dün gibi görünecek. Yine de, bu kısacık zaman dilimi hayatınızı değiştirebilir.

Ne kadar sürecek? Büyük ihtimalle, istediğinizden daha uzun, ama zamanı geldiğinde, her şeyin ne kadar da çabuk olup bittiğine şaşıracaksınız. Sabır, su sümbülü için mesele değildir. O hiç aldırmadan işini yapmaya sakin sakin, sessizce yayılmaya devam eder, ta ki gölün yüzeyini kaplayana dek. Siz de aynısını yapabilirsiniz.

"Sakince ellerimi kavuşturup bekliyorum
Ne rüzgâr umurumda, ne med-cezir, ne de deniz;
Zamana ya da kadere söylenmiyorum artık,
Çünkü hey! Benim olan, zaten gelecek bana."

John Burroughs, Bekleyiş

Keskin Kenar, sizin olanın size gelmesini garantiler, tıpkı su sümbülünün gölün yüzeyini kaplaması gibi. İşlerin iyi ya da kötü gitmesi, başarı ya da başarısızlık, her an sizin elinizdedir. Rüzgâra, med-cezire ya da denize aldırış etmenize gerek yoktur, ama zamanla birikerek başarı ile başarısızlık arasındaki farkı belirleyecek olan küçük, basit eylemlere aldırış etmelisiniz.

Sorun, çoğumuzun bir ayağımızı sıkıca geçmişe basmış, ötekini de tereddütle geleceğe doğru uzatmış olarak yaşamamızdan kaynaklanır. Hiçbir zaman içinde bulunduğumuz anda yaşamayız. Çocuklarımızla, sağlığımızla, evimizle, kariyerimizle ilgili olan her şeyde, dakikaları sayarak, pişmanlıklar içinde vakit harcar, arkamızda bıraktıklarımıza kafa yorar, önümüzdekilere de endişe, üzüntü ve korku ile bakarız.

Keskin Kenar, mevcut ânı yaşamakla ilgilidir. Onunla ilgili öğrenilmesi en zor olan ders belki de budur. Keskin Kenar'ı geçmişte ya da gelecekte bulamazsınız, o sadece şimdidedir.

Ekhart Tolle'nin 1997 Yılı'nda yayımlanan alçakgönüllü küçük kitabı "Şimdinin Gücü"nün ortalığı kasıp kavurarak otuzdan fazla dile çevrilmesinin ve ikimilyonun üzerinde satmasının nedeni, kitabın temel mesajının herkesin duymaya ihtiyacı olduğunu bildiği bir cümle olmasıydı: "Hayatınız, sadece şimdiki anda mevcuttur." Ancak bu gerçeği bir kitap okuyarak hazmetmeniz ya da hayata geçirmeniz pek mümkün değildir, bunu ancak hayatınızı yaşama sürecine kendinizi tamamen adayarak yapabilirsiniz. Geçmişten pişmanlık duymak, gelecekten korkmak, hiçbir işe yaramaz.

Keskin Kenar, farkındalıkla ilgilidir. Doğru olan, işinize ya-

rayacak ve sizi güçlendirecek olan seçimleri, hemen şu andan itibaren yapmaya başlamanızla ve hayatınızın geri kalanı boyunca buna devam ederek bu işi zahmetsizce yapmayı öğrenmenizle ilgilidir.

Bu kitap, Keskin Kenar'ı aleyhinize değil, lehinize çalıştırmak üzerine.

Bunu yapmak çok kolay. Yapmamak da öyle. Ve yapmadığınız takdirde, hemen bugün ölecek ya da başarı şansınızı ortadan kaldıracak değilsiniz. Ama seçim konusunda yaptığınız basit bir hata, zamanla birikip güçlenerek, başarı şansınızı yok eder. Sizi yere serer ve sonsuza kadar devre dışı bırakır. Ve bu seçimi yapmak, daima sizin elinizdedir.

Basit şeyleri seçmek ve bu seçimi yapacak bilgeliğe sahip olmak: Zengin adam haklıydı. Üçüncü hediye, size kimsenin verebileceği bir şey değil, onu ancak kendiniz talep edebilirsiniz.

Ayrıca, onu hiç kimse sizden alamaz.

4. Kısım

Kuruşların Sırrı

"Bir kum zerresinde bir dünya görmek,
Yabani bir çiçekte cenneti
Sonsuz zamanı avuçlarının içinde tutmak
Ve tek bir saatte bulmak sonsuzluğu."

William Blake, Masumiyet Şarkıları

Her gün iki katına çıkan peni hikâyesini, yüzlerce dinleyici topluluğuna anlattım ve genellikle: "Vay canına! Sıfırdan başlayıp bir servet biriktirmek!" tarzı yorumlarla karşılaştım

Eh, bu pek doğru sayılmaz. Sıfırdan başlamıyorsunuz bir kere, bir peni ile başlıyorsunuz.

İyi de, alt tarafı bir peni, demek istiyorum ki, sıfırdan başlamak sayılır. Hayır, sayılmaz. İşe bir peni ile başlıyorsunuz. Önemsiz bir fark gibi görünse de (bu "önemsiz" sözcüğüne bakışınız da değişmiş olabilir), aslında dünyalar kadar fark eder.

Bir Peni İle Başlamak Zorundasınız

Elde edilmeye değer herhangi bir şeyi elde edebilmek,

başarılı olabilmek, hayallerinizi gerçekleştirebilmek için, imkânsız olanı başarmak zorunda değilsiniz. İnsanüstü, olağandışı şeyler yapmanıza gerek yok, ama bir şeyler yapmalısınız. İşe bir peni ile başlamak zorundasınız.

Başarı hiçten var olamaz, durup dururken yaratılamaz. Küçücük, minicik bir başlangıçtan doğar, ama bir başlangıç mutlaka olmalıdır. İşte bu başlangıç insanların gözden kaçırdığı, bir türlü göremediği şeydir. Göremezler, çünkü o kadar küçüktür ki neredeyse görünmezdir.

Steve isminde, çok yoksul, iki yakasını bir araya getiremeyen genç bir İngilizce öğretmeni, başı bir türlü dertten kurtulmayan lise öğrencisi bir kızla ilgili bir öykü yazmaya başlamıştı. Öykü biraz ilerledikten sonra Steve, çıkardığı işi beğenmeyerek yazdığı sayfaları çöpe attı. Zaten gereğinden büyük olan ret mektupları yığınına bir tane daha niye eklesindi ki?

Ertesi gün Steve'in eşi evi topladığı sırada, çöp kutusunu boşaltmak için eğildi ve kıvrılmış küçük kâğıt tomarını gördü. Tomarı düzeltti, üzerindeki sigara küllerini silkeledi ve öyküyü okuduktan sonra elinde kâğıtlarla Steve'in yanına giderek, bitirmesine değecek bir şeyi çöp kutusuna atmış olduğunu söyledi.

Haklıydı. Steve öyküyü bitirdi ve kitap haklarını neredeyse yarım milyon dolara sattı. Dahası, sorunlu kız Carrie'nin öyküsü, Stephen King'in kariyerinin başlangıç noktasını oluşturdu ve King, 20. Yüzyıl'ın en başarılı yazarı oldu.

Tabitha King'in çöp sepetinde bulduğu şey, yıpranmış bir peniydi belki, ama yine de bir peniydi.

1955 Yılı'nın Aralık ayının buz gibi bir gününde, Montgo-

mery Alabama'da, kimsenin tanımadığı 42 yaşında bir terzi kadın, artık canına yettiğine karar verdi. Uzun bir iş günü geçirmişti, çok yorgundu. En önemlisi de, kendisine ve kendisiyle aynı ten rengini taşıyan herkese karşı olan davranışlardan bıkıp usanmıştı. O nedenle, otobüste oturduğu yeri beyaz bir yolcuya vermesi söylendiğinde, otobüs şoförü kendisini tutuklattırmakla tehdit etmesine rağmen, yerinden kalkmayı reddetti.

Otobüs şoförü boş bir tehdit savurmamıştı, kadın gerçekten de tutuklandı ve asayişi bozma suçuyla yargılanıp-cezalandırıldı. Onun davası, yeni bir insan hakları düzenlemesi yapılması için ateşleyici görevi gördü. Dava günü, yeni kurulmuş bir örgüt olan Montgomery Gelişme Kuruluşu, genç ve nispeten tanınmamış Martin Luther King Jr. isimli bir avukatı sözcülüğe seçerek, takip eden on yıl içerisinde yasal ayrımcılığı ortadan kaldırarak ulusumuzu kökten değiştiren bir süreci başlatmış oldu.

Terzi kadın Rosa Parks, bir peniydi.

Tarihin sayfalarında bir seyahat daha yapalım. Belirli bir zaman önce, gizli bir potansiyel barındıran küçücük bir pıhtı taneciği, canlılıkla çırpınmaya başladı. Bir toz taneciğinden daha büyük değildi, bir kâğıt para kalınlığındaydı ve gözle ancak görülüyordu, bir parça daha küçük olsaydı, çıplak gözle seçilemeyecekti.

Çok küçük (yirmi tanesi bir toplu iğne başına sığardı) olmasına rağmen, bu zerreciğin barındırdığı, evrendeki en düzenli ve karmaşık yapılar arasında yer alan kimyasal kodlamalar kâğıda dökülecek olsaydı, 500.000 sayfadan fazlasını doldurur-

du. Keskin Kenar'ın çalışmaya devam edeceği dokuz ay boyunca, bu zerrecik otuztrilyon hücreye dönüşecek, ve ondan sonra da dünyaya gözlerini açarak, ilk nefesini alırken avaz avaz ağlayacaktı.

O zerrecik sizdiniz.

Siz de işe bir peni olarak başlamıştınız.

"Tanrı Ayrıntıda Gizlidir"

İnsanlar, "şeytan ayrıntıda gizlidir" deyimini, genellikle: "Sözleşmeyi imzalamadan önce, küçük harfle basılmış yerleri de oku" biçiminde yorumlarlar. Efsanevî mimar Mies van der Rohe, bu deyimi farklı bir şekilde ele alarak: "Tanrı ayrıntıda gizlidir" şeklinde söylüyordu. İki biçim de kesinlikle doğru. Tanrı ya da şeytan, iyi günde kötü günde, hastalıkta sağlıkta, başarıda ve başarısızlıkta, hayattaki en kritik kararlar, daima en küçük olanlar. Bu da, çoğu insanın onları gözden kaçırmasına sebep oluyor.

Tanrı'dan bahsettiğime göre, Eski Âhit'te Keskin Kenar'la ilgili yüzlerce cilt değerinde olan, harika bir pasaj var. Eski Âhit'in en dramatik kişiliklerinden birisi olan (ki benim fikrime göre, bu durum öyküyü özellikle dikkate değer bir hâle getiriyor) İlyas Peygamber'le ilgili bir pasajdan bahsediyorum.

"İlyas, canını kurtarmak için ormana kaçıp bir mağaraya sığınmış. Sonra bir ses duymuş, ses kendisine mağaradan çıkıp Tanrı ile görüşmesini söylüyormuş. İlyas tam adımını dışarı atacakken, durup düşünmüş. Sesin söylediklerine harfiyen uymak istiyormuş. O nedenle Tanrı'nın gerçekten dışarıda olduğu zamana kadar bekleyip onun huzuruna o zaman çıkmaya

karar vermiş.

Bir kaç dakika sonra, dışarıdan telâşlı sesler gelmiş, gitgide dünya dışı bir çığlığa dönüşen bir sızlanma yükselmiş, ardından da bir kasırga patlamış. Ama İlyas hiç istifini bozmamış. Niye mi? Çünkü kasırga ne kadar ürkütücü olursa olsun, sadece bir kasırgaymış. İlyas, Tanrı'nın rüzgâra saklanmış olmadığını biliyormuş.

Kasırga yatıştıktan sonra, yer sarsılıp sallanmaya başlamış, mağaranın duvarlarından ve tavanından kopan koca koca kaya parçaları İlyas'ın ayaklarının dibine düşmüş. Bir deprem! Ama İlyas yine kılını bile kıpırdatmamış, Tanrı'nın depremin içinde olmadığını biliyormuş.

Sonunda, depremin son şarsıntıları da dindikten sonra, tekinsiz bir tıslama sesi duyulmaya başlamış. İlyas, havanın gitgide ısındığını fark etmiş, mağaranın ağzında aniden kırmızımsı turuncu bir parlaklık belirmiş. Dışarısı alev alev yanıyormuş, bütün orman yangınlarının anası bir yangın, ormanı yutuyormuş. İlyas yine hiç aldırış etmemiş ve bu defa da haklı çıkmış. Tanrı, ateşin içinde de değilmiş.

Kasırga, deprem ve yangın geçtikten sonra ne mi olmuş? Hiçbir şey. Kesinlikle hiçbir şey, sadece sessizlik. Şey, hemen hemen hiçbir şey aslında. Belki şöyle minicik bir ses varmış. Neredeyse duyulamayacak kadar hafif, İlyas'ın söylenenleri doğru dürüst anlamasına meydan vermeyecek kadar alçak bir ses.

İlyas, hiç tereddüt etmeden mağaradan çıkmış."

(Krallar, 19:12)

Bütün o gürültü patırtı ve tantananın ardından, o "alçak, sakin" sesi duymamak ya da dikkate almamak, son derece mümkündü. "Birisi bir şey mi dedi? Yok canım, hiç ses gelmedi." Oysa o alçak ses, Yaratıcı'ya aitti.

Yeri gelmişken; son derece vurucu Keskin Kenar öykülerine rastlayabileceğiniz tek kaynak Eski Âhit değil. Kutsal kitaplardan, eski çağlardan kalma kahramanlık destanlarına, peri masallarından mesellere kadar bütün kadim bilgelik kitapları, Keskin Kenar kavramıyla ilgili öykülerle ışıldar. Keskin Kenar'ı anlamaya başladığınızda, kutsal öğretilerin ve folklorik geleneklerin kollektif gözlem ve deneyimlerini de kavrarsınız.

Ne Düşündüğünü Öğrenmek İçin Para Veririm...

Her gün iki katına çıkan bir peni yerine, sağlığınızın ilk gün bir, ikinci gün iki, üçüncü gün dört penilik olmak üzere, her gün iyileştiğini varsayın.

Kendinizi bir penilik daha iyi hissetmenizi sağlayacak bir yöntem bulsaydınız, bunu her gün uygulayabilir miydiniz? Elbette. Bir kaç hafif spor hareketi, bir kilometrelik hızlı bir yürüyüş, koşu bandında fazla koşturmadan yarım kilometre. Kâlp atışlarınızı biraz hızlandıracaksınız, o kadar.

Ödülünüz? Ertesi sabah kalktığınızda, kendinizi daha iyi hissedecek misiniz? Pek sayılmaz. Daha doğrusu, fark edilebilir bir iyileşme olmayacak. Belki çok az. Bir penilik bir şey. Harcadığınız çabaya pek değecek gibi değil. Bir hafta geçtikten sonra, kendinizi 64 penilik iyi hissedeceksiniz. Aman ne büyük başarı! Yağmurlu havalara aldırmadınız, uyuşmuş kaslarınızı açtınız, en sevdiğiniz televizyon programlarını kaçırdı-

nız... Gerçekten değmez.

Peki, ya her şeye rağmen devam ederseniz? Sonunda kendinizi birmilyon dolar değerinde hissedecek misiniz? Hayır. Hissettiğiniz şey, onmilyon dolar değerinde olduğunuz olacak.

Ama işe bir peni ile başlamak zorundasınız.

Şimdi o peninin sahip olduğunuz bilgiler olduğunu varsayın.

Napoleon Hill'in "Düşün ve Zengin Ol" adlı kitabının hayatınızı değiştireceğini söyleseydim, bugün oturup o kitabı baştan sona kadar okur muydunuz? Hatırlatırım, 256 sayfalık bir kitap bu, sayfalar da öyle kolayca geçiştirilebilecek türden şeyler değil. Ya da başka bir klasik, Stephen Covey'nin "Üstün Derecede Etkin İnsanların 7 Alışkanlığı" adlı kitabı. O da 358 sayfa ve boş vakitlerde okunacak cinsten sayılmaz pek.

Bunların herhangi birini tek bir günde okur muydunuz? Sanmam. Ben okumazdım. Bütün bir gün boyunca kitap okuyamam, herhalde siz de yapamazsınız.

Ama bir penilik okuyabilir misiniz? Diyelim ki on sayfa. Aslına bakarsanız, kitap sitesi amazon.com'daki fiyatlara göre, Hill'in kitabının on sayfası yaklaşık 50 sent, Covey'nin kitabının on sayfası ise yaklaşık 10 sent ediyor. Anlayacağınız, peniyi sadece mecazî olarak kullanıyorum. On sayfadan ne kadar faydalanabileceğinizi bilmiyorum, belki bir sürü şey öğrenirsiniz, belki de hiçbir şey elde edemezsiniz. Diyelim ki bu on sayfa hiç işinize yaramadı. Ama bugün on sayfa okursanız, yarın on sayfa daha okuyabilir misiniz? Tabii okursunuz, okuma yazma bilen herkes yapabilir bunu.

Bunu yapar, bu işi bir yıl boyunca her gün sürdürürseniz, 12 civarında her biri birbirinden zekice yazılmış, hayat değiştiren klasik okumuş olursunuz. Zihniniz stratejilerle ve şaşırtıcı derecede başarı elde etmek için yeni yollara ilişkin fikirlerle dolup-taşmaya başlar. Milyonerlere özgü düşünceler elde edersiniz. Hepsi de bir peniden gelir.

Ama işe bir peni ile başlamak zorundasınız.

İşi Gerçeğe Dökelim

"Tamam, her gün iki katına çıkan peni hikâyesi şahane. Ama bana kimse her gün paramı iki katına çıkarmayı öneriyor filan değil. Ayrıca, banka hesabında bileşik faiz kazanabilirim, ama sağlık, ilişkiler ya da bilgi edinme konularında bunu nasıl yapacağım ki?"

Pekâlâ. Soruyu değiştirelim. İki katına çıkma meselesini unutun, bileşik faizi de öyle. Peniyi her gün iki katına çıkarmak yerine, her gün bir peni biriktirelim. Sağlığınızı, bilginizi, yeteneklerinizi, beslenme biçiminizi, ilişkilerinizi, hayatınızın ele almak istediğiniz yönü hangisiyse onu, yani kendinizi sadece yüzde bir değiştirebilir misiniz?

Bir dakika. Buna cevap vermeden önce, her şeyi daha bile küçültelim. Kendinizi bugün yüzde birin onda üçü kadar geliştirseydiniz? Bu sadece 0,003 bir gelişim demektir, gerçekten de pek ince bir Keskin Kenar parçası. O kadar ince ki, ölçmekte zorluk çekebilirsiniz.

Peki, bugün yaptığınız şeyi yarın da, ondan sonraki gün de yapsaydınız? Bir yıl boyunca yapmaya devam etseydiniz? Unutmayın, bu defa bileşik faiz eklemiyorsunuz, her gün sade-

ce yüzde birin onda üçü kadar gelişiyorsunuz.

İşte size neler olacağı. İlk gün 0.003 gelişeceksiniz, o kadar küçük bir oran ki, fark edilmesi bile neredeyse imkânsız. İkinci gün gelişiminiz 0.006 olacak, üçüncü günse 0.009, yani neredeyse yüzde bir. Bir yılın sonunda, yüzde yüz oranında gelişmiş olacaksınız.

İki katı.

Bugün olduğunuzun iki katı olacaksınız. İki kat daha formda, iki kat daha zengin, iki kat daha mutlu. Üzerinde çalıştığınız şey her ne ise, günlük 0.003 gelişim göstereceğiniz alan ne ise, iki katı iyileşmiş olacak. Sadece bir yılda, kendi kendinizi iki katına çıkaracaksınız.

Kendinize bunu yapmak için bir yıl verirseniz, bugün olduğunuz kişinin iki katı olabilirsiniz. Şu andakinin iki katı net varlığa, iki katı sağlığa, iki katı daha iyi ilişkilere sahip olduğunuzu düşünsenize. Dünyada iki kat daha fazla olumlu bir etki yarattığınızı? İki kat daha fazla eğlendiğinizi, hayatın tadını iki kat daha fazla çıkardığınızı?

Bunu nasıl başarabilirsiniz? İki kat daha fazla çalışarak mı? İki kat daha fazla olumlu davranış göstererek mi? Hayır. Her defasında yüzde birin onda üçü kadar gelişerek.

Her gün, her an, harika bir hayat süren harika bir insan olup-olmayacağınızı belirleyecek bir sürü karar alıyorsunuz. Harika olmak, önceden belirlenmiş, kaderinize yazılı, sizin denetiminiz dışında bir şey değildir. Harikalık, daima karar ânındadır.

Ama işe bir peni ile başlamak zorundasınız. Bu işin muhte-

şem ve trajik çelişkisi, nüfusun yüzde 95'inin acıklı öyküsü de burada gizli. O peni o kadar önemsiz, o kadar küçük, o kadar aptalca ki... Onu yerden almak için eğilme zahmetine katlanmaya bile gerek yok. Ne de olsa...

Bankaya girip bir penilik bir hesap açtırmak istediğinizi düşünsenize. Ya da hesabınıza bakıp sadece bir peni olduğunu gördüğünüzü? Sıfır da olsa aynı şey, öyle değil mi? Ne kadarcık fark var ki arada? Bir peni! Bir peniyle ne alınır ki?

Belki de, hayatınızın geri kalanındaki finansal özgürlüğünüz.

5. Kısım

Kuantum Sıçrayışı Efsanesi

"Bir gün söyleyeceğiz ve yapacağız
Yapmayı arzuladığımız şeyleri
Şimdi uzaklarda ama
Bulacağım hayatımın aşkını bir gün
Hayallerimin gerçek olduğu gün."

Pamuk Prenses ve Yedi Cüceler filminin
"Bir Gün Prensim Gelecek" isimli şarkısından
Müzik Frank Church
Söz Larry Morey

Bir Gün
Bir gün, fırsatını yakaladığımda...
Bir gün, param olduğunda...
Bir gün, zaman bulduğumda...

Bir gün, o beceriye sahip olduğumda, kendime o kadar güvendiğimde...

Size şok edici haberlerim var. "Bir gün" diye bir şey yok, hiç

olmadı, olmayacak da. Sadece bugün var. Yarın olduğunda, başka bir gün gelmiş olacak. Öbür gün geldiğinde de. Bütün günler için aynı şey geçerli. Elimizde bugünden başka bir şey yok.

Şok edici haberler vermeye devam edeyim. Yakalayacak bir fırsat çıkmayacak. Çoktan çıktı çünkü. Bir yerde sizi bekliyor. Paranız var. Zamanınız var. Yeteneğiniz ve kendinize güveniniz var. İstediğiniz her şeyi elde etmek için ihtiyacınız olan her şeye sahipsiniz.

Sadece bunu göremiyorsunuz.

Peki neden? Çünkü yanlış yerlere bakıyorsunuz. O büyük atılımı, kuantum sıçrayışını bekliyorsunuz. Piyango olmayan bir oyunda ikramiyeyi kazanmak istiyorsunuz.

Piyango talihlileri ile ilgili öyküleri okuduğunuzda, bu insanların nadiren banka yöneticileri, başarılı girişimciler ya da şirket yöneticileri olduğunu fark ediyor musunuz? İkramiyeyi kazanan bileti satın almadan önce, finansal açıdan zaten başarılı olan insanlar olmadıklarını? Bunun sebebini hiç düşündünüz mü? Başarılı insanlar hiç bir zaman piyango kazanmazlar. Neden? Çünkü piyango bileti almazlar.

Başarılı insanlar, piyango bileti alanların anlayamadıkları gerçeği kavramışlardır: Hayat bir piyango değildir. Başarı, tesadüfen ortaya çıkan bir kaza değildir.

Yunan Tanrıları Ve Gerçek Kahramanlar

Antik Yunan tiyatrosunda, karakterler genellikle oyun yazarının düşünebildiği kadar büyük belâlara bulaşırlar. Her şey kesinlikle önlenemez bir felâkete doğru giderken, oyunun son

dakikalarında Tanrı rolünü üstlenmiş olan bir oyuncu gökyüzünden süzülüp-gelerek, her şeyi düzeltir, karakterlerden birisini cezalandırır, ötekini ödüllendirir, başka birisini affeder, açıklanamaz olanı açıklar ve çözülemez olanı çözer.

İşler o kadar karışmıştır ki, herhangi bir insanın her şeyi yoluna koymasına imkân yoktur. Kutsal güçlere sahip bir varlığın işe karışmasının gerekliliği ortadadır. Ve bu durumda, tıpkı Peter Pan'ın sahne uyarlamalarında olduğu gibi, oyunculardan birisi, iplerle ve kaldıraç sistemleriyle bağlanıp sahneye soğru sallandırılırdı. Bu işte kullanılan mekanik sisteme de, makine adı verilirdi.

Bugün, birkaç bin yıl sonra, insanlar, çözümsüz bir sorunun, son dakikada resmen tepeden inme "sahte" bir çözümle halledilmesine, işe son anda doğaüstü güçler karışmasına, deus ex machina, yani "bilinmez göklerden bir makine aracılığıyla yereyüzüne indirilen Tanrı" adını veriyorlar. Ve eleştirmenler bir oyunda, romanda ya da filmde "deus ex machina" kullanıldığını söylediklerinde, söz konusu eseri övme amacı da taşımıyorlar! "Ya, ya, tabii. Doğru dürüst bir çözüm bulamadın, sen de deus ex machina yöntemine başvurdun, değil mi? Haydi oradan!" demek istiyorlar aslında.

İnsanların geleceğini umut ettikleri şey, tam da bu türden, doğaüstü bir çözüm. O büyük patlama. O şanslı dönemeç. Sıradanlığı kıracak, gerçekliği bükecek bir sıçrama. Deus ex machina. Ama tabii işler böyle yürümüyor.

Peki o zaman, nasıl yürüyor işler?

Athena'nın, Apollon'un ya da başka bir Yunan tanrısının saçını başını yolmasına neden olabilecek gerçek sorunlara bir

bakın.

William Wilberforce, hayatını, köleliği sona erdirmek üzere İngiliz Parlamentosu'na yasa tasarısı üzerine yasa tasarısı sunmaya adamıştı.

Tasarılarının hepsi birbiri ardına reddedildi. 1788'den 1806'ya kadar hazırladığı kölelik karşıtı önergeler, 18 yıl üst üste geri çevrildi. Sonunda, Wilberforce'un 1833 Yılı'ndaki ölümünden üç gün önce, parlamento, köleliğin sadece İngiltere'de değil, bütün sömürgelerinde de kaldırılmasına ilişkin bir yasayı kabul etti.

Otuz yıl sonra benzer bir yasa, Amerika Birleşik Devletleri'nde de çıkartıldı, orada da yasaya öncülük eden, hayatını başarısızlık üzerine başarısızlıkla geçirmiş olan Abraham Lincoln'dü.

Deus ex machina mı dersiniz? İlgisi yok. Bu sorunlar insanî sorunlardı, insanî çözümlere kavuşturuldular. Ancak bu çözümlere ulaşmanın tek yolu, Keskin Kenar'dan geçiyordu.

Bu kahramanca mücadelenin tek savaşçıları Wilberforce ile Lincoln değildi elbette. Üstelik, yasaların kabulünden sonra bile Atlantik'in iki yakasında da kölelik ve ırkçılık sorunlarının sona ermesi için daha çok yol alınması gerekiyordu. Ama onların çabaları, tıpkı Rahibe Teresa'nın yoksulluğu sona erdirmek için, Gandhi'nin sömürge baskısını ortadan kaldırmak için, Martin Luther King'in ve Nelson Mandela'nın ırkçılığı yok etmek için harcadığı çabalar gibi, bir "patlamanın" gerçek dünyada neye benzediğinin klasik örnekleridir.

Bütün bu gerçek kahramanlar, o "sıçramanın" cazibesine kapılmamışlardı. Hepsi de Keskin Kenar'ı anlamışlardı. Öyle

olmasaydı, yaptıkları şeyleri yapmaya asla devam etmezlerdi. O zaman dünya bugün ne hâlde olurdu?

Küçük Bir Adım

Kültürel mitlerimiz ve toplumsal felsefemiz, yaptığımızın bu olduğunu bile anlamadan bu "sıçrama" işine büyük bir hayranlık beslememize destek olurlar.

"Bir insan için küçük bir adım..." Saçmalık! Hiç de küçük bir adım değildi, adam Ay'da yürüyordu!

Küçük adım, adını hiç duymadığımız birisinin, bir füzenin uzay yolculuğuna nasıl dayanabileceği konusunda kafa yormaya başlamasıyla atılmıştı. Neil Armstrong'un bütün dünyanın televizyondan seyrettiği ve tarihimizin en fazla tüketilen haber görüntüsü olarak hâlâ tekrar tekrar yayınlanan o destansı adımı attığı 1969 Yılı'ndan önce, binlerce, yüz binlerce, milyonlarca "küçük bir adım" atılmıştı.

Ama o gerçek "küçük adımlar"ı kimse dikkate almıyor. Onların ne olduğunu, kimler tarafından atıldığını bile bilmiyoruz.

Kültürümüzün efsanesi, o dev adım, filmlere yaraşacak bir sıçrayış, kahramanca bir gösteri. "Kurşun hızıyla..." Efendim, ne dediniz? "Zaman içinde süreklilik ve tutarlılıkla atılan, küçük, önemsiz ama üst üste biriken adımlar sayesinde" mi demiştiniz? Hayır, "tek bir adımda göndelenlerin tepesine çıkan" dedim. Lütfen ama. Nasıl bir Süpermen, küçücük adımlarla ilerler ki?

Kazanan bir Süpermen. Tıpkı Edison ve ampulü gibi.

Bu günlerde çok popüler bir cümle var. Herkes: "Şans, fır-

satlara karşı hazırlıklı olmaktır" deyip duruyor. Şık, küçük bir cümle, doğru sayılır, ama benim tecrübeme göre tam olarak doğru değil. Şans, hazırlıklı olmaktır. O kadar! O küçük, basit, yapıcı, olumlu eylemleri tekrar tekrar yaparak hazırlanmaktır. Şans, sonunda fırsatı kendileri yaratan hazırlıklardır.

O büyük sıçrayışların, şansın âniden açılmasının arkasında bu yatar. Hiçbir şey, kendiliğinden ortaya çıkmaz.

Hiçbir şeyi âniden anladığınız oldu mu? Bir gecede başarı kazanan birisini tanıyor musunuz? İşte size işin sırrı: Âniden gelen anlayış da, bir gecede ulaşılan başarı da birbirine eklenen kenarlardan oluşan uzun bir sürecin sonucudur. Gördüğünüz bütün o âni başarıların, zaman içerisinde sürekli olarak yapılan küçük şeylerin sonucunda ortaya çıktığı gerçeğinden, kesinlikle emin olabilirsiniz.

Hiçbir başarı birdenbire kazanılmaz. Hiçbir başarısızlık da birdenbire gelmez. İkisi de Keskin Kenar'ın ürünleridir.

Kuantum sıçrayışları, filmlere özgü, devasa atılımlar değildir, aksine, mikroskopla bile görülemeyecek kadar küçük hareketlerdir. Kuantum sıçraması deyimi, partikül fiziğinden gelir, oradaki anlamı da büyük, destansı bir atlama değildir. Aradan belirli bir süre geçtikten sonra, enerjinin birdenbire başka bir seviyede ortaya çıkacağı gerçeğine işaret eder. Bu geçiş, bizler tarafından gözlemlenemeden gerçekleşir.

Su sümbülü, 29. günden 30. güne, tam da bu şekilde geçer. Kurbağa da mutlak ölümden tereyağına dönüşen süt sayesinde bu şekilde kurtulur.

Gerçek hayattaki kuantum sıçraması, yüksek binaların üzerine sıçrayan Süpermen'in yaptığı hareket değil, Edison'un

ampulü mükemmelleştirerek dünyayı değiştirmesidir.

Sihirli Kurşun

Her yıl Ocak ayında, Amerika'daki her spor salonunda, bir sürü insan, beklentilerini doğru ayarlayamamış oldukları için çok yakında bırakacakları faaliyetlere başlarlar. Kademeli bir gelişme değil, hemen elde edilecek sonuç isteyen bu insanlar, büyük bir sıçrama arar, bekledikleri şansı bir türlü yakalayamamış olduklarını düşünürler.

Yapmak çok kolay, yapmamak da çok kolay. Ve o minicik, görünüşte son derece önemsiz yapmama kararı nedeniyle, pek çok insan sessiz bir umutsuzlukla dolu yaşamlar sürerler.

Büyük sıçrayışa inanmak, boşa çaba harcamaktan daha kötüdür. Aslına bakarsanız tehlikelidir, çünkü bu inanış, yapmanız gereken eylemleri yapmanızı engelleyebilir. Ölümcül bile olabilir. Ufukta bir mucize göremediği için çırpınmaktan vazgeçip boğulan o zavallı kurbağayı düşünsenize. Yanılıyordu elbette, mucizeler mümkündür, bir kurbağanın hayatında bile mucizelere yer vardır. Oradaki mucize, bulutların yarılmasıyla gökyüzünden inmek yerine, ayakların sürekli ve kararlı biçimde çırpılmasıyla sağlanmıştır.

Bir şehir çocuğuna verilecek en iyi hediye, Keskin Kenar'ı anlamasını sağlamaktır. Çünkü bu anlayış, ona etrafındaki dünya tarafından sunulmayacaktır. Çocuk, yoksulluktan, şiddetten, baskıdan ve korkudan kurtulmasının tek yolunun bir spor yıldızı olmaktan geçtiğine inanır, çünkü bizden aldığı mesaj budur. Kuantum sıçramasının cevabı budur. Oysa gerçek şu ki, spor yıldızı olma yeteneğine, çok çok az insanda rastla-

nır. Ve içten içe, bütün çocuklar da bu gerçeği bilir ya da kısa sürede keşfeder, o nedenle de vazgeçerler. Niye zahmet etsinler ki? Böylece Kuantum sıçraması efsanesinin kurbanları olurlar.

Uzun yıllardır, yakın olduğum insanların ne kadar çoğunun beslenme biçimim, spor alışkanlıklarım ve kişisel gelişim hedeflerim konusunda benimle dalga geçtiğine şaşırıp dururum. Benim her gün yaptığım "önemsiz" hareketler onlara hep komik gelir, çünkü bunların amacını anlayamazlar. Sonuçların gelmekte olduğunu göremezler.

Bugün o arkadaşlarıma bakıyorum da, onlar için üzülüyorum. Çoğunun sağlığı bozuk, ekonomik durumları parlak değil. Gelecekten umutları yok. Benim sağlığımın son derece yerinde olmasının iyi şansımın bir eseri olmadığını, onların sağlıklarının da kaderin cilvesiyle bozulmadığını anlamakta güçlük çekiyorlar. Hepimiz, bugün bulunduğumuz yere aynı biçimde geldik. Keskin Kenar yolundan geçerek. Arkadaşlarım; Kuantım sıçraması efsanesinin kurbanları.

Toplumumuz, hızla daha kötüye giden bir sağlık krizine doğru yuvarlanıyor. Diyabet hastalarının sayısındaki artış, kâlp rahatsızlıkları, obezite ve bir dizi başka kronik hastalık, devasa bir sağlık, vergi ve sosyal güvenlik sistemini besledikçe besliyor, bütün bu hastalıklar için de görünüşte bir "sebep" yok. Ben bu satırları yazarken, yani 2005 Yılı'nın başlarında, ülkemizde en çok satılan reçetesiz ilaçların bazılarının, işleri daha da kötüleştirdiği anlaşıldı. Kanser de tırmanışını sürdürüyor, onunla birlikte yıllardır süren terane de tekrarlanıyor. Bir tedavi bulunması an meselesi... çok yaklaştık... son araştırmalara göre... ödediğiniz vergilerle, yakında büyük bir ilerleme...

Bir tedavi bulunması an meselesi falan değil. Tedavi, hemen burnumuzun dibinde.

Keskin Kenar'ın nasıl çalıştığını bilenler için, bu hiç de gizemli değil. Ülkedeki sağlık krizinin sebebi, küçük bir kararlar silsilesinin, başka bir kararlar silsilesine galip gelmesinin sonucunda ortaya çıktı.

Tedavinin, sıçramanın, basınımızın "sihirli kurşun" adını verdiği sihirli hapın peşinde koşuyoruz, oysa çözüm hazır. Her zaman hazırdı. Büyü mü yapmak gerekiyor? Evet, soruna yol açan büyünün aynısını. Zaman içinde tekrarlanan küçük hareketlerin gücünün büyüsünü. Keskin Kenar'ın büyüsünü.

"Aman Tanrım!" Filmi'nde, Morgan Freeman'ın canlandırdığı Tanrı, deus ex machina olmayı reddederek, fazlasıyla insan olan Jim Carrey'nin karakterini bütün sorunları kendi başına çözmeye zorladığı sırada, muhteşem bir cümle söyler: "Mucize mi istiyorsun?" der. "O zaman mucize ol." Keskin Kenar'ı hazmettiğinizde, kuantum sıçramasını aramaktan vazgeçecek, onu hazırlamaya başlayacaksınız.

Kazanan Kenar

Keskin Kenar, zamanın başlangıcından beri bütün kazanan insanların takip etmesi gereken bir süreçtir.

Olimpiyatlar'da heyecanla beklenen yarışlardan birisi, Erkekler 100 Metre Finali'dir. Dört yılda bir yapılan müsabakanın galibi, dünyanın en hızlı insanı ünvanını kazanır. Atina'da düzenlenen 2004 Olimpiyatları'nda Amerikalı Justin Gatlin, 9.85 saniye gibi muhteşem bir dereceyle altın madalyaya uzandı. Gümüş madalyayı alan Portekizli Francis Obikwe-

lu'nun derecesi ise, 9.86 saniye. Evet, saniyenin yüzde biri kadar bir fark var arada. Çok çok Keskin bir Kenar.

0.3 vuruş yüzdesi ile oynayan milyon dolarlık beyzbolcularla, 0.26 yüzde ile oynayan ortalama oyuncuların arasındaki farkı biliyor musunuz? Sezon boyunca haftada ortalama bir vuruştan daha az. Peki beyzbol topuna vurmakla topu ıskalamak arasındaki farkı biliyor musunuz? Sopanın yarım santim aşağıda ya da yukarıda tutulması.

2004'teki turnuvayı seyreden hiçbir golf meraklısı, son on yılda, Tiger Woods hariç herkesten daha fazla turnuva kazanmış olan Phil Mickelson'un, son turdaki onsekizinci delikte yapmak zorunda kaldığı yüz metrelik vuruşu unutamaz. Bir santim bile şaşan bir vuruş, Mickelson'u iki numaralı oyuncu Ernie Els'le yapılacak bir telâfi maçına götürecekti. Yerini bulan bir vuruş ise, sonunda eleştirmenleri susturacak ve ilk büyük turnuvasını kazanmasını sağlayacaktı. Mickelson başardı ve yeşil ceketi kazandı.

Dört gün süren turnuvada, Mickelson 279 vuruş yaptı, bu turnuvayı iki kez kazanmış olan Bernhard Langer'den 6 vuruş daha yüksek. Fark mı? Langer'dan gün başına bir ve bir buçuk vuruş daha fazla. Keskin Kenar.

Keskin Kenar sadece sporda değil. Her yerde.

1998 Yılı'nda, Thomas J. Stanley ile William D. Danko tarafından yazılmış olan "Komşudaki Milyoner" isimli kitap, çok satanlar listesinin başına yerleşti. Okuyucuları cezbeden şey, kitapta hikâyeleri anlatılan insanların inanılmaz derecede sıradan, normal, hatta vasat denebilecek işlerde çalışan insanlar olmalarıydı. Ortak özellikleri, sıra dışı, şaşırtıcı stratejiler

uygulayarak, sıra dışı bir servete ulaşmalarıydı. Ellerindeki para ile her gün sıradan, alışıldık, önemsiz şeyler yapmışlardı.

Bu insanlardan birisini, finansal imparatorluklarını kurdukları yirmi, otuz, kırk yıl boyunca gün boyu takip edecek olsaydınız, sizi temin ederim ki yaptıklarının nefes kesici hiçbir yönü olmadığını görecektiniz. Tıpkı Olimpiyatlar'a hazırlanan bir sporcunun sabahın üçünde uyanıp gece tükenene kadar antrenman yapmasını izlemenin nefes kesici hiçbir yönü olmadığı gibi.

Çöplükten zenginliğe, hiçbir şeylikten kahramanlığa uzanma öykülerini sever ve bu öyküleri insanları motive etmek için kullanırız, çünkü hepsi de heyecan dolu ve dramatiktir, değil mi?

Aslında hayır. İşin gerçeği, bu öykülerin hiç de heyecan dolu olmadığıdır, en azından gerçekleştikleri sırada. Öyküler sadece anlatıldıkları sırada heyecanlı olurlar. Aslında çöplükten zenginliğe uzanmanın öyküsü, o kişinin sıradan, sessiz sakin, küçük Keskin Kenar kararları alarak ve basit düzenleri her gün tekrarlayarak sonuca ulaşmaktır.

Bunu okumak hiç heyecanlı değil, bu öyküden bir film de çıkmaz. Hatta bunu yapmak bile heyecanlı değil.

Ama bana güvenin, sonuçlara ulaşmaya başladığınızda her şey heyecanlı bir hâl alacak. Hem iş hayatında hem de yaşamın başka alanlarında, kazanmakla kaybetmek, başarı ile başarısızlık arasındaki fark o kadar azdır ki, çoğu insan bu farkı hiçbir zaman göremez.

Süpermen tek bir sıçrayışta yüksek binaların tepelerine çıkabilir. Biz dünyalılarsa, Keskin Kenar'ı kullanarak kazanırız.

6. Kısım

İki Ayrı Patika

"İki ayrı yol, sarı ormanda çatallanıyor
Üzgünüm, her ikisini birden izleyemem
Tek bir yolcuyum ben
Uzanabildiğim kadar uzanıyorum
Yolların birisine, görebildiğim kadar uzaklara bakıyorum
Tâ ki yeşillikler arasında kıvrılıp gözden yittiği yere kadar.

Öteki yola da âdil davranmak gerek,
Belki orası daha iyi fırsatlar sunuyordur, olur ya
Çünkü çimenlerle kaplı her yanı, biraz tımarlanmak istiyor,
Bunu bir tarafa bırakıyorum,
Çünkü yol, taç gibi giymiş vahşi çalılıkları.

O sabah ikisi de uzanırken ileri
Yaprakların arasında, dönmemiş tek bir tanesi bile karaya
Ah, ilk yolu saklıyorum başka bir güne!
Yine de biliyorum, nasıl her şey bir başka şeye yol açar
Belki de bir daha geri dönmeyeceğim bu seçimi yaptığım yere

İçimi çekerek anlatmalıyım öykümün bu kısmını

O zamandan beri çok ama çok uzun yıllar geçti
İki ayrı yol, ormanda çatallanmıştı
Benim seçimim, üzerinden az geçilmiş olandı.
Bütün farkı da, işte bu yarattı."

Robert Frost, Seçilmemiş Yol

İnsanlar bir zamanlar güneşin dünyanın çevresinde döndüğüne inanırlardı. Oysa birkaç gözlemci, herkes için son derece açık olan bu gerçeği kabul etmeyi inatla reddettiler. Kopernik, Galileo ve onlar gibi bir avuç insan daha, seçilmemiş yolda ilerleyebilmek için hayatlarını tehlikeye attıklarından, dünyanın geri kalanı da sonunda, 21. Yüzyıl'da herkes için son derece açık olan gerçeği anlayabildiler: Dünya, güneşin çevresinde döner.

Daha da ötesi, son birkaç yüzyılda, uzayın bile kavisli olduğunu keşfettik (gerçi bu, çoğumuzun zihinleri için hâlâ biraz karışık bir konu).

Gerçek şu ki, her şey kavislidir. Düz bir çizgi diye bir şey yoktur, hayatınız da dahil olmak üzere, her şey değişir.

Siz bir seyahattesiniz, hayat yolunuzda ilerliyorsunuz. Bu yol, kavisli bir yol.

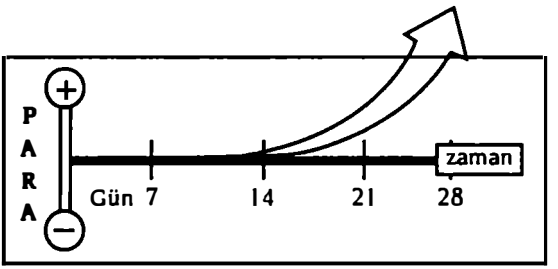
Kavis, yukarıya ya da aşağıya doğru olabilir.

Size, bugün, dünün hemen hemen aynısıymış gibi görünebilir. Durum öyle değil. Bugün, dünden farklıydı. Her gün, bir diğerinden farklıdır. Görünüşler aldatıcı olabilir, genellikle de öyledirler. Her şeyin durağan, dümdüz bir yolda ilerliyormuş gibi göründüğü zamanlar olabilir. Bu bir yanılsamadır, hayatta

aynı yerde kalmak diye bir şey yoktur. Düz çizgiler bulunmaz, kavisler vardır. Yukarıya doğru çıkmıyorsanız, aşağıya doğru iniyorsunuz demektir.

Keskin Kenar'ın Üstünde Ve Altında

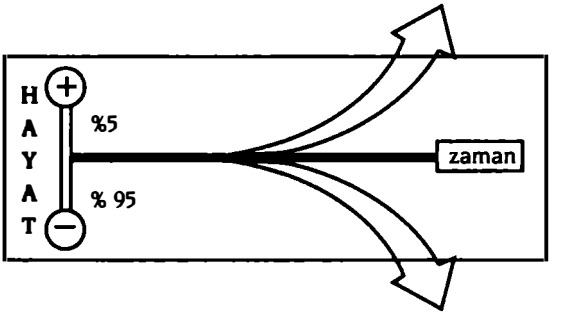
Zengin adamın oğullarına vermiş olduğu derse geri dönerek, Keskin Kenar'ın aslında neye benzediğini görelim. Bir ay boyunca her gün iki katına çıkan peninin izlediği yolun bir grafiğini çizersek, aşağıdaki gibi bir şey ortaya çıkar:



Bu grafik, sadece bileşik faizin bir resmi olmakla kalmıyor, Keskin Kenar'ın lehinize çalıştığı zaman nasıl göründüğünü de açıklıyor.

Şimdi de Keskin Kenar'ın aleyhinize çalıştığı zaman neye benzediğine bakalım. Bunu yapmak çok basit, ilk grafiğin ayna yansımasını çizeceğiz. Bu grafik, Keskin Kenar'ın lehinize çalışmadığı zaman, gerçekten de keskin ve bağışlamaz bir kenar olduğunu ortaya koyuyor. Bileşik faiz ilkesini anlayıp o ilkeye göre yaşadığınız zaman, hayatınız bu grafiğin üst yarısı

gibi görünür. Bu ilkeyi anlamadıysanız ve ona göre yaşamıyorsanız, o zaman hayatınız tıpkı grafiğin alt yarısı gibi olacaktır.



Hayatınızda ne durumda olursanız-olun, Keskin Kenar'ı anlamak, size yeni bir sayfa açmanız ve kendinizi grafiğin üst kısmına yerleştirmeniz için gerekli olanları sağlar, hem de hemen!

Yukarıya doğru giden kavis, başarının formülüdür: Her gün tekrarlanan basit, kurallı davranışlar. Aşağıya doğru giden kavisse, başarısızlığın formülüdür: Her gün tekrarlanan basit karar verme yanlışları.

Yukarıya doğru kıvrılan kavis, yirmi insandan birisini, hayatlarının sonunda başarılı ve mutlu olan yüzde beşi temsil eder. Aşağı doğru kıvrılsa, geri kalan ondokuz kişiyi, "altın yılları"na öfkeli ve hayal kırıklığı içinde ulaşmış olan ve işlerin nasıl olup da bu hale geldiğini bir türlü anlayamayan yüzde doksanbeşi simgeler. Onlara göre hayat hiç de âdil değildir, o kadar. Ama biz durumun böyle olmadığını biliyoruz. Bunun adaletle ilgisi yok, bu, zamanın geometrisiyle ilgili bir durum.

Çoğu insan, zamanı düşmanları olarak görürler ve zamanın geçmesini beklemek istemeyip şimdi sonuç almak isterler. Bu, güdülen felsefeye dayanılarak yapılan bir seçimdir. Başarılı insanlar, zamanın dostları olduğunu bilirler. Yaptığım her seçimde, her harekette zaman benim yanımdadır, işbirlikçimdir. Bu da güdülen felsefeye dayanılarak yapılan bir seçimdir.

Zaman, dostunuz da olabilir, düşmanınız da, sizi ileriye götürür ya da tüketir. Bu tamamen kavisin hangi yarısında hareket etmeye karar verdiğinize dayanır. Tamamen size kalmış bir şeydir.

Basit kuralları izliyorsanız, zaman sizi ileriye doğru götürecektir. Karar verirken basit hatalar yapıyorsanız, şu anda ne kadar doğru hareket ediyor gibi görünürseniz görünün, zaman sizi tüketecektir. O büyük bir dengeleyicidir.

İnsanlar Neden Uçamaz?

"Tanrı insanların uçmalarını isteseydi, onlara kanat verirdi."

Piskopos Milton Wright

İnsanların neden uçamadıklarını hiç merak ettiniz mi?

Başımıza acı verici, trajik ya da zor bir şey geldiğinde: "Vay canına, bu çok ağır oldu" deriz. Gerçekten de öyledir. Hayat, ağırdır. Dünyadaki baskın güç yerçekimidir, o da sizi daima aşağıya doğru çeker.

İndiana, Huntingdon'daki Huntingdon Akademisi'nin kurucusu olan Piskopos Milton Wright'a sorun. Kendisi, 1890 Yılı'nda vermiş olduğu bir vaazda söylemiş olduğu, kendi kendini

ispatlayan yukarıdaki cümle ile tanınır.

Öte yandan, bazı insanlar kendi kendini ispatlayan gerçekleri kabul etmekte zorlanırlar. Tıpkı Piskopos'un, yukarıdaki cümlenin söylenmesinden onüç yıl sonra, insan gücüyle hareket eden, havadan ağır olan ilk aracı inşa edip uçuran Wilbur ve Orville isimli iki oğlu gibi.

Sosyal araştırmalar, beş yaşınıza gelene kadar, yani daha ilkokula bile başlamadan, ortalama 40.000 defa "hayır" sözcüğünü duyduğunuzu ortaya koyuyor. Peki ya duyulan "evet" sözcüklerinin sayısı? Yaklaşık 5.000. Yani hayır sayısı, evet sayısının sekiz katı. Sizi aşağıya çeken kuvvet, yukarıya kaldıran kuvvete göre, sekiz kat daha fazla. Yükselme isteğinizin sekiz katı büyüklüğünde bir yerçekimi kuvveti söz konusu.

"Yapma! Büyükannenle öyle konuşma! Yayılma! Ona dokunma, sıcak! Yabancılarla konuşma! Karşıdan karşıya geçme! Hayır... Hayır... Hayır..."

Dikkatinizi çekerim, bunların çoğu, tıpkı "görevimiz hizmet etmek ve korumak" diyen polis sloganı gibi, son derece iyi niyetli "hayır" sözcükleridir. O yüzden, onları eleştiriyor değilim. Ama "evet"ler nerede?

Yazar Jerry Wilson, 1991 Yılı'nda yayımlanan, mihenk taşı niteliğindeki "Ağızdan Ağıza Pazarlama" isimli kitabında, devrim yaratan "sıradışı müşteri hizmetleri" stratejisini, bulmuş olduğu bir istatistikî veriye dayandırıyor. Buna göre, ortalama bir müşteri, bir şirket ya da bir ürünle ilgili olumlu deneyimini üç kişiye anlatırken, olumsuz bir deneyimi otuzüç kişiye anlatıyor! Bir olumlu deneyime karşılık, onbir olumsuz deneyim,

bir fikrin işe yarayacağı iddiasına karşılık gösterilen, işe yaramayacağına dair onbir sebep.

Daha önce, yirmi insandan ancak birisinin hayattaki hedeflerine ulaşacağından bahsetmiştim. Hayatın hangi katmanına bakarsak bakalım, ortalama başarı oranı yüzde beşi geçmiyor. Bunun sebebi nedir?

Beşbin "evet"e karşılık, kırkbin "hayır". Her bir olumlu görüşe karşılık, onbir olumsuz görüş. Yüzde doksanbeşimizin başarısız olması şaşırtıcı mı? İnsanların çoğunun uçmaması şaşırtıcı mı?

Yerçekimine aldırmamaya ve gökyüzüne yükselmeye karar veren ender bulunan, özel insanlardansanız, tıpkı hayatın aşağıya doğru çekmesine karşı koyarak daha yüksek yerlere ve başarıya ulaşmayı seçen nadir kuşlar Orville ve Wilbur gibi, öncü olmayı, hayallerinizin gerçekleşmesi için rahatsızlığı ve gülünç duruma düşmeyi göze alıyorsanız, eh, size hem iyi, hem de kötü haberlerim var.

İyi haber, başarıya doğru sıra dışı bir biçimde yönlenmiş oluşunuz.

Kötü haberse, bütün o yüzde doksanbeşlik grubun, sizi çekiştireceği, sürekli dır dır edeceği, felâket tellâllığı yapacağı ve sizi aşağıya doğru çekmek için ellerinden geleni artlarına koymayacakları. Neden? Çünkü başarılı olursanız, onları gerçekten de olduklarından korktukları bir biçimde korkak ve umutsuz göstereceksiniz.

Siz kazanırsanız, onlar kaybedecek. Siz başarılı olursanız, onlar başarısız olacak.

İçgüdüsel olarak, kendi binalarını kentteki en yüksek bina haline getirmenin iki yolu olduğunun farkındalar. Ya gerçekten en yüksek binayı inşa edecekler ya da diğer yüksek binaların hepsini yıkacaklar. İhtimaller çoğu insanın en yüksek binayı inşa edemeyeceklerini gösterdiğine göre, hele de sonuç almak bu kadar uzun zaman alırken, hiç biri de Keskin Kenar'ın farkında değilken, en kolay yolu seçiyorlar ve yıkım işine girişiyorlar.

Keskin Kenar'ı, hayatın aşağıya doğru çekme gücünden kurtularak, olabileceğiniz insanın en iyisi olmak için kullanabilirsiniz. Ya da, o sizi aşağıya çeker ve sonunda hayatın dışına iter. Bu, tamamen size kalmış.

İşlerin değişmesi için, sizin değişmeniz gerekiyor. İşlerin daha iyiye gitmesi için, siz daha iyiye gitmelisiniz. Bunu yapmak çok kolay. Ama yapmamak da öyle.

Suç Ve Sorumluluk

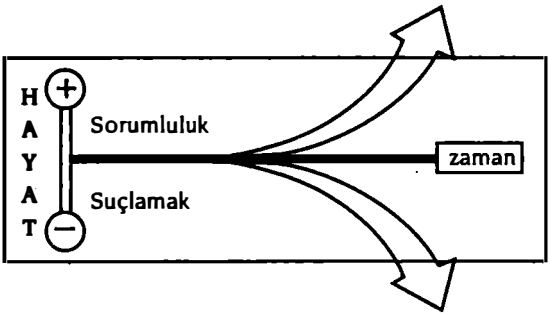
"Bir insan, pek çok defa başarısız olabilir, ama bunun için başkalarını suçlamaya başlamadan, gerçekten başarısız olmuş değildir."

John Burroughs

Nerede olduğunuzu görmek, başarı kavisinde mi, yoksa başarısızlık kavisinde mi olduğunuzu anlamak ya da başka birisinin durumunu değerlendirmek istiyorsanız, bunu nasıl yapacağınızı anlatayım. Kavisin iki yönünde de baskın durumda olan bir davranış biçimi, bir zihinsel durum vardır.

Başarısızlık kavisinde yer alan insanların baskın zihinsel

durumu, suçlamaktır. Başarı kavisinde olanlarınki ise, sorumluluğu almak.



Başarı kavisinde yer alan insanlar, sorumluluğunu aldıkları bir hayat sürerler. Kim oldukları, nerede bulundukları ve başlarına gelen her şey için, sorumluluğu kendi üzerlerine alırlar.

Sorumluluk almak, sizi özgürleştirir. Hatta belki de, yapılabilecek en özgürleştirici eylem budur. Acı verdiğinde, haksızlık gibi geldiğinde bile. Sorumluluğu almadığınızda, başkalarını, koşulları, kaderi ya da şansı suçladığınızda, gücünüzden vazgeçmiş olursunuz.

Başkaları suçlu olduğunda ya da durum gerçekten de adaletsizken bile sorumluluğu üstlendiğinizde ise, hayatınızın dizginlerini elinizden kaçırmazsınız.

Olumsuz şeyler, zorluklar hepimizin başına geliyor, bunların çoğu da büyük ölçüde ya da tamamen kontrolümüzün dışındalar. Başarı ile başarısızlık arasındaki farkı belirleyen şey, koşullara nasıl tepki gösterdiğimiz, bu da tamamıyla bizim kontrolümüz altında.

Üst taraftaki kaviste gezinen yüzde beş, bahane olmadığını bilir, başlarına gelenlerin kimse tarafından yapılmadığı, kimsenin de onlar için bir şey yapamayacağı gerçeğini anlar ve kabul ederler. "Yapılacaksa, bu bana kalmış" ilkesine göre yaşarlar. Kendilerini sınırlayan tek şeyin, yine kendileri olduğunun farkındadırlar. Önemli olanın başlarına gelenler değil, bunlara gösterdikleri tepkiler olduğunu, başarı ile başarısızlık arasındaki farkı bunun belirlediğini bilirler.

Keskin Kenar'ın farkındadırlar, onun hayatlarındaki rolünü de anlarlar.

Başarısızlık kavisindeki insanlarsa, suçlama ustasıdırlar, her şeyi, herkesi suçlarlar; ekonomik koşulları, hükümeti, petrol krizini, havayı, komşularını, zenginleri, fakirleri, gençleri, yaşlıları, çocuklarını, ana-babalarını, patronlarını, iş arkadaşlarını, astlarını... Hayatın kendisini.

Alt kavisin sakinleri, hayat kurbanlarıdır, başlarına birileri tarafından bir şeyler getirilenler yığınıdır. Yaşamdan çıkardıkları tek sonuç: "Hayat kalleştir, sonra da ölürsün zaten" gibi bir şeydir.

"Hayat, doğumla ölüm arasında geçen bir eşek şakasıdır" cümlesini hayat felsefesi olarak benimsemiş olan birisini tanıyorum. Sizce o, kavisin hangi tarafında yaşıyor? Nereye doğru gidiyor? Hayatın bir eşek şakasından ibaret olduğu görüşünün, zamanın su sümbülü benzeri gücüyle büyütüldüğünde neler yapabileceğini düşünebiliyor musunuz?

"Ne istediğine dikkat et, gerçek olabilir" sözünü bilirsiniz. Burada söz konusu olan, ne istediğiniz bile değildir aslında, ne düşündüğüne dikkat et demek istenir. Çünkü düşündükle-

riniz, hareketleriniz ve zamanla birleşerek, elinize geçecek olanı yaratırlar.

Başarısızlık kavisindeki insanlar, Keskin Kenar'dan habersizdirler, onu bilseler bile, sanki hayatlarını onun gerçek olmadığını ya da aslında işe yaramadığını ispatlamaya adamışçasına bir muhalefet duruşu sergilerler.

Sorumluluk almak, bir meselede kendini sebep olarak ilân etmektir. İnsanın hayatını nasıl yaşayacağının kapsamını belirler.

Bir yük, hata, metih, suç, itibar, utanç ya da kabahat değildir. Bütün bu kavramlar, iyi ve kötü, doğru ve yanlış adına yargılar içerirler. Bunların sorumlulukla ilgileri yoktur.

Sorumluluk, bir durumla, ortaya çıktığı andan itibaren, o anda farkedilmiş olsun olmasın, ne olduğunuzun, ne yaptığınızın ve neye sahip olduğunuzun kaynağının kendiniz olduğuna dair bir bakış açısıyla ilgilenmektir.

"Bir meselede kendini sebep olarak ilân etmek, "doğru", hatta "gerçek" bile değildir. Bu, sadece insana güç veren bir kavramdır. Sebep olarak kendinizi kabul ettiğinizde, "olar lar", "başınıza gelen şeyler" olmaktan çıkıp, "oluyorlar işte" durumuna ve sonuçta da "sizin sebep olduğunuz olaylar" olmaya geçerler."

Werner Erhard

Keskin Kenar kavisinin üst kısmındaki insanlar, hayatlarında olanların sebebidirler. Onları bulundukları noktaya getiren

bütün güçleri, Tanrıyı, ana-babalarını, öğretmenlerini, çocukluklarını, içinde bulundukları koşulları, aklınıza gelen her şeyi şükranla, takdirle ve suçlama yapmadan gözlemlerler. Bundan sonra olacakların, kendi seçimleri olduğunu bilirler.

Siz de kendi sebebiniz misiniz?

Kavisin üst kısmındakiler, hayatlarında yaptıkları bütün seçimleri için sorumluluğu üstlenirler. Bunu siz de yapıyor musunuz? Yapmak çok kolay. Yapmamak da öyle. Ve düşünceleriniz, hareketleriniz ve içinde bulunduğunuz koşullarla ilgili olarak hemen şimdi sorumluluk almazsanız, bu sizi hemen bugün öldürecek mi? Hayır... Ama!

Karar verirken yapılan basit hataların zamanla birikmesi, sizi kesinlikle, mutlaka mahvedecek.

Başarılı insanlar, başarısızların yapmak istemedikleri şeyi yapmaya gönüllüdürler: Keskin Kenar'ın hayatlarındaki rolü konusundaki sorumluluğu üstlenirler. Başarısız insanlar ise, hayatlarının yolunda gitmemesi yüzünden Keskin Kenar'ı suçlarlar. Başarılı insanlar, bu lükse sahip olmadıklarını bilirler.

Geçmiş Ve Gelecek

Bir deney yapalım. Şöyle rahatça oturarak yere bakın, sonra, duruşunuzu değiştirmeden, beş dakika süreyle hayatınız hakkında düşünün. Herhangi bir şeyi, her şeyi, sizin için önem taşıyan şeyleri düşünebilirsiniz, sadece hayatınız hakkında düşünün.

Şimdi, zihninizi boşaltın, kısa bir süre dolaştıktan sonra deneyin ikinci yarısına geçin. Aynı rahat pozisyonda oturun, sa-

dece bu defa bakışlarınızı tavana yöneltin. Beş dakika süreyle hayatınız hakkında düşünün. Herhangi bir şeyi, her şeyi, sizin için önem taşıyan şeyleri düşünebilirsiniz, sadece hayatınız hakkında düşünün.

Haydi yapın bakalım.

Sizin elde ettiğiniz sonuçları bilmiyorum, ama çoğu insan, yere baktığında geçmişi, tavana baktığında da geleceği düşünmekten kendini alıkoyamaz.

Sizi temin ederim ki, Phoenix Havaalanı'ndaki o sabah, etrafta koşturan her insan ya dümdüz ileriye ya da aşağıya doğru bakıyordu.

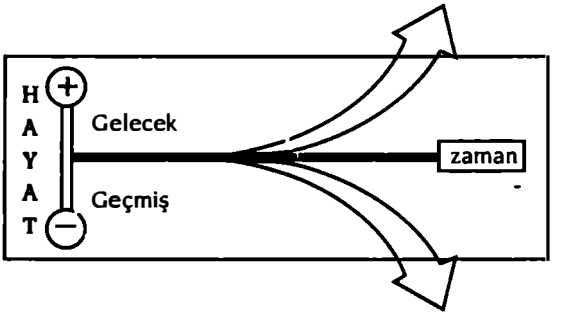
Başarısızlık kavisindeki insanlar, geçmişleri üzerinde yoğunlaşmaya meyillidirler, bu da onları aşağıya doğu çeker. Başarı kavisindekilerse, gelecekleri üzerine yoğunlaşırlar, bu da onları yukarıya doğru iter.

Başarı kavisindekiler, geçmişi görmezden gelmezler, onu geleceklerini inşa etmekte kulandıkları pek çok araçtan biri haline getirirler. Başarısızlık kavisinde yer alanlarsa, geçmişi kendilerine ve çevrelerindeki insanlara saplayabilecekleri bir silah olarak kullanırlar. Pişmanlıklar, karşılıklı şikâyetler, vicdan azabı ve günahların cezaları.

Bir arkadaşım, insanların, eşleri ile ilgili iki ayrı liste hazırlayıp bunları zihinlerinde taşıdıklarını söylüyor. Uzun liste, "hatalar listesi" ve bu listeye her gün başvuruluyor. Kısa olansa "doğruluk listesi". O da eşlerin cenaze töreninde konuşma yaparken kullanılıyor.

Başarı kavisindeki insanlar, cenaze törenine kadar bekle-

mezler. Uzun listeyi yakar ve her günlerini kısa listeyi okuyarak geçirirler. Neyin doğru olduğu konusunda uzmanlaşır, hatalar konusunun peşini bırakırlar. Kin tutmazlar, bunu yapmak ahlâkî açıdan yanlış olduğu için değil de (gerçi bu sebebe de katılırlar), kin tutmak insanın ayağına bağ olduğu için. Geleceğe doğru ilerlemek üzerine, sürekli dikiz aynasına bakamayacak kadar yoğunlaşmışlardır.



Sizi yukarıya doğru çıkartıp başarı kavisinin üst kısmında yer almaya doğru götüren en doğrudan ve çabuk yollardan birisi, geçmişten kurtulmaktır. Geçmişi gözden geçirin, ama sadece daha iyi bir plan yapmak amacıyla. Gözden geçirin, anlayın, yaptığınız hataların sorumluluğunu üstlenin ve onu gelecekte her şeyi daha başka yapmak için bir araç olarak kullanın. Bunu yaparak bile çok uzun zaman harcamayın. Gelecek, geçmişten çok daha iyi bir araçtır.

Gelecek, elinizdeki en güçlü araç ve aynı zamanda en iyi dostunuzdur. Nereye gittiğinizin son derece berrak bir resmini çizmek için çok ciddî zaman ayırın ve emek harcayın. Bu ki-

tabın ikinci kısmında, bunu yapmanıza yardımcı olacak bazı özel yolları inceleyeceğiz. Şimdilik, sadece geleceğe dair berrak bir resim oluşturduğunuzda ve her gün bu resmin sizi geleceğe doğru çekmesi için bilinçli olarak zaman harcadığınızda, şimdiki zamanda ne gibi sürtünme kuvvetleri ve durağanlıkla karşı karşıya olursanız olun, geçmiş ne kadar ayağınıza dolanırsa dolansın, resmin sizi gerçekten de geleceğe doğru çekeceğini söylemekle yetineyim.

Geçmiş ve geleceğe dair son bir nokta var. En iyisini sona sakladık.

Geçmişi değiştiremezsiniz. Geleceği değiştirmek ise elinizde. Değiştiremeyeceğiniz bir şeyin mi, yoksa değiştirebileceğiniz bir şeyin mi etkisi altında olmayı tercih edersiniz?

Nereye Doğru Gidiyorsunuz?

"Buradan ne tarafa doğru gitmem gerektiğini söyler misiniz lütfen?" "Bu, büyük ölçüde, nereye gitmek istediğine bağlı" diye cevap verdi Kedi. "Buna pek aldırmıyorum" dedi Alice. Kedi: "Eh, o zaman ne tarafa doğru gittiğinin de önemi yok, değil mi?" dedi. Alice, bir açıklama getirme çabasıyla: "Bir yere vardığım sürece" diye ekledi. "Ah" dedi Kedi. "Bunu kesinlikle yaparsın. Sadece yeteri kadar uzun bir süre yürümen gerekir."

Lewis Carroll, Alice Harikalar Diyarında

Şu anda Keskin Kenar'ın hangi tarafındasınız? Ne yöne doğru gidiyorsunuz? Başarı kavisinde bulunan ve yukarıya doğru ilerleyen, ender bulunan yüzde beşlik gruptaki insan-

lardan mısınız, yoksa başarısızlık kavisinde yaşayıp aşağıya doğru giden çoğunluktan mı?

Bilemiyor musunuz? Belki ortadasınızdır? Üzgünüm, ortası diye bir şey yok. Ya yukarıya doğru gidiyorsunuz ya da aşağıya. İki kavisin de başlangıç kısımları düz görünüyor, o nedenle size sanki şöyle güzel, dümdüz bir çizgide ilerliyormuşsunuz, aşağıya ya da yukarıya doğru gitmiyormuşsunuz gibi gelebilir. Ama görünüşler yanıltıcı olabilir, genellikle de öyledirler. Bizimki gibi sürekli ve son derece hızlı değişen bir dünyada, dün neredeyseniz orada kalmanız mümkün değildir. Hareket halindesiniz, bu konuda yapabileceğiniz bir şey yok.

Ama ne yöne doğru ilerliyorsunuz? İşte bu konuda seçim yapabilirsiniz.

Kişisel ve profesyonel açıdan değeriniz ya artıyor ya da azalıyor. İlişkileriniz derinleşiyor, zenginleşiyor ya da insanlardan uzaklaşıyorsunuz. Ya hayatın gerçekleri hakkında daha çok bilgi ediniyorsunuz ya da gerçekleri inkâr etme konusunda ustalaşıyorsunuz. Uzun vadeli finansal özgürlüğünüzü inşa etmekle meşgulsünüz ya da onu mahvediyorsunuz. Sağlığınız da her gün değişiyor, ya iyiye ya da kötüye doğru.

Hayatta her şey hareket halindedir. Gelişmiyor, zenginleşmiyor, inşa etmiyor, kişisel ve profesyonel değerinize her gün yeni varlıklar eklemiyorsanız, o zaman kaviste aşağıya doğru gidiyorsunuz demektir.

O nedenle, gelin hayatınızı dürüstçe gözden geçirelim. Şu anda neredesiniz?

Sağlığınızı dürüstçe ele alalım.

Onu iyiye doğru götürmek için her gün çalışıyor musunuz? Beslenme biçiminiz, uyku ve spor alışkanlıklarınız, kendinize bakmanız, bunlar sizde her gün daha büyük bir sağlık ve canlılık hissi yaratıyor mu? Yoksa hayat enerjisi hesabınızdan sürekli para çekerek bu hesabı düzenli bir şekilde tüketiyor musunuz?

Sağlığınız başarı kavisinde mi yoksa başarısızlık kavisinde mi?

Kişisel gelişiminizi dürüstçe ele alalım.

Kendiniz, çevrenizdeki dünya ve hayatın nasıl ilerlediği hakkında daha fazla bilgi ediniyor musunuz? Yeni beceriler kazanıyor, eskilerini de keskinleştirmeye çalışıyor musunuz? Daha becerikli, tanımanın eğlenceli olacağı ve herkesin çevresinde olmak isteyeceği türden biri oluyor musunuz? Yoksa karakteriniz hayal kırıklıkları, yanılgılar, iç sıkıntısı ve burukluğun getirdiği yaşlılık çizgileriyle mi doluyor?

Kişisel gelişiminiz, başarı kavisinde mi, yoksa başarısızlık kavisinde mi?

İlişkilerinizi dürüstçe ele alalım.

Hayatınızdaki arkadaşlarınız, görüştüğünüz insanlar, karşılıklı olarak zengin deneyimler yaşadıklarınız, her geçen yıl artıyor mu? Evliyseniz ve evliliğinizi bir bitkiye benzetecek olursanız, bu bitkinin her geçen yıl boy attığını, olgunlaştığını, daha verimli bir hale geldiğini söyleyebilir misiniz? Ya aileniz? Çocuklarınız, anne-babanız, kardeşleriniz ve diğerleri? Onlarla olan ilişkileriniz derinleşip zenginleşiyor mu yoksa zayıflıyor mu?

İlişkileriniz başarı kavisinde mi, yoksa başarısızlık kavisinde mi?

Finansal durumunuzu dürüstçe ele alalım.

Gerçek finansal özgürlüğe kavuşmak için uzun vadeli bir plana uygun olarak para biriktiriyor, yatırım yapıyor musunuz? Malınız ve paranız her geçen yıl artıyor mu?

Ayağınızı yorganınıza göre uzatıyor, kuruş kuruş birikerek bileşik faizden güç alacak ve dağdan yuvarlanan bir kar topunun çığa dönüşmesi gibi yıllar içinde büyük bir finansal birikime dönüşecek bir hesaba para ayırıyor musunuz?

Yoksa borç içinde mi yaşıyorsunuz? Para biriktirmek yerine her geçen gün daha fazla borçlanarak kendinizi içinden çıkılması gitgide zorlaşan bir çukura mı gömüyorsunuz?

Finansal durumunuz, başarı kavisinde mi, yoksa başarısızlık kavisinde mi?

Hayatınızı dürüstçe ele alalım.

Sürdüğünüz yaşam, çevreniz üzerinde ne gibi bir etki yaratıyor? Sizin burada olmanız, dünya üzerinde nasıl bir farklılık ortaya çıkarıyor? Dünyadan ayrılmanızdan sonra, arkanızda nasıl bir miras bırakacaksınız, insanlar sizi nasıl hatırlayacak? Kariyerinizi, bütün profesyonel başarılarınızı, doğa ile insanlarla, Tanrı ile olan bağınızı düşündüğünüzde, hayatınızın genel anlamını nasıl tanımlarsınız? Bu his, her geçen gün, her geçen ay, her geçen yıl daha da derinleşip zenginleşiyor ve güçleniyor mu?

Hayatınız başarı kavisinde mi yoksa başarısızlık kavisinde mi?

Bütün bunlar hakkında dürüst olun. Shakespeare'in kahramanı Polonius'un, oğlu Laertes'e verdiği öğüde uyun.

"Her şeyden önce bu. Kendine karşı dürüst olmalısın ve tıpkı gecenin izlediği gibi gündüzü, o zaman hiç kimseye karşı bir haksızlık yapamazsın."

William Shakespeare, Hamlet, Perde 1, Sahne 3

Hayatınızda nerede bulunduğunuza dair dürüst davranmazsanız, olağanüstü bir fırsatı, kendinizi aldatarak kaçırmış olursunuz. Çünkü tam şu an, hayatınızın sonuna kadar daha iyiye doğru değiştiği an olabilir!

Hayatın provası olmaz. Hayatı şu anda yaşıyorsunuz. Bu gerçek. O nedenle, dürüst olun. Hayatınıza bakın ve nerede olduğunuzu doğru olarak söyleyin.

Şimdi bir alıştırma yapalım. Bir kurşun kalem alıp (tükenmez kalem olmaz, unutmayın, her şey değişir) hayatınızın aşağıdaki listede verilmiş olan yönlerinin karşısına birer YUKARI ve AŞAĞI kutucuğu koyun. Ne yöne doğru gidiyorsunuz?

	YUKARI	AŞAĞI
Sağlığınız		
Kişisel Gelişiminiz		
İlişkileriniz		
Finansal Durumunuz		
Genel Olarak Hayatınız		

Nerede duruyorsunuz? Hayatınızın her alanı için, çizginin hangi arafındasınız?

Aşağıya doğru giden yönler, yukarıya doğru gidenlerden fazla ise, size söylemek istediğim iki şey var: Öncelikle, dürüst davrandığınız için teşekkür ederim. İkinci olarak, endişelenmeyin, yalnız değilsiniz. Unutmayın, yerçekimi doğduğunuz günden beri sizi aşağıya doğru çekiyor. Her bir "evet" sözcüğüne karşı sekiz "hayır" sözcüğü, her bir olumlu yoruma karşı da onbir olumsuz yorum duyduğunuzu hatırlayın. Bütün o "hayır" sözcükleri ve olumsuz yorumlar, su sümbülünün hızıyla çoğalarak zihninizin yüzeyini kaplama tehdidi oluşturuyor, içeri girebilecek güneş ışınlarını engelliyorlar. Bir-iki "hayır" sözcüğü sizi öldürmedi, ama 40.000 tanesi, olabilirlik duygunuza ciddî hasarlar verebilir.

Bu da, Keskin Kenar'ın aleyhinize çalışması demektir.

İyi Haber

Şimdi, iyi haberlerim var. Şu anda bulunduğunuz yer, şimdiki zamanda, geçmiş geride kaldı, gelecek ise önünüzde uzanıyor. Geçmişi değiştiremezsiniz. Geleceği ise kesinlikle değiştirebilirsiniz.

Yukarıya doğru mu gidiyorsunuz, yoksa aşağıya doğru mu? Tam şu anda, hayatınızın bu kavşağında, ikisi de mümkün. Hayatınızın herhangi bir anında, kavisin bulunduğunuz tarafını değiştirmeniz de mümkün.

İyi haber, zengin adamın üçüncü hediyesi: Seçim hakkınız var.

Bu sayfayı okumayı bitirdikten ya da bu kitabı kapattıktan sonra ya da yarın sabah uyandığınızda gideceğiniz yön, şu anda gittiğiniz yön olmak zorunda değil. Geçmiş, geleceği belir-

lemiyor. Hatta aslında, aynı anda iki yöne birden bakamazsınız. Ya yukarıya ya da aşağıya doğru bakabilirsiniz, ya geriye ya da ileriye doğru bakabilirsiniz, ya dikiz aynasına ya da önünüzdeki asfalta bakabilirsiniz.

Üst taraftaki kavise çıkın, başarı yoluna girin. Hayatınızın herhangi bir yönünü, sağlığınızı, finansal durumunuzu, kariyerinizi, ruhanî yönünüzü, tatmin ve amaç duygunuzu, en fazla birkaç yıl içinde doğru yola sokabilirsiniz.

Yukarıya doğru giden kavise çıkmazsanız ne olur? Başarısızlık, hayatınızın sonuna kadar peşinizi bırakmaz. Değişimi seçmezseniz, başarısızlık ömür boyu sürer.

Şu anda önemli olan, Keskin Kenar'ın hayatınızdaki rolünün farkına vararak, bunu değiştirmek için ne yapmanız gerektiğini anlamanız. İhtiyacınız olan bütün bilgi elinizin altında. Gerekli şeyleri zaten yapıyorsunuz. Sadece onların size hizmet etmelerine ve sizi güçlendirmelerine izin vermeyi seçmeniz gerekiyor. Ve bu seçimi yapmayı sürdürmelisiniz.

İş hayatımda, başarıdan genellikle finansal anlamda bahsediyorum. Ama gerçek başarı, finansal sağlıktan çok daha büyük bir mesele. Gerçek başarı, sağlığınızı, ailenizi, ilişkilerinizi, kariyerinizi, ruhanî yönünüzü, tatmin duygunuzu, bırakacağınız mirası ve dünya üzerinde yarattığınız etkiyi kapsıyor. Daha fazlasını da. En iyi yönü de, yayılma özelliği. Bu alanların herhangi birindeki başarı, diğer alanları da etkiler. Sağlığınızı geliştirin, ilişkilerinizi de geliştirirsiniz, kişisel gelişiminiz üzerinde çalışın, kariyerinizi etkilemiş olursunuz. Her şey, diğer her şeyin üzerinde etkilidir.

İstediğiniz her şeyi elde etmek için gereken bütün beceri-

lere, bilgiye, paraya, sağlığa, dostlara ve bütün diğer kaynaklara sahip misiniz? Şu anda? Hayır. Bu kaynakları hemen şu anda kullanabilir misiniz? Hayır.

Ama bir seçim yapabilir misiniz? İşe bir peni ile başlayabilir misiniz?

Başlamak için ihtiyacınız olan tek şey o.

BÖLÜM İKİ
Hayatınızın Ustası Olmak

7. Kısım

Keskin Kenar'ın Ustası Olmak

"Tanımlanmaya direnir fakat kolaylıkla tanınabilir. Pek çok değişik çeşidi olmasına rağmen, belirli, değişmez kurallara bağlıdır. Çok büyük ödüller verir, ama bir hedef ya da varılacak bir yer olmaktan ziyade, bir süreç, bir yolculuktur. Bu yolculuğa ustalık adını veriyor ve ona erişmenin, sadece özel yeteneklerle doğmuş olanlara mahsus olduğunu düşünme eğiliminde oluyoruz. Ama ustalık, üstün yeteneklilere ya da işe erken başlayacak kadar talihli olanlara ayrılmış bir şey değildir. Yola çıkmaya ve orada kalmaya arzulu olan herkes, yaşı, cinsiyeti ya da tecrübeleri ne olursa olsun, ona erişebilir.

Sorun şu ki, bu yolculukta bize rehberlik edecek, hiç olmazsa yolu nasıl bulacağımızı gösterecek haritaların sayısı yok denecek kadar az. Aslında çağdaş dünyanın, ustalığa karşı kurulmuş muazzam bir komplo olduğu da söylenebilir. Hepimiz sürekli olarak derhal kazanılan mükâfatların, ânında elde edilen başarıların ve çabuk, geçici rahatlamanın bombardımanı altındayız. Bunların hepsi de, bizi tam aksi istikamete doğru götürüyor."

George Leonard, Ustalık

Ustalık, sadece seçkin birkaç insanın erişebildiği süslü bir saray değil. Kişisel, profesyonel, ruhanî ya da başka bir alanla ilgili herhangi bir amacın, hedefin ya da hayalin peşine düşülmesi, sürekli olarak gelişmeyi, öğrenmeyi ve incelikli ayarlar yapmayı gerektiren bir Keskin Kenar yolculuğu. Ustalık, bu yolun sonunda yatan üstün bir ülke değil, yolun başında yer alan zihinsel bir durum. "Eğitim ve Haz" ile "Aikido Sanatı" adlı kitapların yazarı George Leonard'a göre ustalık, yola adım atmak.

Aikido'da siyah kuşak sahibi ve eğitim, sağlık için spor ve kişisel gelişim konularında ödüllü bir yazar olan Leonard'ın, ustalıkla sadece tanışmanın dışında bir ilişkisi var ve bu ustanın konu hakkında söyledikleri insanı son derece özgür kılıyor.

Leonard'ın dediklerine göre, ustalığa giden kestirme bir yola ya da giriş için özel bir bilete gerek yok, isteseniz bile böyle bir şey bulamazsınız. Usta olmak için sıra dışı yeteneklerle doğmuş olmanız gerekmiyor, ustalık üstün yeteneklere sahip olanlar için ayrılmış bir yer değil. Genç yaşta başlamanıza bile gerek yok.

Keskin Kenar'ın yukarıya doğru giden kavisindeki yolculuk, yola çıkmaya ve orada kalmaya istekli olan herkes için mümkün. Ama yolu tanıyabilmek, ancak sürecin, her gün ilerlemenin içine gömülmekle mümkün. Keskin Kenar'ın ustası olmak için ihtiyaç duyduğunuz beceri ve farkındalığa ancak böyle sahip olabilir ve onları ancak bu şekilde keskinleştirebilirsiniz ki böylece başarınızı ve hayatınızı yönetebilesiniz.

Tek gereken, ilk adımı atmak.

Bebek Adımları

Küçücük bir çocukken, dünyayı ellerinizin ve dizlerinizin üzerinde emekleyerek keşfediyordunuz. Etrafınızdaki herkes yürüyordu, bir gün sizin küçük kafanıza da, bunu sizin de deneyebileceğiniz fikri girdi. Bu fikri bir kere düşündükten sonra da artık denemek zorundaydınız. Ulaşmanız gereken bir sonraki sınır yürümekti, bu işte ustalaşmaktan başka bir ihtimaliniz yoktu.

Bir şeyi yakalayıp, ayağa kalkmak için ondan destek alarak kendinizi yukarıya doğru çektiniz. Bir sandalyeye, yürütece ya da belki büyük bir oyuncağa tutunarak ayakta durdunuz. Dizleriniz titriyordu, kendinizden emin değildiniz. Derken bilerek ya da kazara, tutunduğunuz şeyi bıraktınız, bunun nasıl olduğu da önemli değildi zaten, sonuç değişmedi: Güm! Yere düştünüz. Sonra, ya hemen ya da ertesi gün (ne zaman olduğu da önemli değildi), bir daha denediniz. Sonra bir daha, bir daha... tâ ki sonunda kendi başınıza ayakta durana dek, bir yere tutunmadan.

Sonra bir adım attınız – George Leonard'a göre, o adımla, koşullar sizin yeni durumunuzu pek onaylıyor gibi görünmeseler de, ustalık örtüsüne bürünmüş oldunuz. (Unutmayın, görünüşler yanıltıcı olabilir, genellikle de öyledirler.)

Ve işte oldu, ilk adımınızı attınız. Şimdi, biliyorsunuz ki etrafınızda gördüğünüz büyük insanlar, birbiri arkasına adımlar atıyordu. Onları seyretmiştiniz, sağ ayak, sol ayak, sağ, sol... Siz de denediniz. O tereddütlü ama destansı adımı attınız ve artık diğeri için hazırsınız, derken... Güm!

Bir daha deneyin. Bir daha. Bir daha. Sehpanın etrafında

yan yan yürüyerek, annenin ya da babanın eline tutunarak bir küçük ayağı ötekinin yanına getirmekle geçirilen birkaç günden sonra, sonunda ilk defa iki adımı peşpeşe atmayı başardınız. Sonra üç, derken dört... kendi başınıza... yardım almadan... sizinle gurur duyan ailenizin alkışları ve cesaret verici bağırtıları arasında, bebek adımları... birer birer... ve yürüdünüz!

Yürümeyi öğrenme süreci sırasında, ayakta durduğunuz süre mi daha fazlaydı, yoksa düştüğünüz süre mi? Diğer bebeklere benziyorduysanız, başarılı olarak (yürüyerek) geçirdiğiniz zamandan çok daha fazlasını, başarısız olarak (düşerek) geçirmişsinizdir. Bunun hiç önemi yok, ustalık yolundaydınız.

Vazgeçmeyi hiç düşündünüz mü? Kendi kendinize: "Ne bileyim, belki de yürümek bana göre bir iş değildir. Ne yapalım, demek ki hayatımın geri kalanı boyunca emekleyeceğim. Aslında bu o kadar da kötü bir şey sayılmaz. Eminim alışırım" diye düşündünüz mü? Tabii ki hayır. Ustalık yolundaydınız. Usta olmuştunuz, yürüme becerilerinizin gelişmesini beklemeniz gerekiyordu, o kadar.

Sürekli olarak düşmek gerçekten de hoş bir şey değildi, canınız yanıyordu, tıpkı ters dönmüş bir böcek gibi yerde yatarken epey de komik görünüyordunuz herhalde, ama yine de çalışmaya devam ettiniz. Neden? Çünkü başarılı insanlar, başarısızların yapmak istemedikleri şeyleri yapmaya gönüllüdürler. Bütün bebekler başarılıdır. Bütün bebekler ustadır, yapımız böyle. Bütün bebekler, Keskin Kenar'ı içgüdüsel olarak anlarlar. Başarıya doğru olan doğal çekimimizden, ustalığımızdan 40.000 "hayır" süreci sırasında vazgeçeriz.

Bugün hayatınızda vazgeçmeye, gerçekten istediğiniz şeyin peşinden gitmektense emeklemeye karar verdiğiniz durumlar var mı? Kendinize bir hedef koyma, yola çıkarak o hedefe ulaşma kabiliyetinizi yitirdiniz mi? Sadece bir yaşındayken yaptığınız şeyi neden yeniden yapmıyorsunuz?

Bu soruların cevabı hem basit, hem de üzücü. Yolda bir yerlerde, inancınızı kaybettiniz. Bebek adımları atamayacak kadar büyüdünüz, başarılı olmak için kendinize birkaç defa düşme izni veremeyecek kadar büyüdünüz. Takip edilen küçük davranış biçimlerinin, zamanla tekrarlana tekrarlana, dağları yerinden oynatabileceği evrensel gerçeğine gözlerinizi kapattınız.

Keskin Kenar hakkında bildiklerinizi unuttunuz. Ustalık yolundan ayrıldınız.

Çocukluğa özgü o durmadan yeniden deneme isteğinden vazgeçmek: "Ben bu işi asla yapamam" düşüncesine kapılmak, gizli bir tehlike barındırır, o da şudur: Daha azına razı olmak, başarısızlığa razı olarak bebek adımlarından vazgeçmek, kısa sürede alışkanlık haline gelir. İlk defa vazgeçtiğinizde bu size acı verir, ama her vazgeçişte işler kolaylaşır ve başarı gittikçe sizden uzaklaşır. Bunun neden olduğunu tahmin edebiliyor musunuz? Evet. Keskin Kenar aleyhinize çalışıyor. Hayat ağırdır. Yüzde doksanbeşe hoş geldiniz!

Ama her zaman olduğu gibi, burada da iyi haberleri okumak için sayfayı çevirmek yeterli. Başarı alışkanlığını edinmek de aynı biçimde kolay. Başarıya da tıpkı başarısızlığa olduğu gibi alışırsınız. Ne kadar çok tecrübe ederseniz, o kadar kolaylaşır.

Ustalık yoluna, istediğiniz an da yeniden çıkabilirsiniz.

İstemek

İnsanın kazanmak için sahip olması gereken bir nitelik vardır, o da amacın belirlenmesi, ne istendiğinin kesinleştirilmesi ve ona sahip olmak için yakıcı bir istek duyulmasıdır.

Napoleon Hill, Düşün ve Zengin Ol

Hepimizin, şu anda olduklarından farklı olsaydılar işlerin nasıl olmalarını istediğimize dair fikirlerimiz vardır. Bunlar, 5 kilo verseydik nasıl olacağını düşünmek kadar basit de olabilir, ya da her gece yatağa aç olarak giden çocukların hepsini doyurmak kadar büyük çaplı da.

Phoenix Havaalanı'nda ayakkabılarımı boyatırken, ayakkabı boyacısı kadının başarılı olması durumunda nasıl olacağını gözümde canlandırmadan edemedim. Onun başarılı olmasını o kadar istiyordum ki, adeta canım yanıyordu.

Şimdi bu can acısına, istemekten kaynaklanan can acısına bir bakalım.

Bir hayale sahip olmak, her şeyin her zaman güllük gülistanlık olması demek değildir. Hırslar, hayaller ve istekler rahatsızlık, hatta acı verici olabilir.

"İstemek" kelimesinin iki anlamı vardır. Bir şeyi arzuladığınız ya da bir şeyinizin eksik olduğu anlamına gelebilir. Bir açıdan, bu ikisi ayrı ayrı anlamlar taşımazlar aslında, aynı anlamın iki ayrı yüzüdürler. Eksikliğini hissettiğimiz şeyi isteriz ve istediğimiz şeyin eksikliğini hissederiz.

Bu da hayallerinizin acı verici olabilecekleri anlamını taşır.

Neyi istediğinizin ve şu anda ona sahip olmadığınızın farkına varmak, çifte anlamın "eksiklik" yüzeyini de, "istek" yüzeyini de tecrübe etmek demektir. Sizde olmayan şeyin tam anlamıyla farkına varmanız, mevcut gerçekliğinizi tarafsız bir gözle değerlendirerek kendi kendinizi kandırmayı reddetmenizdir. Olmak istediğiniz yerde olmadığınızı fark etmek, rahatsızlık verici olabilir.

İstemek insanın canını yakar.

İlginç bir noktaya değinmek istiyorum. En derin isteklerinizi dile getirmeniz, size biraz rahatsızlık verebilir, ama etrafınızdaki herkesi daha da fazla rahatsız etmesi mümkündür, genellikle de böyle olur. En büyük hırsınızı, en yakın beş arkadaşınıza açıklayın ve kaç tanesinin kıvrandığını seyredin! Neden? Çünkü sizin isteğiniz (arzunuz), onlara kendi isteklerini (eksikliklerini) hatırlatır da ondan.

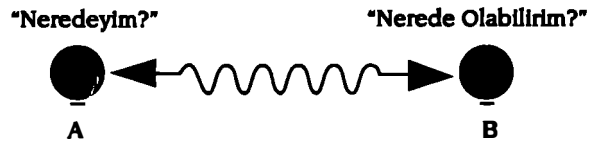
Geleceğiniz için planlar kurar ve bir vizyon yaratırken, bunu kimlerle paylaştığınıza dikkat etmeniz gerekir, bunun sebeplerinden birisi budur. Hevesinizi etrafınızdakilerle paylaşmanız doğaldır, ama insanların genellikle hevesinizi kaçırmaya meyilli olacağını bilmeniz gerekir. Böye yapmaları, kötülüklerinden ya da heyecanınızı öldürmeye yönelik bilinçli isteklerinden kaynaklanmaz, genellikle bir çeşit kendilerini savunma biçimidir. Sizin hayallerinizi duymak istemezler, çünkü bu onlara kendi kayıp hayallerini hatırlatır.

Arayı Kapatmak

Bir önceki bölümde, hayatınıza dürüstçe baktığınızda ve değişik alanlarda başarı ya da başarısızlık kavisinin neresinde

olduğunuza karar verdiğinizde, şu anda nerede olduğunuzun bir resmini çizmiş oldunuz. O tabloda, nerede olabileceğiniz, kendinizi nerede gördüğünüz A noktası ile, şu anda nerede olduğunuz da B noktası ile gösteriliyordu.

A noktası ile B noktası arasında bir mesafe olsa da, bu iki nokta, birbirlerine karşı doğal bir çekim gücü hissederler, tıpkı bir mıknatısın yanına yaklaştırılan bir demir parçası gibi. Mıknatısın demiri çektiğini hissettiğiniz gibi, hayallerinizin de mevcut koşullarınızı çektiğini hissedersiniz.



Gerilim, rahatsızlık verir. İnsanların, işlerin nasıl olabileceğini duymaktan zaman zaman hoşlanmıyor olmalarının sebebi de budur.

Dr. Martin Luther King Jr.'un meşhur: "Bir hayalim var" konuşmasının dünyada bu kadar büyük bir etki yaratarak kültürel hafızamıza bu kadar derinden kazınmasının sebeplerinden birisi, bu konuşmanın 1963 Yılı'nın Ağustos ayının dünyasını çok rahatsız etmiş olmasıdır. John Lennon, barış dolu bir dünyayı hayal ettiği şarkısı Imagine'i söylediği yıllarda vuruldu. Hayaller insanları rahatsız ederler.

Elbette bunlar fazlasıyla dramatik örnekler, ama hiç tanımadığımız insanların kişisel hayalleri ve hedefleri için de aynı ilkeler geçerlidir. Bu ilkeler, sizler ve ben de dahil, hepimiz

için iş başındadır.

Diyelim ki, yıllar önce kopmuş olduğunuz bir kardeşiniz ya da dostunuz var. Daha iyi bir ilişkiniz olmasını, daha sık görüşmeyi, birbirinizle daha fazla şey paylaşmayı isterdiniz. Bugün bulunduğunuz nokta ile, olabileceğinizi düşündüğünüz nokta arasında bir boşluk var. Bunu hissedebiliyor musunuz?

Ya da diyelim ki, iyi bir işiniz ve iyi bir kazancınız var, ama doğru dürüst bir emeklilik planınız yok, 60'lı yaşlarınızın sonlarına geldiğinizde nasıl olup da konforlu bir yaşam sürmeyi başarabileceğinizi bilemiyorsunuz. 68 yaşınıza geldiğinizde nasıl yaşamayı istediğinize dair bir hayaliniz, bir de 68 yaşınıza geldiğinizde nasıl yaşamak zorunda kalabileceğinize dair endişeleriniz var. Bu ikisinin arasında bir boşluk bulunuyor. Bunu hissedebiliyor musunuz?

Sağlığınızla ilgili hedefleriniz var mı? Kariyerinizle ilgili? Çocuklarınızla? Başka bir yerde yaşamaya, başka bir işle uğraşmaya dair hayalleriniz? Bunların her biri, işlerin olabilecekleri ama şu anda olmadıkları durumlara ilişkin her imge, mevcut gerçekliğinizde bir boşluk yaratırlar.

Çoğu insan, halen uğraşmakta oldukları sorunlardan daha büyük çaplı sorunlarla karşılaştıklarında, kendilerini hemen yenilgiye uğramış hissederler. Çoğu, daha büyük sorunları olumsuzluk olarak algılar ve olumsuzluğu hayatlarının her tarafına bulaştırırlar. Onların fark etmediği şey, sorunun büyüklüğü, insanın büyüklüğünü belirler felsefesidir.

Bir insanın sınırlarını, pes etmesine neden olan sorunların büyüklüğüne bakarak ölçebilirsiniz. Onun hayatının yarattığı etki de, çözdüğü sorunların büyüklüğüne bağlıdır.

Süpermarkette yapılan alışverişleri poşete koyma görevlisinin çözdüğü sorunun büyüklüğü: "Konserve kutularını torbanın dibine, ekmeği de üste koyarım" düzeyinde ise, alacağı maaş da o düzeyde olacaktır. Bundan daha büyük sorunları çözebiliyorsa, daha yüksek bir gelir getiren bir işe geçebilir, çünkü gelir düzeyi de, çözdüğü sorunların büyüklüğüne göre belirlenir.

Çoğu insanın sorun olarak adlandırdığı şey, A noktası ile B noktası arasındaki bir boşluktan başka bir şey değildir. Açık fikirli olursanız, bu boşluğa bir köprü kurabilirsiniz.

Bu boşluğu tanımlamaya ve açıklamaya zaman ayırmamın bir sebebi var, o da şu: Söz konusu boşluk, lehinize ya da aleyhinize çalışabilir.

A ile B noktaları arasındaki boşluk, sonsuza kadar sürüp gidemez, çözümlenmek zorundadır ve bir şekilde de çözümlenir. Doğa kanunları bu biçimde işler, bunu durdurmak için yapabileceğiniz hiçbir şey yoktur. Ama bu meselenin nasıl çözümleneceği konusunda bir seçim yapabilirsiniz.

Gerilimi ortadan kaldırmanın bir yolu, A noktasını (işlerin bugün bulunduğu noktayı) sürekli olarak B noktasına yaklaştırmaktır. Hayallerinizin mıknatısının çekim alanına girin ve o mıknatısın sizi geleceğe doğru çekmesine izin verin. Başarısızlık kavisinde gezinenleri etkisine almış olan çekim gücünün ne olduğunu hatırlıyor musunuz? Geçmiş. Başarı kavisindekileri çeken nedir peki? Gelecek.

Büyük, canlı ve berrak bir biçimde çizilmiş hayallere sahip olan insanlar, bu hayallere doğru o kadar büyük bir güçle çe-

kilirler ki, onları durdurmak imkânsızdır. Martin Luther King Jr, Gandhi, Rahibe Teresa, Edison, IBM'den Thomas Watson, Wilberforce ya da Lincoln gibi insanların, koşullar ya da engeller ne olursa olsun, yollarında hiçbir şeyin duramadığı doğal âfetler gibi ilerlemelerini sağlayan şey nedir? Gerçi hepsi, ilerledikleri yol boyunca alışılmadık insanlar haline dönüştüler, ama hiç birinin de içinde gizli bir sihir falan yoktu. Bu kadınların ve erkeklerin hayallerindeki imgeler, önünde hiçbir engelin duramadığı bir çekim gücü yaratmışlardı.

Bir kez daha tanınmış insanlarla ilgili dramatik örneklere başvuruyorum, ama hiç birimizin tanımadığı, kesinlikle ünlü olmayan, sadece önem verdikleri hayallere sahip olan ve bu hayalleri her gün canlı tutan insanlar için de aynı şey geçerlidir. Kendi hayallerinizin peşine düşmek için, siz de aynı güçten faydalanabilirsiniz.

Peki ya diğer yön? Gerilimin iki biçimde çözümlenebileceğinden bahsetmiştim, diğeri sizin aleyhinize çalışan bir çözümdür. Mevcut durumunuz olan A noktasını, hayallerinizin ve hedeflerinizin yer aldığı B noktasına doğru sürekli olarak iterek iki nokta arasındaki boşluğu kapatmazsanız, gerilim nasıl çözülür?

Hayal kurmaktan vazgeçin.

Bütün hayallerinizin, hedeflerinizin, hırslarınızın peşini bırakın. Daha azına razı olun. B noktasını yok edin, silin gitsin ve böylece puf! Gerilim de ortadan kalkacaktır. Ve ne yazık ki bu, başarısızlık kavisinde gezinmekte olan yüzde doksanbeşlik kesimin eninde sonunda yaptığı seçimdir.

Neden bu kadar çok sayıda insanın bu ikinci seçeneğe yö-

neldiğini anlamak o kadar da zor değil. Ne de olsa, burada A noktasında durup ilerideki B noktasına bakarken, o noktanın uzaklığı insanın gözünü korkutabilir. İnsanlar, sonuna kadar varacaklarından emin olmadıkları bir yola adımlarını bile atmak istemezler. Denemenin ne faydası var? Demek istediğim, dağ o kadar büyükse, neden ilk adımı atayım ki? Nasıl olsa sonunu getiremem... Yolculuk yıldırıcı göründüğünde, "yapmamak çok kolay" fikri, "yapmak çok kolay" fikrinden çok daha ikna edici olabilir.

Ama unutmayın, olduğunuz yerde duramazsınız, ya bir yöne ya da diğerine doğru gitmek zorundasınız. Her şey sürekli olarak değişiyor. Sadece iki ihtimal var. Ya bulunduğunuz yeri bırakıp olabileceğiniz yere doğru harekete geçeceksiniz ya da bulunduğunuz yere sımsıkı yapışıp, olabileceğiniz yerden vazgeçeceksiniz. Ya hayalleriniz için yürüyecek ya da hayallerinizin peşini bırakacaksınız. Olabileceğiniz insana doğru uzanacak ya da olduğunuz kadarına razı geleceksiniz. İkisinin ortası yok. Unutmayın, Keskin Kenar üzerindesiniz, hiçbir şey yapmadan durmak, aşağıya doğru gitmek demektir.

Seçim size kalmış.

Yanıltıcı Çoğunluk

"Bütün gerçekler üç aşamadan geçerler. Önce alaya alınırlar. Sonra, onlara şiddetle karşı konulur. Üçüncü olarak da, her zaman öyle yapılmışçasına kabul görürler."

Arthur Schopenhauer

İki Keskin Kenar kavisi, uzun bir süre birbirlerine paralel

olarak ilerlerler. İki yol birbirlerine o kadar yakındır ki, bir çok insan onların aralarındaki farkları göremez bile. Sonra birdenbire birbirlerinden ters yöne doğru kıvrılırlar, başarı kavisi tıpkı bir kartal gibi yukarı süzülürken, başarısızlık kavisi de, çöken piyasalar gibi yere çakılır.

Tepedeki insanlar, sorumluluk alanlar, bazı yönlerden rahatsız bir yaşam sürerler. Başarılı insanlar, başarısız insanların yapmak istemedikleri şeyleri yapmaya gönüllü olurlar, bu da çoğu zaman insanın rahat ettiği bölgenin dışına çıkmasını gerektirir. Yirmi kişiden başarılı olan tek kişi olduğunuzda, diğer ondokuz kişinin aksi yönüne doğru hareket ediyorsunuz demektir.

Diğer taraftaki insanlarsa rahattır, çoğunluk oradadır çünkü. Hayatları başlarda daha konforludur, ama zaman ilerledikçe bazı rahatsızlıklar baş göstermeye başlar. Birdenbire finansal olarak kötü durumda olduklarını, sağlıklarının bozuk olduğunu, herhangi bir ilişkileri olmadığını ve hayatlarının son derece rahatsız olduğunu anlarlar.

Başarı kavisindekiler ise, tersine bir biçimde, hayatlarının ilerleyen dönemlerinde son derece rahat ederler, çünkü ekonomik durumları, sağlıkları ve ilişkileri iyidir, başarılı olmuşlardır.

Bu da rahatlık bölgeniz hakkındaki düşünme biçiminizi değiştirmenizi gerektirir. Yani felsefenizde bir değişiklik yapmalısınız. Yanılsamalı değil, gerçek anlamda rahat bir hayata kavuşmak için, rahatsızlıklara kucak açmalısınız.

Yukarıda okumuş olduğunuz Schopenhauer alıntısı, çoğunluğun doğasına ilişkin son derece parlak bir gözlemdir. Ço-

ğunluk, bir gerçeği kabullenmeden önce daima birinci ve ikinci aşamaların geçmesini ve gerçeğin kendi kendini ispat eder bir hale gelmesini beklerler. Schopenhauer'in söylediği, başarının anahtarının, kendi kendini ispatlayacak gerçekleri, bu olmadan önce keşfetmek olduğudur. Daha basitçe ifade etmek gerekirse, çoğunluğun ne yaptığına bakıp, onun tam tersini yapmak.

Elbette bir şeyin sırf çoğunluğun görüşüne aykırı olduğu için işe yaramasını bekleyemezsiniz, kendi zekânızı kullanmalısınız. Ama işin aslı şudur ki, başarı kavisine doğru adım attığınızda, bunu büyük bir ihtimalle tek başınıza yapıyor olacaksınız. Tıpkı Wilberforce, Edison, Lincoln ve Gandhi gibi.

Çoğunluğun yaptığının tersini yapın. Ondokuz kişiden birisi olmamayı, tek başınıza olmayı göze alın. İnsanlar sizi eleştirecekler mi? Elbette. Ama hiçbir eleştirmen adına dikilmiş bir heykel gördünüz mü? Yüzde doksanbeşten olanlar için heykeller yapmayız, heykeller, yüzde beşlik kısımdan olanlara aittir.

Kendi Cenazemden Öğrendiklerim

Hayatımın bir döneminde, iş dünyasına katılarak, Texas Intruments Firması'nda çalışmaya başladım. Yönetimde yükselmek için istekliydim, ama hayatın benim için kurduğu planlar başkaydı. İşe gittim ve beni satış bölümüne verdiler.

Dehşete düşmüştüm. Satış elemanı olmak istemiyordum. Satıştan nefret ediyordum. Bu işi yapabileceğimi de hiç sanmıyordum. Yapamayacağımı biliyordum. Yaşadığım, reddedilme korkusu değil, reddedilme dehşetiydi. Sonunda kararımı

verdim, istifa edip üniversiteye geri dönecektim. Ama başarılı insanlar, başarısız insanların yapmak istemedikleri şeyleri yapmaya gönüllü olurlar. Köşeye sıkışmıştım. Bu işi yapmak zorundaydım, bunu da pekâlâ biliyordum.

İlk satışımı yapabilmek için, müşteri dosyalarını karıştırıp en küçük, önemsiz müşterilerden birisini buldum, Florida Gainesville'deki, küçük bir bakkal dükkânıydı bu. İşleri berbat edeceksem, bari mümkün olduğunca az hasar yaratayım diye düşünmüştüm.

O dükkâna gidebilmek için iki saat boyunca araba kullandım, korkudan direksiyona öyle bir yapışmıştım ki, eklem yerlerim bembeyaz kesilmişti. Oraya varınca, arabanın klimasını sonuna kadar açıp yüzümü havalandırma ızgaralarının önüne tutarak ve fena halde ter dökerek, yarım saat kadar arabada oturdum. Dehşet içindeydim. O anda o arabada oturmak, dünyanın en kolay işi olacaktı. Yine de, henüz Keskin Kenar felsefesini hayatımda uygulamaya başlamış olmamama rağmen, bu yanlış hareketin zaman içinde bütün hayallerimi elimden alacağını bir şekilde biliyordum.

Bu ilk satış ziyaretimi yapmaya hazırlanırken, gerçekten de dua ediyordum ve bütün içtenliğinizle bir soru sorduğunuzda çoğunlukla olduğu gibi, cevap kendiliğinden geliverdi. Cevabı, bir dergide okumuş olduğum bir makale vermişti bana.

Söz konusu makale, cenazelerle ilgiliydi ve orada yazdığına göre, ortalama bir cenazede, ağlayan insanların sayısı on civarında oluyordu.

İnanamamıştım. On kişi mi? On? Bu kadar mı? Yani, bütün hayatımı o heyecanlar, başarılar, mutluluklar ve kalp kırıklıkla-

rı içinde geçireyim ve hayatım sona erdiğinde, bunu ağlayacak kadar umursayan ancak on kişi olsun, öyle mi?

Diğer paragrafa geçtim, orada işler daha da kötüye gitti.

Makalenin anlattığına göre, ağlayan on kişi mendillerini çıkarıp burunlarını sümkürdükten ve benim cenazem sona erdikten sonra, cenaze töreninin yapıldığı yerden gömme işleminin gerçekleşeceği mezarlığa kaç kişinin gideceğini belirleyen en önemli faktör, hava durumuydu. Hava durumu mu? Makale diyordu ki, yağmur yağıyorsa, cenazeye katılan insanların yarısı mezarlığa gitmeyecekti.

Gerçekten de inanamıyordum. Ben orada yatıyorum, yapmış ve söylemiş olduğum her şeyin o büyük finaline gelmişim, hayatımda yer alan her şeyden ayrılmışım, bana en yakın insanların, en sevdiklerimin, hayatlarını derinden etkilediklerimin, benim bütün hayatımın hesabını değerlendireceği an gelmiş ve cemaatin yarısı, hava yağmurlu diye çekip gidecek mi?

İlk önce, buna gerçekten de çok bozuldum.

Ama sonradan, bunun beni özgürleştirdiğini fark ettim.

Ne var, biliyor musunuz? Başkalarının benim yaptıklarım hakkında düşündükleri şeylere artık metelik vermeyeceğim. Cenazemde ağlayıp-ağlamayacakları bile bu derece belirsizse, gökyüzü, benim için insanların döktüklerinden daha fazla gözyaşı dökmeye karar verdi diye, törendekilerin yarısı kaçışacaksa, o zaman ben neden onların şu anda ne düşündüğüne aldırayım ki?

Reddedilmekten neden korkacaktım? Çoğunluğun ne dü-

şündüğüne neden aldıracaktım? Geri kalan yüzde doksanbeşin ne yaptığı, ne söylediği ya da düşündüğü, neden umurumda olacaktı?

İnsanın kendi ölümü hakkında bazı gerçeklerle yüzleşmesi, onu yaşamıyla ilgili bazı önemli gerçeklerle de karşı karşıya bırakıyor. O makaleyi okumak, benim rahatlık bölgemi genişletti ve bana cesaret verdi. Küçük bir cesaret kırıntısı belki, ama daha önce sahip olmadığım bir kırıntı. Keskin Kenar'dan bir parça.

Sonunda toplayabildiğim kadar cesaret topladım, kontağı kapattım, dükkâna girdim ve şimdi geriye baktığımda, satış tarihinin en kötü sunumu olduğuna emin olduğum bir sunum yaptım. Bir şey satın almadılar. O açıdan, tam anlamıyla çuvallamıştım, ama arabaya geri döndüğümde, kendimi hafiflemiş hissediyordum. Satış işini beceremediğim, ama hayatım adına bir zafer kazanmıştım.

Birkaç gün sonra, sıkışık trafikte beklerken yine o makaleyi düşünüyordum ki, birdenbire sıkışıklığın nedenini anladım. Bir cenaze konvoyu geçiyordu. Bütün konvoyun geçmesi bir dakika bile sürmedi, çünkü ancak birkaç araba vardı.

Trafik yavaş yavaş açılırken, o insanın bütün hayatını başkaları ne der, ne düşünür diye endişelenerek geçirmiş olduğunu düşündüm.

Ve birdenbire ayıldım. Kimlerin cenaze konvoyları uzun olur? Kimlerin cenazelerinde binlerce insan ağlar? Kimler için milyonlar yas tutar? Başkalarının yapmak istemediklerini yapanların. Anılarına heykeller diktiklerimizin. Martin Luther King Jr., Rahibe Teresa, Gandhi, Lincoln.

Hayatlarını başkalarının ne düşündüğü hakkında endişelenerek geçirmeyen insanlar için muazzam cenaze törenleri düzenleniyor ve onların ardından büyük kalabalıklar, kimi zaman da bütün bir millet gözyaşı döküyor.

8. Kısım

Keskin Kenar'ın Yüzleri

En üstün iyilik, su gibidir
Su onbin değişik canlıya hayat verir, yine de
Onlarla rekabet etmez hiç.
İnsanların pek de hoş bulmadıkları yerlere akar gider,
İşte bu yüzdendir
Yol'a yakın olması.

Lao Tzu

Keskin Kenar, hem basit, hem de sabittir. Aynı zamanda, onu daha iyi anlayıp onunla daha fazla haşır neşir oldukça, onun hayatınızda bulunduğu pek çok değişik ve gizli biçimi daha iyi anlarsınız. Keskin Kenar, bir kayalığın sivri uçlarını porselen gibi düzleştiren gelgit akıntısının karşı konulamaz gücüdür, tıpkı biyolojide su molekülünün her yerde bulunduğu gibi, hayatın bütün yönlerinde bulunur.

O, müziğin vahşi hayvanları sakinleştiren gizli gücündedir. Apostle Paul, aşkın her şeyden uzun ömürlü ve her şeyi fetheden bir güç olduğunu söylemişti. Aşkın evrensel insan mole-

külünde de Keskin Kenar'ın gücü farkedilir. Mark Twain, kahkahanın saldırısına hiçbir şeyin karşı koyamayacağını yazmıştı. Bu da Keskin Kenar'ın gücüdür. Keskin Kenar'ın size bahsetmek istediğim birkaç yüzü var. Bunların her biri, hayatınızdaki yerlerini bir kez fark etmenizden sonra, hayallerinizin peşinden koşmak için kullanabileceğiniz güçler: Momentum, tamamlama, alışkanlık, düşünme ve kutlama.

Momentumun Gücünü Kullanın

Yarışı kim kazanmıştı, tavşan mı kaplumbağa mı? Bunun cevabını hepimiz biliyoruz. Yine de öyle bir dünyada yaşıyoruz ki, herkes bir şeyi ânında elde etmek zorunda, sonuca gitgide daha hızlı bir biçimde ulaşamadığımız takdirde, vazgeçiyoruz. Derhal zengin ol. Sol şeride geç. Mikrodalga fırının önünde durmuş: "Haydi ama, haydi" diye mırıldanan o adam. Hızlı, daha hızlı, en hızlı stratejisi, sizi sonunda Keskin Kenar kavisinden aşağıya yuvarlayacaktır.

M.I.T.'de profesör olan Peter Senge, en çok satan iş hayatına yönelik "Beşinci Disiplin: Öğrenen Organizasyon Sanatı ve Uygulaması" adlı kitabında bu durumu çok güzel ifade eder:

"Ekosistemlerden hayvanlara ve kurumlara kadar bütün doğal sistemler, özleri itibariyle en uygun düzeyde büyüme gösterirler. Bu düzey, mümkün olan en hızlı büyümenin epey altındadır. Büyüme tıpkı kanserde olduğu gibi, gereğinden fazla bir hâle geldiği zaman, sistem bunu yavaşlayarak telâfi etmeye çalışır ve bu süreçte belki de kurumun yaşama şansını tehlikeye sokar."

Peter Senge, Beşinci Disiplin

Birisinin ya da bir şeyin bu kadar hızlı bir biçimde büyüdüğüne hiç tanık oldunuz mu? Çok hızlı büyüyen, sonra da iflâs eden bir şirkete? Bir anda parlayan ve sonra da kendi ateşiyle yanan bir sahne ya da spor yıldızına? Daha hızlının sonu, daha yavaşa dönüşmek olabilir. Gereğinden fazla hız, genellikle sistemin (ya da kişinin) varlığını tehlikeye atar.

Dr. Senge, "öz itibarı ile en uygun düzeyde büyüme"den bahsederken, bunu sağlamanın en iyi yolunun, sağlam bir temel atıldıktan sonra onun üzerine kat çıkmak, yani adım adım ve sürekli bir gelişim göstermek olduğunu söylüyor. Keskin Kenar, büyümenizin en uygun düzeyidir. Zamanla biriken basit davranışlar. Kaplumbağa yarışı böyle kazanmıştır, siz de bu şekilde kazanacaksınız.

Bunu söyledikten sonra, size bir soru yönelteyim. Kaplumbağa ile tavşan öyküsünden çıkarılacak asıl ders nedir? Haydi hep birlikte: "Yavaş ve tutarlı olan, yarışı kazanır." Öyle değil mi? Yalnız şunu unutmayın: Çıkarılacak ders, yavaş hareket etmenin başlı başına bir erdem olduğu değildir. Yavaşlığın içinde kendiliğinden gelen bir güzellik yoktur, tıpkı gereğinden hızlı hareket etmek gibi, gereğinden yavaş hareket etmek de mümkündür.

Ezop'un kıssasından çıkarılacak hissenin anahtar sözcüğü, yavaş değil, tutarlıdır.

Tutarlı olan yarışı kazanır. İşin gerçeği budur.

Kaplumbağa ile tavşan meseli, asıl olarak momentumun dikkate değer gücüyle ilgilidir. Duran bir cisim, durmaya devam eder, hareket eden bir cisimse hareket etmeye. Eylemleriniz bu yüzden bu kadar önemlidir. Harekete bir kez geçtik-

ten sonra, hareket etmeye devam etmek kolaydır. Durursanız, durağan halden tekrar harekete geçmeniz zor olur.

"Yavaş gitmekten korkmayın, sadece durmaktan korkun."

Çin Atasözü

Ben insanlara, her gün son derece kolay, karmaşıklıktan uzak adımlar atarak, büyük organizasyonlar kurmalarını öğretiyorum. Haftanın her günü tek bir iş kurma eylemi yapmanın, yedi, on, hatta oniki işi aynı güne sığdırıp, haftanın kalan günlerinde tatil yapmaktan daha etkin bir yol olduğunu düşünüyorum. İlk biçimde çalışan insanlar, gerçekten de bir organizasyon kurarlar, ikinci biçimi seçenlerse, ilk gruptakilerden daha fazla iş yapsalar bile, organizasyon kurmayı başaramazlar.

Peki neden? İkinci yolda momentum yok da ondan. 6 gün tatilden sonra, her şeye baştan başlamak, kendilerini harekete geçirip ateşlemek zorundalar. Yeni bir eyleme başlamak için kendinizi ikna etmek, büyük enerji gerektirebilir, ama bir kez başladıktan sonra durmak çok daha zordur.

Günde bir kez yapmanın, tek bir günde yedi kere yapmaktan daha iyi olmasının bir sebebi daha vardır, o da işlerin günlük ritminin zamanla sizi değiştirmeye başlamasıdır. Sıradan işlerinizin bir parçası haline gelen şey, sizin de bir parçanız haline gelir. Bu, arada sırada bütün çabayı ortaya koyarak sağlanamaz.

Bir sabah 20 dakikalık hızlı bir yürüyüş yaptığınızı düşünün. Öğleden sonraları da evdeki bir alette 20 dakika daha spor

yaptınız. Şimdi de bunu bir hafta boyunca devam ettirdiğinizi varsayın. Haftanın sonunda kendinizi nasıl hissedeceksiniz?

Şimdi de, bunun yerine ilk sabah 140 dakikalık (iki saatten fazla) bir yürüyüş yaptığınızı, öğleden sonra da spor salonunda bir 140 dakika daha geçirdiğinizi düşünün. Geri kalan 6 günde de hiç spor yapmıyorsunuz.

Tutarlı olan yarışı kazanır.

Hareket halindeyken, gittiğiniz yönde olumlu değişiklikler yapmanız da çok daha kolaydır. Bu tıpkı arabanın direksiyonunu çevirmeye benzer, araba dururken direksiyonu çevirmek zordur, oysa kontağı çevirdiğinizde, saatte 10 kilometre hızla da gitseniz, direksiyon neredeyse kendiliğinden döner, çünkü zaten akıntının içindesinizdir.

Keskin Kenar bir akıntıdır, kendi hızıyla akar ve en uygun büyüme hızlarını ayarlar. Kendini akıntıya bırakmak da, Keskin Kenar'ı anlamanın bir parçasıdır. İstediğiniz kadar sabırsız olun, Keskin Kenar üzerinde hiçbir etki yaratamazsınız. O kendince en uygun olan hızda akar, ister onaylayın, ister onaylamayın, akışa ister katılın, ister katılmayın.

Keskin Kenar'ın akıntısından en iyi şekilde yararlanmak için, büyümenizin ve gelişmenizin hızını, onun doğal gelişimine uydurmanız yerinde olacaktır. Bu, bir Keskin Kenar stratejisi ile elde edilen doğal bir başarı olur.

Hareketli kalmak kolaydır. Kalmamak da öyle. Duracak olursanız, bu sizi öldürmez – en azından bugün. Ama, karar verirken yaptığınız basit bir hata, zamanla birikerek peşine düştüğünüz herhangi bir hedefe ulaşma şansınızı tamamıyla ortadan kaldırır.

Mary Kay As, bunu son derece iyi dile getirmiştir: "Kendinize, ona doğru ilerlemek isteyeceğiniz bir şey verin: Sürekli olarak ilerlemek isteyeceğiniz."

Tamamlamanın Gücünü Kullanın

Momentum kazanarak bunu kendi yararınıza kullanmanızın bir başka yolu da, tamamlama adı verilen eyleme başvurmaktır.

Hayatınızda tamamlanmamış şeyler var mı? Vergi iadelerinizi düzenlediniz mi? Ödünç alıp da geri vermemiş olduğunuz bir kitap ya da bir alet var mı? "Seni seviyorum.", "Özür dilerim" ya da: "Teşekkür ederim" demeniz gereken birisi? Bitirilmemiş projeleriniz? Eşinizi bir hafta sonu kaçamağına götürmek ya da çocuklarınızla zaman geçirmek gibi, tutulmamış sözleriniz? Bir türlü sonuçlandırmadığınız anlaşmalar?

Hayatınızdaki her bir bitirilmemiş iş, sizin üzerinizde tüketici bir etki yaratır, başarılı olmanın enerjisini, tıpkı kanınızı emen bir vampir gibi emer.

Yerine getirilmemiş her söz, her vaat, yarım kalmış her anlaşma, momentumunuzun önünü kestiği, ilerlemenizi, gelişmenizi engellediği için gücünüze zarar verir. Tamamlanmamış işler sizi, onları tamamlamanız için geçmişe çağırırlar.

Tamamlanmamış işlerle ilgili talihsiz ve son derece yıkıcı gerçek, bu işlerin geçmişi canlı tuttukları gerçeğidir. Unutmayın, başarı kavisinde yaşayan insanlar, geleceğe doğru çekilirler, başarısızlık kavisindekiler ise geçmişe doğru. Geçmişin esiri olarak yaşamanın garantili yollarından birisi de, tamamlanmamış işlerdir.

Bunu yapmak kolay mı? Evet... ama bir dakika. Bunu bir düşünelim. Hayır, aslında hayattaki o tamamlanmamış işleri tamamlamak, her zaman o kadar da kolay değil. Tamamlayacak bir kamyon dolusu işiniz varsa, değil. Bu kadar yarım kalmış iş, Sears Binası'ndan bile daha yüksek bir yığın oluşturabilir, üzerinizde büyük bir baskı yaratabilir, özellikle de bunları ilk başta tamamlamamış olmanızın sebebi her neyse (yüzleşme korkusu, işin zor olacağını düşünmenin gözünüzü yıldırması), o sebebin de Keskin Kenar tarafından iyice büyütülmüş olduğunu farkedince!

Bu konuda, Keskin Kenar aleyhinize çalışmıştır. O yığının o kadar büyük boyutlara ulaşmasının sebebi budur. İşin aslı, şimdi yapılması o kadar zor görünen işler, ilk elinizi attığınızda büyük ihtimalle çok daha kolay halledileceklerdi.

Tamamlanmamış işler yığınına elde Keskin Kenar silahıyla yaklaşmak, onlarla baş etmenin en iyi yolu, daha doğrusu tek yoludur. Bu işleri, tıpkı yürümeyi öğrendiğiniz gibi ele alın. Bebek adımlarıyla. Her seferde tek bir tane. Bırakın Keskin Kenar sizin için çalışsın ve tamamlanması gereken işleri tamamlasın.

"Tamamlanmamış" projelerinizi, teker teker ele alın. Bir proje bile, tırmanılamayacak kadar heybetli bir dağ gibi görünebilir, başlangıç olarak ayağınızı basabilecek bir yer bulana kadar o dağın eteklerinde gezinin. En büyük porsiyon yemekler bile, lokma lokma yenir. Art Williams'ın çok satan kitabını düşünün, adı, "Elinizden Geldiği Kadarı, Elinizden Geldiği Kadardır ve Elinizden Geldiği Kadarı Yeterlidir". O nedenle yapabileceğiniz bir şey bulun ve yapın.

Bir telefon edin. Bir mektup yazın. Her gün bir şeyi tamamlamaya onbeş dakika ayırın.

Bunu yapmak kolay mı? Hem de nasıl. Peki, bunu bugün yapmayacak olursanız, hayatınız mahvolacak mı? Artık bu şarkıyı kendi kendinize söyleyebilecek kadar öğrendiniz.

Her bir işi tamamladıkça, bavulunuz biraz daha hafifleyecek, adımlarınız kolaylaşacak.

"Alışkanlığın Gücünü Kullanın
Bir hareket ekin, bir alışkanlığın hasadını yapın
Bir alışkanlık ekin, bir karakterin hasadını yapın
Bir karakter ekin, bir kaderin hasadını yapın."

Anonim Deyiş

Alışkanlıklarımızı genellikle oldukları gibi kabul ederiz. Vazgeçmeye çalışıp da başaramadığımız kötü alışkanlıklar, sahip olmayı istediğimiz, ama olmadığımız iyi alışkanlıklar, başkalarının sahip olmamalarını istediğimiz rahatsız edici alışkanlıklar, nasıl olduğunu hiç anlamadan bir yerlerden edindiğimiz tuhaf alışkanlıklar. Hepimiz bunların farkındayızdır, ama genellikle kendi alışkanlıklarımızı başkalarınınkileri gözlemlediğimiz kadar iyi gözlemleyemeyiz.

Öte yandan, alışkanlıkların muazzam gücünü de pek fark etmeyiz.

Alışkanlıklar, size hizmet edenler ve etmeyenler olarak ikiye ayrılırlar. Dişlerinizi fırçalamak, size hizmet eden bir alışkanlıktır, tırnaklarınızı yemek ise hizmet etmeyen. İşleri ayrıntılı olarak incelemek size hizmet ederken, internette ya da te-

levizyonda gördüğünüz her şeyi körü körüne kabul etmek etmez. İnsanların iyi yönlerini görmeye çalışmak eder, herkesten şüphelenmek etmez.

Birinci türden alışkanlıklar, Keskin Kenar'ın gücünü sizin lehinize harekete geçirir ve sizi başarı kavisinde ilerletir, ikinci türden olanlarsa, Keskin Kenar'ı, hissettirmeden ama insafsızca aleyhinize çevirerek sizi başarısızlık kavisine çekerler.

Bir alışkanlık, düşünmeden yapılan bir harekettir. İşten eve gelirsiniz, buzdolabından bir bira alıp, bir yandan telefonla konuşurken, bir yandan da televizyonu açarsınız. O anda gerçekten bira içmek isteyip-istemediğinizi ya da televizyonda mutlaka seyretmeniz gereken bir şey olup-olmadığını bilinçli olarak düşünmezsiniz.

Erken kalkmak bir alışkanlık hâline gelebilir. Geç kalkmak ve geç saatlere kadar ayakta kalmak da öyle. Şikâyet etmek, kazandığınızdan fazlasını harcamak ya da kazandığınızın bir miktarını emeklilik fonunda biriktirmek de. Her zorluğun olumlu bir yönünü bulmaya çalışmak da bir alışkanlık hâlini alabilir, her güneşli günde yağmur bulutlarına bakınmak da.

Bir davranışın alışkanlık hâline gelmesi, onun otomatikleşene kadar tekrar tekrar yinelenmesi ile gerçekleşir. Alışkanlıkların oluşma süreci, saf bir Keskin Kenar sürecidir, zaman içinde tekrarlanan basit hareketler. Bu alışkanlıkların zaman içindeki bileşik etkisi, alışkanlıkların size hizmet eden türden olup-olmadıklarına bağlı olarak, lehinize ya da aleyhinize işleyecektir.

Alışkanlıklarınız, sizi başarı kavisine taşıyacak ya da başarısızlık kavisine iteceklerdir.

"İş hayatında en tepeye ulaşmak isteyen birey, alışkanlıkların gücünün muazzamlığını değerlendirmeli ve ne şekilde ortaya çıktıklarını anlamalıdır. Kendisine zarar verebilecek alışkanlıklardan kurtulmak için elini çabuk tutmalı, istediği başarıyı elde etmesine yardımcı olacak alışkanlıklara dönüşecek olan davranışları benimsemek için de acele etmelidir."

J. Paul Getty

Alışkanlıklarınızın gerçekte nereden kaynaklandıkları son derece ilginçtir. Tamam, davranışlarınızdan ortaya çıkıyorlar, ama davranışlarınız nereden ortaya çıkıyorlar? Bakalım bunu hatırlayacak mısınız?

Felsefeniz düşüncelerinizi, hareketlerinizi, sonuçlarınızı belirler. Bunlar da yaşamınızı.

Alışkanlıklarınızı günlük davranışlarınızın zaman içerisinde birikmesiyle edinirsiniz. Davranışlarınız da, yaptığınız seçimlerin sonucudur. Seçimleriniz de düşünmenizin bir ürünü olan düşünce alışkanlıklarınızdan kaynaklanır. Düşünceniz de kaynağını, dünyaya ve onun içindeki yerinize bakış açınızdan, yani felsefenizden alır.

Bu nedenle, gündelik düşünce ve eylem alışkanlıklarınızın uzun dönem etkileri aracılığıyla Keskin Kenar'ın ustası olmanızın ve başarınızın anahtarı, felsefenizdir.

Bu kitabın amacı, size başarınızı inşa edebilmeniz için bir yapı taşı sağlamaktır. Keskin Kenar'ın varlığını ve onu lehinize çalıştırmanın yolunu öğrendikten sonra, başarıya doğru bilinçle ilerleyebilirsiniz. İçgüdüsel Keskin Kenar duyunuz, otomatik pilotunuz haline gelecek, her alışkanlığınızı ölçüp biçerek

size hizmet etmeyenleri ortadan kaldıracak ve hizmet edecek yeni alışkanlıklar edinmenizi sağlayacaktır.

İşin sırrı, o doğru seçimleri yapmaktır.

Yaptığınız her seçim, bir parça çelik tel gibidir. Kendi başına o kadar da önemli bir şey sayılmaz, ama başka parçalarla bir araya getirilip örüldüğünde, muazzam bir güce ve dayanıklılığa sahip bir halat olur.

"Hiçbir şey alışkanlıktan güçlü değildir."

Ovid

San Francisco'daki Golden Gate ya da New York'taki Verrazzano-Narrows Köprüsü gibi asma köprüleri tutan dev çelik halatlara hiç dikkat ettiniz mi? Esnek olmalarına rağmen, o kadar kalın ve güçlüdürler ki, insana dünya yüzündeki hiçbir şey onlara zarar veremezmiş gibi gelir. Doğru seçimlerinizle ördüğünüz halatlar da, bu çelik halatlara benzer. Yanlış seçimlerinizle ördükleriniz de. Doğru seçimlerle ördüğünüz halatlar, sizi destekler ve yukarıda kalmanızı sağlarlar. Yanlış seçimlerle ördükleriniz ise, sizi kısıtlar, hapsederler. Bu halatlar, sizin düşünce ve davranış biçimi alışkanlıklarınızdır.

Keskin Kenar'ın sizi nereye götürdüğünü merak ediyor musunuz? Baskın düşünce alışkanlıklarınıza ve alışkanlıkla yaptığınız seçimlere bakın. Sizi başarı ya da başarısızlık kavisine götüren alışkanlıklar bunlardır.

Alışkanlıklarınız, bilinçsiz düzeyinizde hareket ederler, normal olarak onları yaptığınızın farkına varmazsınız. Bir alışkanlığın nelere yol açtığını, sizi güçlendirip güçlendirmediğini

ya da size hizmet edip etmediğini anlamak, ancak onu bilinçli olarak incelemekle mümkündür. Keskin Kenar düşünceleri geliştirerek (ve özellikle de bundan sonra bahsedeceğimiz gücü, yani düşünmenin gücünü kullanarak) alışkanlıklarınızı bilincin parlak ışığının altına çıkarabilirsiniz.

Size hizmet etmeyen bir alışkanlığınızın farkına vardığınızda, onu nasıl değiştirecek ya da ondan nasıl kurtulacaksınız? Bunu yapmak zaman alır, enerjinizi nereye yoğunlaştıracağınızı da bilmeniz gerekir.

İstenmeyen bir alışkanlıktan kurtulmak biraz bir fili düşünmemeye çalışmaya benzer. Fili ne kadar düşünmemeye çalışırsanız, o kadar çok düşünürsünüz. Bunun sebebi, üzerine odaklandığınız şeyin büyümesidir. O nedenle, neyi istemedikleri üzerine odaklanan, sürekli ondan bahseden, onu düşünen, ondan şikâyet eden ya da onun yüzünden surat asan insanlar, genellikle tam da o istemedikleri şeyle karşılaşırlar.

İstemediğiniz bir alışkanlığınızdan kurtulmanız, o alışkanlığa doğrudan saldırarak mümkün olmaz. Bunu başarmanın yolu, istemediğiniz alışkanlığın yerine, istediğiniz bir başkasını koymanızdır. Size hizmet eden, sizi güçlendiren yeni ve iyi bir alışkanlığı nasıl yaratabileceğinizi biliyorsunuz. Onu da bütün alışkanlıklarınızı edindiğiniz gibi edineceksiniz. Bebek adımlarıyla. Her seferinde tek bir adım atarak. Keskin Kenar'la.

Düşünmenin Gücünü Kullanın

İş hayatında, insanların meşgul oldukları için verimli olduklarını sanma hatasına düştüklerini sık sık görüyorum. Meşguliyet ve verimlilik aynı anlama gelmeyebilir. Başarılı olmak için

bir şeyler yapmanız yetmez, doğru şeyleri yapmalısınız. Yanlış şeyleri yapıyorsanız da, onları daha fazla yapmanız başarı şansınızı artırmaz; sadece daha hızlı başarısız olmanıza yardımcı olur!

Kimse yola başarısız olmak için çıkmaz. Hepimiz doğru, en azından doğru sayılabilecek bir yolda olduğumuza inanırız. İnsanlar sabahları sıcak yataklarından çıkıp işe gider ve çalışırlar, gerçekten çok çalışırlar. Ailelerini severler. Yüzlerinden gülümsemeyi eksik etmezler. Yapmaları gereken her şeyi yaparlar ve ilerleme kaydettikleri bir gün geçirdiklerini düşünürler, en azından güne başlarkenki niyetleri budur. Oysa günü sıklıkla, tıpkı akıntıya karşı yüzmeye çalışan bir ördek gibi, ayaklarını çırpmalarına rağmen hiç bir yere gidemeden geçirirler.

Herkes çok meşgul. Herkes bir sürü şey yapıyor. Ama yapılanlar doğru mu? Verimli mi? İleriye doğru bir adım atmanızı sağladı mı?

Çoğu insan bu sorulara hiç bir zaman kafa yormaz.

İyi mi beslendiniz, yoksa kötü mü? Bugün kimlerle ilişki kurdunuz? Bu insanlar sizi güçlendirdiler mi? Nasıl? Hangi yönden? Bugün iyi bilgiler edindiniz mi, yoksa sohbetleriniz dedikodu ve şikâyetlerle mi doluydu? Başarınıza katkıda bulunacak bir şey okudunuz mu? Başarısız insanların yapmak istemedikleri bir şeyi yaptınız mı? Bugün kimin hayali için çalıştınız? Kendinizinki mi, yoksa başka birisininki mi?

12 adımlı sistemde buna "araştırmacı ve korkusuz bir kişisel envanter çıkarma" adı verilir. Kendinize karşı biraz araştırmacı ve korkusuz olmanızı tavsiye ediyorum. İlerlemeyi sür-

dürün ya da onun yokluğuna katlanın, size kalmış!

Güçlü bir alıştırmamız var. Ne yapacağınızı yazmak yerine (bunu zaten muhtemelen hayatınız boyunca yapıp durdunuz, yazdıklarınızı gerçekleştirmenize bir faydası dokundu mu?), günün sonunda o gün yaptıklarınızı yazın. Sizi başarılı kılan hangi eylemleri gerçekleştirdiniz?

İyi bir kitaptan on sayfa okudunuz mu? Sağlıklı gıdalarla beslenip biraz spor yaptınız mı? Olumlu ilişkiler kurdunuz mu? İşinizde başarılı olmanız için gerekenleri yaptınız mı? Birisine onu sevdiğinizi söylediniz mi?

Haftanın sonunda, her gün tutmuş olduğunuz listelere bakarak envanter çıkarın. Bu envanter, size gündelik hayatınızla ilgili gerçekleri söylemekle kalmayacak, sadece kayıt tutma işine başlamak bile, sizi değiştirecek!

Bu alıştırmayı ilk yaptığımda, birkaç günden sonra farkettim ki, sabah saat 10:00 civarında normal günlük akışımı değiştirmeye ve daha fazla Keskin Kenar eylemi yapmaya başlamışım, çünkü akşam aynanın karşısına çıktığımda ellerimin yine bomboş olmasını istemiyorum.

İnsanın kendisini düşünmesini sağlayacak pek çok yol var, bunların herhangi birini özellikle önermiyorum çünkü hepsi birbirlerinden farklı. Benim için kullanışlı olan bir yöntem, sizin için işe yaramayabilir.

Bazı insanlar günlük tutmayı seçerler. Bunu yapmaya karar verirseniz, işe yaraması için, sadece gün içinde olanları kaydetmekle kalmayın, olanlar hakkında neler düşündüğünüzü ve hissettiğinizi de yazın. Kendinize Keskin Kenar soruları sorun. Hayatımın her alanında, yapılmaları da yapılmamaları da

çok kolay olan, basit, küçük eylemler neler? Onları yaptım mı? İlerledim mi? Başarı kavisinde miyim?

Kimileri günlük tutarlar, ama buna her gün yazmayı zor bulduklarından için, kendilerine bir Keskin Kenar listesi oluştururlar ve her gün o listedeki eylemleri yapıp-yapmadıklarını kontrol ederler. Günlüklerine bir şey yazmadıkları günlerde bile, en azından kendilerine bu soruları sorarlar. Hayatımın her alanında, yapılmaları da yapılmamaları da çok kolay olan, basit, küçük eylemleri yerine getirdim mi? Başarı kavisindeki momentumumu sürdürdüm mü?

Bazı insanlar da yazmaktansa konuşmayı tercih ederler. Kendinize bir Keskin Kenar arkadaşı bulabilirsiniz. O da sizin gibi, düşünmenin gücünden faydalanmak istiyorsa, her gün biraz zaman ayırıp birbirinize o gün yaptıklarınızı anlatın. Gün nasıl geçti? Hayatımın her alanında ...? Bunu her gün yapmak en idealidir, ama haftada iki, ya da bir kez bile görüşseniz, bu yöntemin işe yaramasını sağlayabilirsiniz. Önemli olan devamlılıktır, tıpkı kaplumbağa gibi, tutarlı olan yarışı kazanır.

İnsanlar son zamanlarda gitgide daha fazla bir şekilde, bir koçla çalışarak, verimliliklerini artırma yolunu seçiyorlar. Bundan on ya da onbeş yıl önce, koçluk sadece spor aktiviteleri için kullanılan bir kavramken, insanlar forma girme hedeflerine ulaşmanın, kişisel bir eğitmenle çalışmaları halinde çok daha kolay olduğunu keşfettiler.

Çok geçmeden, üst düzey yöneticiler verimlilik uzmanlarından birebir danışmanlık hizmeti almaya başladılar, bu sayede yüksek bahislerin oynandığı finansal dünyalarında, bu uzmanların koçluk hizmetlerinden faydalanmış oluyorlardı.

Son bir kaç yılda ise, baraj yıkıldı, herkes birdenbire istediği her şey için bir koça başvurabileceğini fark etti, "kişisel koçluk" en yeni meslek alanlarından birisi olarak parladı.

Peki, bir koç ne yapar? Her şeyden önce, sizin yaptıklarınıza her gün bir ayna tutar. Keskin Kenar'ı gözünüzün önünden ayırmamanızı, düşünmenin gücünden faydalanmanızı sağlar.

Hangi yöntemi kullanmayı seçerseniz seçin, düşünmenin her gün hiç aksatmadan yaptığınız bir eylem olmasını sağlayın.

Neyi geliştiremediğinizi anladığınızda, ertesi sabah saat onda, güdümlü bir füze gibi kendinizi geliştirebilecek eylemlerin peşine düşmüş olacaksınız. Okuyacak, dinleyecek, sizi güçlendirecek olan her şeyle ve herkesle bağlantı kuracaksınız. Kendinizi engelleyemeyeceksiniz. O kadar iyi motive olacaksınız ki, yolunuzda hiç bir şey duramayacak.

Kutlamanın Gücünü Kullanın

Düşünmenin gücünün bu kadar önemli olmasının, sadece size ayağınızın kaydığı, tembellik ettiğiniz alanları gösterip başınızın etini yemekten başka bir sebebi daha vardır, düşünmek size aynı zamanda attığınız bütün olumlu adımları da gösterir.

Bundan yirmi yıldan fazla bir süre önce, yazarlar Ken Blanchard ve Spencer Johnson, kendilerini iyi hisseden insanların, iyi sonuçlar aldıklarını söylemişlerdi. Bu cümlenin yer aldığı küçük kitap, "Bir Dakikalık Yönetici", o on yılın en etkin iş kitaplarından birisi oldu. Blanchard ve Johnson, iş hayatının en çok kullanılan cümlelerinden birisini dile getirerek, patronları

ve yöneticileri, etrafta insanların hatalarını değil, doğru yaptıkları işleri yakalamak için dolaşmaya teşvik ettiler. Bunu yakalayan patron ya da yönetici, ânında takdir de etmeliydi. Yazarlar buna "bir dakikalık övgü" adını vermişlerdi.

Kendinizi iyi bir şeyler yaparken yakalamayı unutmanız, son derece kolaydır.

Çocuklarınız varsa, ilk adımlarını attıkları ânı hatırlıyorsunuzdur. O adımın herkes tarafından coşkuyla kutlanmış olması, çok yüksek bir olasılık. Bir hafta içinde çocuğun gün içinde saatlerce yürümeye başlamış olması ve buna da kendisi de dahil olmak üzere, kimsenin ikinci bir kere bakmamış olması da aynı şekilde yüksek bir olasılık.

Evliliğinde şefkate çok muhtaç olduğu için, bu evliliği sürdürüp-sürdüremeyeceğine karar veremeyen, elli yaşlarındaki bir kadının öyküsünü dinlemiştim. Kadın, eşiyle bu durumu konuşmuş ve yıllardan beridir kocasının kendisini hâlâ sevip sevmediğini bilmediğini açıklamış.

Adam gerçekten çok şaşırmış. "İyi de" demiş: "Sana seni sevdiğimi otuz yıl önce söylemiştim. Neden bir şeyler değişmiş olsun ki?" Zavallı adam: "Seni seviyorum" cümlesinin bir kere söylenmesinin yeterli olmadığı, aklına bile gelmemiş. Bunu her gün söylemek, sadece söylemek değil, hareketlerle, özellikle de "seni düşünüyorum ve seninle ilgileniyorum" anlamına gelen ufak tefek eylemlerle göstermek de gerekir.

Kutlama, düşünmenin ve farkına varmanın Keskin Kenar gücüdür.

Keskin Kenar eylemlerinizi, doğru seçimlerinizi ve kademe kademe artan başarınızı, göz önünde bulundurun ve onları

kutlayın. Unutmayın, başarılı olmak için yapacağınız bütün Keskin Kenar eylemleri, bir dizi bebek adımından başka bir şey değildir. Bu sürece güvenin. Adımlarınız, ne kadar küçük ya da önemsiz görünürlerse görünsünler, onların farkına varın.

Bunu yapmak kolay mı? Evet. Yapmamak kolay mı? Evet. Yapmazsanız çok kötü şeyler mi olacak? Hayır, ama karar verme sürecinde yapılan basit bir hata, zamanla birikerek başarı şansınızı ortadan kaldıracak.

Her başarılı ve doğru seçimi kutlayın. Bunu yaptıkça, terazinin kefelerinin lehinize hareket ettiğini gerçekten hissedeceksiniz. Başarıyı hiçbir şey daha çok başarı kadar besleyemez.

9. Kısım

Kendinizin Ustası Olmak

"Hiçbir akarsu, kaynağından daha yukarıya akmaz. İnsanın inşa edeceği hiçbir şey de, onun olduğundan daha fazlasını yansıtamaz ve dile getiremez. Binalar inşa edilirken, hayatta öğrendiklerinden daha fazlasını ya da daha azını kimse o binalara nakşedemez. İnsanın felsefesi, ister doğru ister yanlış olsun, oradadır."

Frank Lloyd Wright

Kendinize verebileceğiniz en büyük hediye, aynı zamanda yapabileceğiniz en iyi yatırım, güç bir görevi tamamlama sürecinde atılacak en önemli adımdır. O olmadan, diğer bütün başarı stratejileri ne kadar parlak olurlarsa olsunlar, çökmeye mahkûmdurlar.

Peki nedir bu esrarengiz hediye? Kendi kişisel gelişiminiz. Kendi gelişiminize, daha iyiye doğru ilerlemenize yatırım yapmak, yukarıda saydıklarımızın hepsi ve daha fazlasıdır.

Abraham Lincoln: "Bana bir ağacı kesip doğramak için altı saat verirseniz, bunun dört saatini baltayı bileyerek geçiririm"

demiş. Diğer bir deyişle, kendisi üzerinde çalışmaya, işin kendisi üzerinde çalışmaktan iki kat daha fazla vakit ayırmış.

Çoğu insansa, baltanın kör olup-olmadığına bile bakmadan onu kapıp ağaca sallamaya başlar. Çok kısa bir süre sonra da ağaçta hatırı sayılır büyüklükte bir yarık açamazlarsa, işten vazgeçer, büyük ihtimalle de ağacı kesememelerinin başkalarının suçu olduğuna dair bir şeyler mırıldanırlar.

Baltayı hangi açıyla ve ne kadar kuvvetle salladığınız, ağacın neresine hangi şiddetle indirdiğiniz, bunların hepsi eylemlerinizle ilgili stratejilerdir. Hepsi de ölçülebilir ve geliştirilebilirler. Ama işin başı, baltadır. Balta da sizsiniz.

Sonuçlar En Son Gelir

Sonuç vaadiyle baştan çıkmak son derece kolaydır. Sonuç odaklı bir dünyada, bir eylemin başarısını tamamıyla alınan sonuçlara göre değerlendiren bir kültürde yaşıyoruz. Ne de olsa, lâfla peynir gemisi yürümüyor. Önemli olan ne? Sonuç. İşin özeti. Göster. Kanıtla.

Yalnız, burada bir sorun var. Bu düşünce biçimi bir yerde aksıyor. Hatta öyle bir aksıyor ki, insanların yüzde doksanbeşinin eylemleri başarısızlıkla sonuçlanıyor. Daha da dikkat çekici olan, bu aksaklığın öyle ufak tefek, dikkat çekmeyen cinsten olmaması. O kadar bariz bir aksaklık ki bu, herkesin gözünün önünde aslında, ama kültürümüze çok derinden işlemiş olduğu için, herkes onu gözden kaçırıyor.

Aksaklık şu: Bir eylem sürecinin sonucu sürecin sonunda alındığına göre, bu süreci nasıl olur da sonuçlarına göre değerlendirebiliriz ki?

Sonuçlara odaklanmanın sorunu, bunun işe yaramıyor olmasıdır. Bu tıpkı arabanızı dikiz aynasına bakarak sürmenize benzer. Sonuçlarınız geçmişte yaşar ve geçmişte kalan her şey gibi, oraya aittirler.

Sonuçların işinize yaramasının yolu, onlardan ders almanızdır. Değerli bilgi kaynakları olan sonuçları, yarınlarınıza rehberlik etmeleri için kullanın. Ancak sadece sonuçlara odaklanırsanız, hareketin sürdüğü andan koparsınız.

Peki ya davranışlarınız? Kişisel ve profesyonel gelişime karşı olan pek çok yaklaşım, olumlu değişikliğin getirilmesi gereken yer olarak davranışlarınızı belirleyip, sonuçlardan daha derinine bakıyorlar. Bu, işe başlamak için mantıklı bir nokta, ama sorun şu ki, başarınızın ya da başarısızlığınızın kaynağı davranışlarınız değil.

Rejimlerin başarısız olmalarının sebebi de bu, başarılı olamazlar ki. Hepsi de başarısız olmaya mahkûmlar, çünkü rejimlerin çoğu, sadece yapmanız gereken davranışlarla ilgilenirler. Davranışlarınızın kaynağını incelemezler.

Peki ya davranış biçimleri?

Kişisel ve profesyonel gelişim için tercih edilen yaklaşımların çoğu, davranış biçimlerinin gücünü de dikkate alır ve hareketlerin arkasında ne yattığını inceleme konusuna da odaklanırlar.

Ama bu yaklaşım da meselenin özünü kavrayamaz. Bunun sebebini biliyorsunuz, çünkü bu kitabın ilk bölümünde başladığımız nokta buydu zaten:

Felsefeniz düşüncelerinizi, hareketlerinizi, sonuçlarınızı

belirler. Bunlar da yaşamınızı.

Hareketlerinizi, dolayısıyla da sonuçlarınızı kontrol altında tutan davranış biçimlerinizi kontrol etmenin en güvenilir ve tutarlı yolu, düşüncelerinizi kontrol etmenizdir. Düşüncelerinizin kaynağı da felsefenizdir. Usta girişimci W. Clement Stone'un, sık sık alıntılanan ünlü cümlesini söylemesinin sebebi de budur: "İnsanın aklı, hayal edebildiği ve inanabildiği şeylere erişmeye de muktedirdir."

Felsefeniz sizin değerleriniz, hayata bakış açınızdır. Hayatınızın yolunda gidip-gitmediğine felsefeniz aracılığıyla karar verirsiniz. Yapmayı seçtiğiniz ve zaman içinde de seçmeye devam edeceğiniz eylemlerle ilgili her şeyi, felsefeniz tanımlar. Hayatınız, onun temeli üzerine kurulur. Daha temel ya da önemli hiçbir şey yoktur.

Felsefeniz, başarınızın ya da başarısızlığınızın kaynağıdır. İnançlarınızın boy attığı bahçedir, inançlarınız da geri kalan her şeyin yetiştiği verimli toprakları oluşturur. Keskin Kenar, gerçekten olduğunuz kişiyi ya yukarıya taşıyacak ya da aşağıya götürecektir. Gerçekten olduğunuz kişi de, felsefeniz tarafından belirlenir.

İsa, Dağdaki Vaazı'nda, iki tür temelden bahseder. Evini kaya üzerine inşa eden "akil adamı" anlatır: "Ve yağmur indi ve seller geldi ve rüzgârlar esti ve hepsi evin üzerine çöktü, ama ev dayandı, çünkü temelleri kaya üzerine oturtulmuştu."

Daha sonra da, evini kum üzerine yapan "akılsız adamı" hikâye eder: "Ve yağmur indi ve seller geldi ve rüzgârlar esti ve hepsi evin üzerine çöktü, ev yerle bir oldu ve bu yerle bir oluş muazzamdı."

Hayat evinizi üzerine inşa ettiğiniz temel, evinizin yapısını da belirleyecek. Ev dayanacak mı yoksa yıkılacak mı? Doğanın hışmına karşı koyabilecek mi, yoksa orasından burasından bel mi verecek? Hayatınız ne gibi sonuçlar ortaya koyacak? Bu, son derece önemli bir sorudur, çünkü sonuç almaya başladığınızda, işin gideceği yön de büyük ölçüde belirlenmiş olacaktır. Davranışlarınızı değerlendirmek için sonuç almayı bekleyemezsiniz. Evin nasıl bir temeli olduğunu anlamak için, önce yapısını incelemeniz mümkün değildir.

Başarınız, daima değerli bir idealin aşamalı olarak gerçekleştirilmesi olacaktır. Önce felsefeniz, sonra sonuçlarınız. Bu da bizi, Keskin Kenar Stratejileri'nin en önemlisine getiriyor.

Sürekli Öğrenme

"Dünyadaki sorun, insanların çok az bilgi sahibi olmaları değil, hiç biri de ufak tefek olmayan çok fazla bilgiye sahip olmaları."

Mark Twain

Hayat yolunuzda yürürken güç sahibi olmanızı sağlayacak kavramlardan bahsettik. Bu kavramların en önemlisi, en güçlüsü, Keskin Kenar yaşamını sürükleyen güç, sürekli öğrenmenin gücüdür.

Elbette okul da çok önemli bir yere sahiptir, ama öğrenmekten bahsettiğimde, sadece okulu kastetmiyorum. Kitaplardan öğrenilen bilgilere çok değer vermeme, öğretmenler için de aynı şeyleri hissetmeme rağmen, Sadece kitaplardan ya da bir öğretmenden öğrenmekten de bahsetmiyorum. Kas-

tım, sadece başkalarının tecrübelerinden, dostlarınızdan alacağınız tavsiyelerden, "kayalık zemin" okulundan ya da hatalarınızdan ders almak da değil.

Bunların hepsini birden kastediyorum. Ustalık yoluna bir kez adım attığınızda ve Keskin Kenar felsefesini kavradığınızda, mümkün olan her yolla kendinizi eğitmeniz, ustalık yolunda kalmanızı ve Keskin Kenar'ı lehinize çalıştırmanızı sağlayacak olan kritik süreçtir.

Eğitim derken, belirli konuları ya da becerileri edinmenin dar kapsamını kastetmiyorum doğal olarak, kişisel ve profesyonel gelişiminize katkıda bulunacak herhangi bir konuda ustalık edinmek için, sürekli olarak öğrenme sürecinin peşinden koşmalısınız, ama bu mesele, belirli konularda bilgi edinmekten çok daha kapsamlı bir meseledir. Sürekli, hayat boyu süren öğrenme aracılığıyla, felsefenizi inşa edersiniz. Siz de, ben de, bunun ne kadar önemli olduğunu biliyoruz artık. Öğrenme, aynı zamanda farkındalığınızı da inşa etmenize yarar, Keskin Kenar'ın ustası olmak için de bu hayatî bir önem taşır.

Üniversiteye gitmeyen lise mezunlarının yüzde 58'i, hayatları boyunca tek bir kitap dahi okumuyorlar! Bunu öğrendiğimde şok olmuştum, ama aslında pek de şaşırmamıştım. Yüzde doksanbeşin vazgeçerek başarısızlık kavisinden aşağı doğru kaymalarının sebeplerinden birisi bu. O insanlar, hayatlarını başka birisinin hayalini inşa etmek için harcıyorlar, bunun sebebi de kendi hayallerini inşa edecek beceriden yoksun olmaları değil, ihtiyaç duydukları bilgiyi hiç bir zaman edinememiş olmaları.

Okuma-yazma bilmemek, günümüzde pek çok insanın far-

kettiğinden daha ciddî bir sorun. Wycliffe verilerine göre, altı milyarlık dünya nüfusunun birmilyarı okur-yazar değil. Düşünebiliyor musunuz? 6 insandan birisi, toplam birmilyar insan, okuma yazma bilmiyor. Üstelik de bu oran, gitgide artıyor.

Bir de şunu düşünün. Liseden sonra hiç kitap okumayan yüzde 58'e mensupsanız, sizinle dünyadaki okumak isteseler bile okumayacak olan insanların arasındaki fark nedir? Hiç.

Elbette sadece okumak sizi başarı kavisine çıkartmaz. Ayakkabı boyacısı kadını ve romanların oluşturduğu küçük yığını hatırlayın. Kadının okumayı sevdiğine şüphe yok. O yığını oluşturanlar, Norman Vincent Peale, Dale Carnegie, Zig Ziglar, Jim Rohn'un kitapları, "Komşudaki Milyoner", "Akıllı Kadınlar Zengin Olurlar" gibi ilham verici, eğitici, güç kazandıran kitaplar olsaydı, boyacı bugün nerede olurdu? Geçtiğimiz biriki yılı, her gün bu kitaplardan on sayfa okuyarak geçirmiş olsaydı?

Onun nerede olacağını biliyorsunuz.

Bir seminere ya da kursa en son ne zaman katıldınız? Mecbur olduğunuz için değil, kendinizi geliştirmek için. En son ne zaman bovling oynadınız? Ortalama puanınız 200'ün üzerindeyse, tebrikler. Müthiş bir oyuncusunuz, belki önceliklerinizi gözden geçirseniz iyi olur. Amerika'nın en başarılı yüz kadın ve erkeğini bir araya getirip ortalama bovling puanlarını hesaplayacak olsak, iddiaya girerim ki 70'i bile yakalayamayız. Ortalama bir Amerikalı, hayatı boyunca 233 kere bovlinge gider. Ülkemizin en popüler eğlencelerinden birisinin bovling olduğunu biliyorum, ama en sevdiğiniz eğlencenin başarılı olmak olmasını istemez miydiniz?

Özellikle bovlingi ya da başka bir eğlenceyi eleştiriyor değilim. Hayatlarımızda denge unsuruna ihtiyacımız var, bovling salonuna gitmek de bir sürü açıdan işinize yarayabilir, spor yapmış, arkadaşlarınızla vakit geçirmiş, kafanızı işten uzaklaştırmış, gevşemiş ve eğlenmiş olursunuz. Hepsi çok güzel, ama mesele şu ki, kendinizi geliştiriyor musunuz? Hayaliniz üzerinde çalışıyor musunuz, yoksa patronunuzun hayalini mi inşa ediyorsunuz?

Her gün, ilham veren bir kitaptan sadece bir bölüm okuyun. Hayat değiştiren bir kasetin onbeş dakikasını dinleyin. Bir kaç haftada ya da ayda bir, bir kursa ya da seminere katılın.

Bunları yapmak kolay mı? Elbette. Bunlar, tıpkı bir ay boyunca her gün iki katına çıkan peni gibi, zamanla birikerek sizi en tepeye çıkaracak. Peki bunları yapmamak kolay mı? Kesinlikle. Peki bunları yapmadığınız takdirde, hayatınızı mahvetmiş mi olacaksınız? Yok canım. Bugün değil. Ama karar verme sürecinde yapılan basit hata, zamanla birikerek sizi başarısızlık kavisine çekecek ve hayalini kurmuş olduğunuz her şeyi sonsuza dek elinizden alacak.

Çok Okuyan Mı Bilir, Yoksa Harekete Geçen Mi?

Soru: Beş kurbağa, bir nilüferin üzerinde oturuyorlar. Bir tanesi atlamaya karar veriyor. Geride kaç kurbağa kalıyor?

Cevap: Beş. Kurbağaların hepsi hâlâ yerlerinde oturuyorlar. O kurbağa, atlamaya sadece karar verdi, atlamadı ki.

Ünlü Çin atasözü der ki: "En uzun yolculuklar bile, tek bir adımla başlarlar." Geleneksel Keskin Kenar bilgeliğine mü-

kemmel bir örnek daha. Ama unutmayın, yolculuk o tek bir adımı atmakla başlıyor, o adımı atmayı düşünmekle değil!

Pek çok insan, pek çok bilgi ediniyorlar, ama yine de başarısızlık kavisinde debelenmeyi sürdürüyorlar. Yolunuzu çizen ve onu sağlam tutan şey, sadece edindiğiniz bilginin miktarı değil. Nitelik de önemli. Değişik bilgi biçimleri, çeşitli öğrenme yolları var. Ayaklarınızı yere sağlamca basarken, bir yandan da ilerlemek istiyorsanız, bir denge kurmanız gerekiyor.

Öğrenmenin üç ana biçimi bulunur. Bunların ilki çalışarak öğrenmektir. Okumak, eğitim kasetleri dinlemek, kurslara ve seminerlere katılmak, bu gruba girer. İkinci biçim ise, yaparak öğrenmektir.

Çok iyi öğretmenlerle, kitaplarla, kasetlerle ve başka araçlarla çalışarak kendini geliştirmenin büyük bir taraftarı olsam da, bunlarla ne kadar sıkı çalışırsanız çalışın, bir iş kurmanızın, sağlığınızı düzeltmenizin ya da mutlu bir aile hayatı kurmanızın mümkün olmadığını biliyorum. Bunların herhangi birini yapabilmeniz için, çalışmanız ve öğrenmeniz yetmez, ayağa kalkıp o işi yapmanız gerekir. Kitaplardan öğrenilenler yeterli değildir, gerçek başarı, çalışmayı eylemlerle birleştirmekle elde edilir.

Hayat, seyirci koltuklarında oturarak geçirilmez. Hayatın provası da yoktur. İlk günden başlayarak onun içinde yer alırız, hayat şimdi-hemen-buradadır. İşte geleneksel olarak son derece iyi eğitimli birisi olan Emerson'un "bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz" demesinin sebebi budur.

Bu felsefenin derine işlemediğine dikkat edin. Güç elde edip ondan sonra da bir şeyleri yapmaya kalkışamazsınız.

Gerçi bazı insanlar bunu yapmaya çalışıyor, hayatlarını güç toplayarak ve hiçbir şey yapmadan harcıyorlar.

Bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz. Güç elde etmenin tek yolu, harekete geçmektir. Yapın gitsin. Bu, yaparak öğrenmektir.

Pazarlama dünyasında, bana genellikle başarının sırrının ne olduğu sorulur. "Başarımı garantilemek için yapmam gereken şey nedir?" Buna cevabım her zaman aynıdır: "Bundan bir yıl sonra sürecin içine aktif olarak gömülmüş durumda, burada olun." Doğru tek cevap budur. Keskin Kenar cevabı budur. Yapmayı planladıklarınızla, yapmaya niyetlendiklerinizle ya da yapacaklarınızla bir hayat inşa edemezsiniz.

Yapmıyorsanız, ölüyorsunuz demektir. Hayat, yapmaktır.

"Öğrenmenin Ritmi
Uygulamasız bilgi faydasızdır.
Bilgisiz uygulama ise, tehlikeli."

Konfiçyüs

"İnsan Düşündükçe" gibi bir kitabı okuyup rafa geri koyabilir, bir yıl sonra tekrar okuyabilirim. Bana öyle gelir ki, birisi ben görmeden eve girip kitabı baştan aşağı yeniden yazmış! Neden? Yaparak öğrenme sayesinde, iki okuma arasında değiştim. Deneyimlerim, bakış açımı değiştirdi. Şimdi, belirli bir pasajı ya da yazarın belirttiği bir noktayı okuduğumda, onu bir yıl önce kesinlikle yapamayacağım bir biçimde algılıyorum. Bu da davranışlarımı değiştiriyor. Bir gün sonraki eylemlerimi yaparken, James Allen'dan öğrenmiş olduklarımı, 24 saat önce

hayal bile edemeyeceğim bir biçimde uygulayabilirim.

Okuyarak öğrenenler, yaparak öğrenenler. Okullular, alaylılar. Oku, uygula, yapılınca neler olduğunu gör, bu deneyim ışığında tekrar oku, öğrenme düzeyini derinleştir, bu derin öğrenme düzeyini hareketlerine yansıt. Bu hiç bitmeyen bir döngü, öğrenmenin her unsuru birbirini besliyor. Tıpkı bir merdivene tırmanmak gibi. Sağ ayak, sol ayak, sağ ayak, sol ayak.

Bir merdivene sadece sağ ayağınızı kullanarak tırmandığınızı düşünsenize.

İki iş, bir arada çalışırlar. Daha da ötesi, bir arada daha iyi işlev gösterir, birbirlerini büyütürler. İşin aslı, bunların tek başlarına çalışamadıklarıdır, en azından uzun vadede.

Sadece çalışarak edinilmiş bilgilerle ya da sadece yaparak öğrenme ile en tepeye çıkmanız mümkün değildir. Bu ikisi bir arada işlemek zorundalar. Çalışırsınız, sonra eyleme geçersiniz. Yaptıklarınız, referans noktanızı değiştirir ve daha fazla öğrenebileceğiniz bir noktaya ulaşırsınız. Daha fazla öğrenince, deneyiminize ilişkin daha fazla içgüdü edinir, böylece eylemlere daha öngörülü yaklaşırsınız. Bu, böylece sürer gider.

Bu ileri-geri gidip-gelme ritmi, dikkate değerdir. Başarının ritmi budur.

Bebek adımlarından bahsetmiştik. Bu yapma-öğrenme ritmi, yürümeyi bile öğrenmenizden daha önce öğrenmiş olduğunuz, daha temel bir kavramdır. Psikologlar, emeklemenin insanın yaptığı en önemli eylemlerden birisi olduğunu belirtiyorlar, çünkü emeklemek beyni ve beynin öğrenme kapasitesini derinden etkiliyor. Sağ el-sol bacak, sol el-sağ bacak ritmi,

sinir sistemimiz üzerinde, dalgaların sahilde yaptığı gibi bir etki yaratıyor, onu biçimlendiriyor, geliştiriyor ve hayatta daha sonra gelecek olan karmaşık öğrenme ve farkındalık biçimlerine hazırlıyor.

"Yürümeden önce emeklemeyi öğrenmek gerekir" sözünü duymuşsunuzdur. Bu cümle, çoğumuzun fark ettiğinden çok daha doğrudur. Emekleme ritmi ve zıt yanlarınızı düzenleme beceriniz, önemli bir Keskin Kenar yeteneğidir. Kitaplardan öğrenilenlerle yaparak öğrenilenleri dengelemek bunun bir yönüdür, bir sonraki bölümde ele alacağımız günlük başarı stratejisi olan yön düzeltme de öyle.

Yön Düzeltme

"Sürekli geri dönerek doğru yolda devam ediyorsun. Rehberin ne? Gittiğin yerin zihninin içindeki resmi."

John McDonald

İki nokta arasındaki en kısa yol nedir? Düz bir çizgi, değil mi? Değil. Bu, teoride doğru olsa bile, gerçekte hiç bir zaman doğru değildir. Sizler de, ben de gerçek dünyada yaşıyor, gerçek dünyada başarılı ya da başarısız oluyoruz.

Son zamanlarda kusursuz bir biçimde düz yollarda seyahat ettiniz mi hiç? Hani şu sonsuza kadar uzanıyor gibi görünen eyaletlerarası otoyollarda giderken bile, arabanın direksiyonunu hiç kıpırdatmadan tuttuğunuz oluyor mu? Yoksa direksiyonu hafifçe de olsa sağa-sola çevirerek, istikametinizi ayarlıyor musunuz? Direksiyonun bu hareketleri o kadar tanıdık, o kadar doğaldır ki, onları büyük ihtimalle düşünmüyorsu-

nuzdur. Ama direksiyonu sabit bir şekilde tutmaya kalkacak olursanız, yoldan çıkmanız büyük ihtimalle bir dakika bile sürmez.

Direksiyonu çevirmek zorunda kalmanızın yolun inşa edilme biçiminden ya da bozukluğundan kaynaklandığını mı düşünüyorsunuz? Size bir örnek vereceğim, çok şaşıracaksınız:

Çağdaş mühendislik harikası Apollo Uzay Gemisi, Ay'a doğru giderken, yolculuk süresinin sadece yüzde ikisi ya da üçü boyunca doğru rotada yol almış, geri kalan zamanda rota dışındaymış. 350.000 kilometreden daha uzun olan yolda, Apollo sadece 10.000 kilometre kadar rotada gitmiş. Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse, yolculuğun her yarım saatinde, Apollo'nun rotada gittiği süre, altmış saniyeden daha azmış!

Ay'a bu şekilde mi varmış? Nasıl?

Çünkü çağdaş uzay yolculuğu, Keskin Kenar'ın mükemmel bir örneğidir.

Teknoloji ürünlerinin en gelişmiş, en karmaşık ve en pahalılarından birisi olan bu araç, her otuz dakikanın yirmidokuzunu rotasını düzelterek geçiriyorsa, sizin ondan daha iyi bir performans gösterebileceğinizi düşünmek ne kadar mantıklı olur? Uzay gemisinin doğruluk oranını tutturmayı başarsanız bile, senede ancak on gün hedefe kilitlenmiş durumda olabileceksiniz.

Keskin Kenar'ı kavramamış olanlar için rotadan sapmak, her ne şart altında olursa olsun engellenmesi gereken bir durumdur. Ne de olsa, rota dışına çıkmak başarısızlık demektir, öyle değil mi? Ama Keskin Kenar'ı kavramış olanlar, başarısızlık konusunda Thomas Watson'un felsefesini benimserler:

"Size başarının formülünü vermemi ister misiniz? Aslına bakarsanız, çok basit bir formül. Başarısızlık oranınızı iki katına çıkarın. Başarısızlığı, başarının düşmanı olarak görüyorsunuz. Ama onun tek özelliği bu değil. Başarısızlık karşısında cesaretiniz kırılabilir ya da ondan bir şeyler öğrenebilirsiniz. O yüzden durmayın, hata yapın. Yapabildiğiniz bütün hataları yapın. Çünkü, başarıyı onlarda bulacaksınız. Başarısızlığın öbür yüzünde."

Thomas J. Watson, Sr.

Unutmayın, Apollo Ay yüzeyine indi. Bunu siz de başarabilirsiniz. Nasıl? Sürekli yön ayarlamaları yaparak.

Uzay gemisinin sürekli olarak rota ayarlamaları yapmasını ve hedefe ulaşmasını sağlayan şey neydi? Merkezinde bir jiroskop yer alan bilgisayarlı bir yön bulma sistemi.

Jiroskop, bir eksen üzerine bir merkez çevresinde dönen ve dönme ekseni her doğrultuyu alabilecek şekilde düzenlenmiş olan bir ölçüm aletidir. Çocukken oyuncak bir jiroskobunuz, yani topacınız var mıydı? Topaç, ipi çekilip döndürüldükten sonra, dönme devam ettiği müddetçe ne yaparsanız yapın devrilmez, dik durumunu korur. Öyle ki, topacı parmağınızın ucunda ya da gergin bir ipte çevirmeniz mümkündür.

Uzay gemisi, A noktasından (mevcut durumundan) yola çıkarak, B noktasına (Ay'a) doğru harekete geçiyor. İlk birkaç kilometrede rotadan hafifçe sapıyor. Jiroskop bir yöne işaret ederken, geminin ölçüm aletleri hafifçe değişik bir istikamet gösteriyorlar. Unutmayın, jiroskop daima doğru yönü, geminin gerçekte gitmek istediği yönü gösteriyor.

Bilgisayar işlemcisi, geminin rotadan saptığını fark ederek düzeltme yapıyor. Bu iki alet İngilizce biliyor olsalardı, aralarında şöyle bir konuşma geçerdi:

İşlemci: Gemi, 1.27 derece kuzeydesin. 1.29'a dön.

Gemi: Anlaşıldı, tamam.

İşlemci: Güzel. Dur, dur, fazla oldu. Şimdi 1.30'dasın, 0.01 derece güneye dön.

Gemi: Sorun yok, anlaşıldı.

İşlemci: Tamam. Dur bir dakika, fazla batıya kaydın. 0.067 derece ayarlama yap.

Gemi: Yapıldı bil.

İşlemci: Fazla oldu, 0.012 geri gel.

Gemi: Tamam, 0.012.

İşlemci: Yine kuzeye kaçtın, 1.27'ye ayarla...

Dünyadan Ay'a kadar, sürekli bir ayarlama, bir dizi başarısızlığı, kesin bir başarıya dönüştürüyor. Sizin de, izin verdiğiniz takdirde hemen hemen aynı biçimde çalışacak bir jiroskobunuz var: Gitmekte olduğunuz yer, başka bir deyişle hayalleriniz. Keskin Kenar da işlemciniz. Sürekli olarak yapılan, görünüşte önemsiz, yapmanın da yapmamanın da kolay olduğu bir dizi eylem. Bunları yapmak, sizi uzay boşluğunda kaybolmaktan alıkoyup Ay yüzeyine indiriyor.

Açsınız. Bozuk para ile çalışan bir abur-cubur makinesi karşınızda. Jiroskobunuz, odak noktasına sağlığınızı alarak dönüyor. İşlemciniz tıkır tıkır sesler çıkarıyor ve tın! Abur-cubur ye-

rine, meyve ya da salata yiyorsunuz.

Kitaplarla ve dergilerle dolu bir raf. People Dergisi'ne uzanıyorsunuz, kesinlikle katlanamadığınız, ama yine de ilgilenmeden duramadığınız bir film yıldızıyla ilgili, okumaya bayılacağınız bir dedikodu haberi var. Dergi çok ucuz, öğle yemeğinde okursunuz işte. Tıkır tıkır. Tınn! Arabanıza gidip oradaki "Akıllı Kadınlar Zengin Olurlar" kitabını alıyorsunuz. Ya da parkta kısa bir yürüyüş yapıyorsunuz.

Arkadaşlarınızla kahve içtiğiniz sırada, işlerinden, patronlarından şikâyet etmeye başlıyorlar. Tıkır, tıkır. Tınnn! Konuyu değiştiriyorsunuz çünkü altmış saniye içinde bu konuşmayı olumlu bir yöne çevirmeyi başaramazsanız, oradan ayrılmak zorunda kalacaksınız.

Tıkır tıkır. Tınnn!

Keskin Kenar'ı tanıdığınızda, ayarlamaları otomatik olarak yaparsınız. Doğru seçimleri, size hizmet eden seçimleri yaparsınız. Başarı kavisinde yukarıya doğru hareket etmenizi sağlayan basit, görünüşte önemsiz şeyleri yaparsınız. İyi kitaplar okursunuz. İlham verici kasetler dinlersiniz. Sizi güçlendiren başarılı insanların çevresinde bulunursunuz. Yüzde beşten, kazananlardan, başarılı olanlardan biri olursunuz.

Keskin Kenar'ı tanıdığınızda, A noktasından B noktasına yolculuğunuzun büyük kısmını, rotanın dışında geçireceğinizi ve yönlendirmedeki görünüşte küçük ve önemsiz o ayarlamaların, hayatınızın üzerinde çok önemli bir etki yaratacaklarını bilirsiniz.

Kaizen: Planla, yap, gözden geçir.

"Hazır... Nişan Al..." lâfını bilirsiniz. Üçüncü adım nedir? "Ateş!", değil mi? Herkes bu sözü böyle bilse de, bence bunun daha iyi bir biçimi vardır:

Hazır, ateş, nişan al!

"Hazır, nişan al, ateş" kalıbının sorunu, her şeyin sürekli hareket halinde olduğu ve değiştiği dünyamızda, hazırlığı ve nişan almayı bitirdiğinizde, hedefin çoktan orayı terk etmiş olmasıdır.

"Hazır, ateş, nişan al" demenin bir yolu daha vardır: Planla, yap, gözden geçir.

"Planla, yap, gözden geçir", eğitim kurumlarında 20. Yüzyıl'ın sonlarına doğru itibar kazanmaya başlayan bir öğrenme yaklaşımıdır. Bugün, iyi okullarımızdan bazılarında kullanılmakta olan bir Keskin Kenar stratejisidir.

Bu yaklaşımda, öğrenciler neler öğreneceklerini kendileri planlayarak, çalışmalarında yapacaklarını ve uygulamaya koyacakları deneyleri belirlerler. Daha sonra planlarını uygulamaya koyarlar. Ondan sonra da planlarını gözden geçirerek, elde etmiş oldukları sonuçları ve sürecin kendisini geliştirmek için yapabilecekleri bir şeyin, öğrenmelerine yardımcı olacak bir unsurun eksik olup-olmadığını kontrol ederler. Bu gözden geçirmeden elde ettikleri bilgileri, bir sonraki planlarında kullanırlar. Keskin Kenar'ın başarı kavisinde yol almaya başlamışlardır.

Burada çalışmakta olan Keskin Kenar Stratejisi, eylemlerin sürekli ve tutarlı olarak ileri-geri tekrar edilmeleri ve düzeltilmelerinden oluşur, tıpkı ay yolundaki gemi gibi. Bu strateji, iş idaresi felsefesinin "sürekli gelişim" olarak adlandırdığı bir

felsefe yaratır. Japonlar buna kaizen adını verirler.

Bu fikir Japonya'ya, I. Dünya Savaşı sonrasında, bir Amerikalı tarafından sunulmuştur. Başarılı bir istatistikçi olan Dr. Edwards Deming, Japon sanayi liderlerine "toplam kalite" konulu danışmanlık hizmetleri ve dersler vermiştir. "Çözümün sistemde olduğunu" ve sorunun da daima buradan kaynaklandığını göstermiştir.

1970'li ve 80'li yıllarda Japon ve Amerikan otomobil sanayilerine neler olduğunu hatırlıyor musunuz? Japonlar, piyasayı Amerikalılar'ın ellerinden aldı. Nasıl? Keskin Kenar stratejileri ile. Japonlar bu stratejileri uyguladılar, biz uygulamadık.

Deming'in kaliteyi artırma konusundaki küçük adım öğretilerini uygulayan Japonlar, bu küçük adımları zamanla biriktirerek 10 yıldan kısa bir sürede, çok daha büyük, zengin ve güçlü olan piyasa liderini (A.B.D.) yerinden ettiler. Öyle ki, Amerika'da en fazla satılan otomobilin markası Honda.

Amerikalılar da gelişmişti aslında. 1983 Yılı'nın Chevy modeli, 1973 Yılı'ndakine göre kesinlikle daha iyiydi. Ama General Motors Fabrikası o büyük sıçramayı bekleyip duruyordu, oysa Japonlar küçük, görünüşte önemsiz geliştirmeler yapıyorlardı. Bunlar zamanla birikerek, sonunda, bir zamanlar kesinlikle Amerikalılar'a ait olan birincilik kürsüsünün onların eline geçmesini sağladılar. Japon otomotiv sanayisinde büyük sıçramalar yaşandı, doğru. Ama bunların hepsi, Keskin Kenar stratejilerinin ürünleriydiler.

1990'larda, Amerikan otomotiv sanayisi, harika arabalar, rekor satışlar ve kârla, bir geri dönüş yaşadı. Baş döndürücü bu başarıyı sağlayan şey, sektörün, sonunda Deming'in teknikle-

rini uygulamaya başlamasıydı. Gelişime kendini adamak ve Keskin Kenar Stratejileri'ne bağlı kalmak, sizi mutlaka tepeye çıkarır.

Planla, yap ve gözden geçir (hazır, ateş, nişan al!) stratejisi, sürekli bir gelişme için bir yapı ve destek sistemi kurar. "Önemli olan, işinizi nasıl planladığınız değil, planınızı nasıl işlettiğinizdir" dendiğini duymuşsunuzdur. Pek öyle sayılmaz. Keskin Kenar Stratejisi, bu ikisini aynı anda yapmanızı gerektirir, her defasında rotayı düzeltmek için minicik adımlar atarak.

Keskin Kenar, bir süreçtir. Bu sürecin ne tarafa doğru gideceğini seçmek size kalmış. İster yüzde beş ile yukarıya doğru çıkar, ister yüzde doksanbeş ile aşağıya doğru inersiniz. Yalnız, işiniz bu seçimi yapmakla bitmez. Her an yeniden, yeniden, yeniden seçim yapmak zorundasınızdır, hayatınızın geri kalanı boyunca, her gün, her ay.

Her yeni an, size yapılması gereken yeni bir Keskin Kenar seçimi sunar. Kısa sürede seçimleriniz otomatik ve doğal bir hale gelirler, ama yeni başladığınızda, dikkatinizin sürekli olarak canlı kalması gerekir.

Keskin Kenar'ın lehinize çalışmasını seçmelisiniz, her an, her defasında bir adım atarak. Ay'a giden uzay gemisini aklınızdan çıkarmayın.

Bunu yapmak kolay mı? Evet. Yapmamak? O da çok kolay. Yapmazsanız hayatınız mahvolacak mı? Hayır, bugün değil. Ama karar verme sürecindeki o basit hata, zamanla birikerek sizi kesinlikle, hiç şüphesiz, başarısızlık kavisine çekecek. Zengin adamın üçüncü hediyesini, seçim yapmayı kabul et-

mediğiniz ve bu kabul etme sürecini her an, her gün sürdürmediğiniz sürece.

Modelleme İle Öğrenme

Daha önce üç tip öğrenme olduğundan bahsetmiştim. İlk ikisini, çalışarak öğrenmeyi ve yaparak öğrenmeyi inceledik. Herhalde üçüncüye sıra gelip gelmeyeceğini merak etmeye başlamışsınızdır. Aslında, en iyisini sona sakladım denebilir, çünkü üçüncü tip öğrenmeyi kullanmak, ilk ikisini muazzam bir şekilde hızlandırır.

Üçüncü tip öğrenme, modelleme ile öğrenmedir.

İnsanlık tarihi boyunca, kitaplar, üniversiteler ya da eğitim programları ortaya çıkmadan çok önce, herhangi bir yeteneği, zanaatı, sanatı, ticareti ya da bir mesleği öğrenmek için denenmiş ve doğruluğu onaylanmış bir yöntem vardı: İşin ustası ile çalışmak. Bütün önemli öğrenme gelenekleri aynı şeyi söylüyorlardı: Bir şeyi en iyi biçimde nasıl yapacağınızı öğrenmek istiyorsanız, o becerinin ustası olan birini bulun ve onun çırağı olun.

Koçluk modeli gibi, usta-çırak modeli de günümüzde son derece popüler. Danışmanlık ağları, şirketleri ve kuruluşları, her çeşit meslek için ortaya çıkıyor. Bu durum beni hiç şaşırtmıyor doğrusu.

İnternet kültürünün yaygınlaşmasıyla, geçtiğimiz on yıl içerisinde bir bilgi patlaması yaşandı. Şimdi, bilginin tek başına yeterli olmadığını anlamaya başladık. Bilgi, kişisel deneyimle birleştirildiğinde de yeterli değil. Bütün o bilgiyi ve deneyimleri bir süzgeçten geçirip kullanılabilecek bir hale getirmenin

bir yolunu bulmamız gerekiyor. Bu da ancak bir şekilde yapılabilir, o alanda ustalık kazanmış olan birisini bulup kendimizi onun deneyimlerine göre modelleyerek.

Bu ilkeyi uygulamak, resmî bir usta-çırak ilişkisi kurmayı gerektirmiyor. Hangi hedeflere ulaşmak istiyorsanız, aynı ya da benzer hedeflere ulaşmış ya da ulaşmak üzere olan insanları bulun, onlarla ilişki kurun ve konuya yaklaşımlarının ve o konudaki ustalıklarının size de bulaşmasını sağlayın.

Hayatınızın kalitesini yükseltmek istiyorsanız, bunu yapmış olan insanlarla yakınlaşın. İyi bir konuşmacı olmak istiyorsanız, iyi konuşmacılarla vakit geçirin. İş hayatında başarılı olmak istiyorsanız, başarılı iş insanlarıyla ilişki kurun. Sizin için önemli olan, çok iyi bir anne ya da baba olmak mı? Anne babalıkta uzmanlaşmış kişilerden öğrenin.

Bir toplumu, kahramanlarıyla tanımlayabilirsiniz. Aynı şekilde, bir insanı da. Sizin kahramanlarınız kimler? Kendinize kimi örnek alıyorsunuz?

Başarısızlık kavisindeki yüzde doksanbeş, toplumun onlara sunduğu kahramanları kabullenmeye eğilimlidir. Film yıldızları (aristokrasinin Amerikan versiyonu), müzik yıldızları, spor yıldızları. Bu insanlara hayranlık duysam da, kendime daima onlara öykünüp-öykünemeyeceğimi sorarım. Pratik açıdan yaklaşırsak, onlara olan hayranlığımı; öğrenme düzeyimi ve hayatımı ileriye doğru götürecek olan yapıcı bir modele çevirebilir miyim?

Genellikle gerçek rol modellerini değil, bize yardımcı olamayacak, masalsı hayatlar süren insanları kendimize kahraman olarak seçeriz. Kahramanlarınızın kimler olduklarını dü-

şünün, onları bir liste halinde yazın ve listeyi inceleyin. Kendi kendinize, onlar gibi olup-olamayacağınızı, o insanların sizin hedeflediğiniz şeyleri hedefleyip-hedeflemediğini sorun. Onlar size olmak istediğiniz insanlar gibi olmanız için yardımcı olacaklar mı?

Yapmak istediğiniz şeyleri yapmış olan insanlar bulun ve çevrenizde olmalarını sağlayın. Modelleme yoluyla öğrenme budur ve bu tip öğrenme, Keskin Kenar'ı anlamanın ve kullanmanın önemli bir parçasıdır.

Çevre Yasası

Bu kitabın başlarında gelir düzeyi hakkında yapmış olduğum bir yorum vardı, onu hatırlıyor musunuz? Phoenix Havaalanı'nda oturmuş, yeni edindiğim arkadaşım hakkında kafa yorarken, geliriniz, aşağı-yukarı en yakın beş arkadaşınızın ortalama geliri kadar olur diye düşünmüştüm.

Bu ilke, sadece ekonomik değil, her açıdan geçerlidir.

Sağlığınız, aşağı-yukarı en yakın beş arkadaşınızın ortalama sağlığı düzeyinde olur. Kişisel gelişiminiz, aşağı-yukarı en yakın beş arkadaşınızın ortalama kişisel gelişimi kadar olur. İlişkileriniz, finansal durumunuz, davranış biçimleriniz, kariyerinizdeki başarı oranınız ve hayatınızdaki her şey, en yakın beş arkadaşınızın aynı alanlardaki düzeyine çok yakın olmaya meyillidir.

İçgüdüsel olarak hepimiz bu ilkeyi anlarız, dilimiz bununla ilgili atasözleri ve deyimlerle doludur:

Bana arkadaşını söyle, sana kim olduğunu söyleyeyim.

Körle yatan, şaşı kalkar.

Kır atın yanında duran ya huyundan ya suyundan.

Siz; yürüyüşünüz, konuşma biçiminiz, giyim kuşamınız, hareketleriniz ve düşünceleriniz açısından, en yakın ilişki kurduğunuz beş insanın bir ortalamasısınız. Gelir düzeyiniz, elde ettikleriniz, hatta değerleriniz ve felsefeniz bile onları yansıtır.

Etrafınızdaki beş insan, olumsuz felsefelere sahiplerse, sizin olumlu bir felsefe sahibi olmanız imkânsızdır. Bu beş insan sürekli olarak bir şeyleri şikâyet ediyorlarsa, geçmişten kopamıyor, karşılaştıkları güçlükler için başkalarını suçluyor, genel olarak olumsuz düşünce ve davranış biçimleri sergiliyorlarsa, sizin kendinize başarı kavisine çıkacak bir yol bulma şansınız nedir? Hemen hemen sıfır.

Sürekli olumsuz insanlarla ilişki içindeyseniz, hayatınıza olumlu bir yaklaşım getirme ve bu yaklaşımı benimseme ihtimaliniz pek yoktur.

Kendinize kimi örnek alacağınızı belirlerken çok bilinçli olun. Felsefeniz ve davranış biçimleriniz, bununla büyük ölçüde ilgilidir, dolayısıyla davranışlarınız ve günlük hayatınızda yaptıklarınız da.

Kır atın yanında duranın ya huyundan ya suyundan almasının sebebi, aynı ortamda bulunup, aynı yöne doğru gidiyor olmalarıdır. Kimlerle vakit geçirdiğinize, aynı ortamda bulunduğunuza bakın. Birlikte olduğunuz insanlar, ne yöne doğru gidiyorlar? Onların gittikleri yön, gitmek istediğiniz yön mü?

Etrafınızdaki insanlara bakın. onlar sizden daha mı başarılılar? Yaşamak istediğiniz türden yaşamlara mı sahipler, yoksa

geride bırakmak istediğiniz türden mi? Keskin Kenar'ın hangi tarafında bulunuyorlar, başarı tarafında mı, yoksa başarısızlık tarafında mı? Keskin Kenar, onların aleyhlerine mi çalışıyor, yoksa lehlerine mi? Yirmi yıl sonra nereye varmış olacaklar? Sizi yukarıya doğru mu çekiyorlar, yoksa aşağıya doğru mu?

Bu bir sınav, ya geçecek ya da kalacaklar, bu işin "belki" olma ihtimali yok. Unutmayın, hiçbir şey olduğu yerde durmuyor, hepimiz iki yönden birine doğru ilerliyoruz. Ya aşağıya ya da yukarıya doğru. Tanıdığınız her insanla olan ilişkileriniz, ya sizi güçlendiriyor ya da güçlendirmiyor. Sizi başarı kavisine taşıyor ya da başarısızlık kavisine itiyor.

Nasıl anlayacaksınız? Bunun bir yolu, geçmiş-gelecek ve sorumluluk alma-suçlama incelemesidir. Arkadaşınızla bir araya geldiğinizde, sohbetleriniz sorumluluk, hedefler ve yeni başlangıçlar üzerine mi yoğunlaşıyor, yoksa suçlama ve kardeş çocukları olan kıskançlık, haset ve rahatsızlık üzerine mi?

Konuşmalar daha çok geçmişle mi, yoksa gelecekle mi ilgili oluyor? Ortak bir geçmişi ve deneyimleri paylaştığınız için, hoş anıları konuşmanız, son derece doğaldır, benim bahsettiğim bu değil. İlişkiniz ileriye doğru bakan, olumlu bir nitelikte mi, yoksa ikiniz başbaşa oturup geçmişin hayaletlerini mi canlandırıyorsunuz? Tıpkı uyumadan önce kendi etrafında dönüp duran bir kedi gibi?

Birisiyle olan ilişkiniz, bir suçlama teması taşıyor ve geçmişten besleniyorsa, bu ilişki sizi güçsüzleştiriyor demektir. Öte yandan ilişkide sorumluluk, kendini değerlendirme ve değişim teması varsa, geleceğe doğru ilerliyor gibiyse, bu ilişki sizi güçlendirir. Hepimiz, ya kendi hayallerimizi inşa ediyo-

ruz ya da başkalarınınkileri. Daha keskin bir ifadeyle, ya hayallerimizi inşa ediyoruz ya da kâbuslarımızı.

Haftada iki gününüzü birlikte geçirdiğiniz insanlarla bundan sonra iki saat birlikte olmaya karar verebilirsiniz. Öte yandan, sadece iki dakika birlikte olduğunuz insanlarla çok daha fazla vakit geçirmeniz gerektiğini fark edebilirsiniz. Kimi zaman da, bir insanla olan ilişkinizi tamamen kesmeniz gerekir. Bu da, Çevre Yasası'nın bir parçasıdır.

Çoğu insan için, bunun Keskin Kenar'ın kabul edilmesi ve uygulanması zor bir unsuru olduğunu biliyorum. Keskin Kenar'a dair hemen hemen her şey, sizin de bildiğiniz gibi son derece kolay, ama sizi güçlendirmeyen insanlarla ilişkinizi kesmek, üzücü ve zor olabilir. Özellikle de o insanları seviyorsanız. Özellikle de bunlar, eski arkadaşınız ya da aile üyelerinizse.

O nedenle dikkatli olun. İlişkinizi kesmek derken, onları hayatınızdan tamamen söküp atmanız gerektiğini söylemiyorum. Ama öylesine ilişkilere, öylesine zaman ayrılması gerekir, kaliteli zamana gerek yoktur. Birlikte iki saat değil, iki dakika geçirmenizin yeterli olacağı insanlar vardır. Aynı şekilde, iki gün yerine iki saat geçirmenizin de.

Bu türden bir Keskin Kenar düşünce biçimi, şefkatli bir farkındalık gerektirir. Şefkatli olmak ve bir hedef gütmek, birbirlerini dışlamazlar. Sadece bu iki kavramın dikkatle ele elınmaları gerekir. Bu insanları yargılıyor değilsiniz. Onlarla olan ilişkilerinizi dürüstçe değerlendirerek bunların sizi güçlendirip-güçlendirmediğini, amacınıza hizmet edip-etmediğini, hayallerinize ulaşmanıza yardımcı olup-olmadığını inceliyorsunuz,

hepsi bu.

Liderlik

Bana çok sık sorulan sorulardan birisi de, nasıl lider olunacağıdır. Her şeyin bir düğmeye basılarak, ânında elde edildiği dünyamızda, insanlar öğrenmenin ilk aşamalarından liderliğe geçişin de sol şeritte olmasını istiyorlar, ama elbette işler böyle yürümüyor.

Peki nasıl yürüyor? Liderlik, "yaptığınız" bir şey değil, öğrenmenin doğal ritminden organik olarak büyüyen bir süreçtir.

Herhangi bir şeyin en başında olduğunuz sırada, endişe düzeyiniz de en yüksektedir. Çalışarak ve yaparak işi öğrendikçe, bilgi ve deneyim edindikçe, ustalık düzeyinizi artırarak endişe düzeyinizi yavaş yavaş aşağıya doğru çekersiniz.

Bilgi merdiveninin basamaklarını çıkarken (unutmayın, sağ ayak-sol ayak-sağ ayak-sol ayak, öğren-uygula, öğren-uygula) gözlerinizi işin ustalarından ayırmaz, modelleme ile öğrenmeyi kullanırsınız, bu arada öğrenme jiroskobunuz da rotada kalmanızı sağlar.

Öğrenmenin üç biçimini, çalışmayı, yaparak öğrenmeyi ve modellemeyi, Keskin Kenar ısrarcılığıyla kullandığınızda, zamanla ustalığınız insanların sizi örnek alacağı bir seviyeye yükselir. Öykünülecek bir seviyeye gelmişsinizdir. Süt tereyağına dönüşmüş, bilgiden oluşan su sümbülü, çabalarınızın gölünün yüzeyini kaplamıştır. Lider olmuşsunuzdur.

Nasıl lider olursunuz? Ustalık ve sürekli öğrenme yolunu ısrarla ve içtenlikle kovalayarak.

Üstün Zekâ

Mükemmelliği ve başarı yollarını ararken karşıma çıkan kitapların arasında en etkilisi, Napoleon Hill'in "Düşün ve Zengin Ol" adlı kitabıdır. Başarılı insanlara, başarılarına katkıda bulunan en önemli unsurlar sorulduğunda, verilen ortak cevapların arasında bu kitap mutlaka yer alır.

Napoleon Hill, "Düşün ve Zengin Ol" kitabını yazdığı yirmi yıl boyunca, dünyadaki en zengin ve başarılı kadınların ve erkeklerin beşyüzden fazlasıyla görüşmüş ve daha sonra da, öğrendiklerini kılı kırk yaran bir titizlikle inceleyerek onüç "başarı sırrı"nı ortaya çıkarmış. Öğrendiği başarı sırlarının en şaşırtıcı olanlarından bir tanesi, Hill'in "üstün zekâ" olarak adlandırdığı ve bu insanların hepsinde bulunan ortak bir yön.

"İki zihin bir araya geldiklerinde, görünmez, elle tutulamaz üçüncü bir güç yaratırlar. Bu güç, üçüncü bir zihne benzetilebilir" diye yazıyor Hill. Zihinleri benzer biçimlerde çalışan, başarıya odaklanmış bir grup insan, bir araya gelerek, parçalarının toplamından çok daha büyük bir birlik yaratabilir, bu sayede de birbirlerinin başarı oranlarını dramatik bir biçimde yükseltebilirler.

Bu duruma, insanî çabaların çok farklı iki ucundan bir örnek veren Hill, Henry Ford ve Mahatma Gandhi'yi: "Ortak, belirli bir hedefe yönelik çalışan iki ya da daha fazla sayıda insanın, uyum içindeki işbirliği ve bilgisi" olarak tanımladığı "üstün zekâ" deneyiminin ustaları olarak gösteriyor.

Hill'in ilkesini uygulamak son derece basit: Etrafınızdakilerin benzer düşünceli ve gruptaki her bireyin amacını gerçekleştirmeye yardımcı olacak farklı yeteneklere sahip insan-

lar olmalarına dikkat edin. Bu insanlarla düzenli ilişkiler kurun.

Unutmayın, yerçekiminden kurtulamazsınız. Bire karşı ondokuz. Her zaman. Yüzde doksanbeşlik kesim, en iyi niyetlerle motive olduklarında bile daima alaycı, şüpheci ve olumsuz davranmaya meyilli olacaklar ve sizi aşağıya çekmek üzere saldıracaklar.

Çevre Yasası'nı uygulayın. Kendi üstün zekânızı yaratın, yüzde beşlik kesimden seçtiğiniz insanlardan bir grup kurun. Onlar sizi destekleyecek, hayallerinizi kanatlandıracaklardır.

10. Kısım

Hayallerinizi Gerçekleştirmek

"Neyi yapabiliyorsanız ya da kurabiliyorsanız neyin hayalini, başlayın.

Cesaret, içinde dehâ, güç ve büyü barındırır."

Johann Wolfgang von Goethe, Faust

Hedeflerinizi nasıl belirleyip kovalayacağınıza ve onlara nasıl ulaşacağınıza dair yazılmış olan bir sürü kitap vardır, bunların bazıları da gerçekten çok faydalıdır. Bir kitabın tamamına ihtiyacınız olabilir de, olmayabilir de, bu size kalmış. Ben işleri mümkün olduğunca basit düzeyde tutmaktan hoşlanırım, çünkü bir şey ne kadar basitse, o kadar verimli oluyor. Daha da önemlisi, Keskin Kenar için en işe yarayan unsur, basitlik. "Yapmak çok kolay" lâfını unutmazsanız, Keskin Kenar da daima elinizin altında, hizmetinizde olacaktır.

Herkesin hedef belirleme konusuna yaklaşımı farklı olsa da, hayallerinizi gerçeğe dönüştürmek için atmanız gereken dört basit ve temel adım vardır. Başarıya ulaşmış olan herkes,

bilinçli olarak ya da bilmeden, bu özel lisanı kullanarak ya da kullanmayarak, bu dört adımı atmıştır. Bu adımlar, büyük bir hayali gerçekleştirmenin evrensel dört yoludur.

Bir hayali gerçek kılmak için:

Hayalinizi yazmalı, belirli bir hâle getirmeli ve onu gerçekleştirmek için bir tarih koymalısınız.

Bu yazılı hedefe her gün bakmalısınız.

Bedelin ne olduğunu anlamalı ve onu ödemelisiniz.

İşe koyulmak için bir plan yapmalısınız.

Adım 1: Hayalinizi Yazın

Spordan finansa, sağlıktan ilişkilere varana kadar, herhangi bir alanda başarı kazanmak için gerekli olan en önemli beceri, tasarlama becerisidir. Bir şeyi tasarlamak, henüz gerçekleşmemiş bir şeyin canlı bir resmini çizme becerisidir. Resim o kadar canlı olmalıdır ki, kişiye gerçek olduğunu hissettirmelidir.

Tasarlamak, sadece zihninizde bir resim yaratmakla olmaz. Hayalleriniz ve hedefleriniz sadece zihninizde kalırlarsa, buna tasarlama değil, hayal kurma denir. Bu tıpkı "bir denerim" demek gibidir. Yoda'nın da belirtmiş olduğu gibi, yaparsınız ya da yapmazsınız, denemek diye bir şey yoktur.

Tasarlamak, bir şeyi gerçek anlamda yoktan var ederek onu gerçek bir hâle getirmektir. Tanım gereği, bunu zihninizin derinliklerinde yapamazsınız, fiziksel hâle dönüştürmeniz ve duyularınızı da işin içine katmanız gerekir. Başka bir deyişle, onu yazmanız gerekir. Hayalinizin resimlerini çizmeniz, daha bile

iyi olur. Bazı insanlar buna hayal defteri derler. Hayalleri yüksek sesle dile getirmek ise, en güçlü yöntemdir. Ama hiç bir şey yapamasanız bile, yazın. Yazdığınız anda, hayaliniz gerçeğe dönüşmeye başlamıştır.

Hayal ettiğiniz şey nedir? Herhangi bir hayalinizi seçin, bir ev, seyahat, iş, evlilik, kariyer. Gerçekleşmesini içtenlikle istediğiniz bir hayal olsun. Aşağıdaki ilk satıra bu hayali yazın. Sonra başka bir hayal seçin, bir tane daha seçin. Toplam beş hayalinizi seçmiş olun.

Tereddüt ediyorsanız, şunu söylememde fayda var, seçeceğiniz hayaller çok büyük ya da küçük olabilir, gerçekleştirilmeyi hepsi de hak ederler.

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Güzel. Şimdi, hayalinizi daha somut bir hâle getirecek olan iki tanımlayıcı eklemeniz gerekiyor. Ne ve ne zaman.

Öncelikle, her bir hayalinize geri dönün ve onu tam anlamıyla belirli bir biçimde ifade edin. Örneğin, finansal özgürlüğünüzü kazanma hayaliniz varsa, bunun tam olarak ne anlama geldiğini yazın. Bankada ne kadar paranız olması gerekiyor, yılda ne kadar gelir elde etmelisiniz ki, "finansal özgürlük" olarak düşündüğünüz seviyeye ulaşmış olasınız? "Hiç borcu olmamak" gibi ek koşullarınız varsa, onları da yazın.

Hayallerinizden birisi, "son derece sağlıklı olmak" diyelim. Bunu nasıl belirli bir biçimde ifade edebilirsiniz? Kendinizi nasıl hissettiğinizi, katılacağınız aktiviteleri ve bunların sizde yaratacağı duyguları yazabilirsiniz. Hayalinizi, sevdiğiniz birisine okuduğunuzu, onun da: "Ne demek istediğini pek anlamadım, biraz açıklar mısın?" dediğini düşünün, ona göre açıklama yapın.

Gelelim ikinci tanımlayıcıya, yani "ne zaman"a. "Hedefler, bitirme tarihi olan hayallerdir" dendiğini duymuşsunuzdur. Her bir hayalinizin üzerinden geçerek, "ne zaman" sorusunun cevabını verin.

Pareto İlkesi'ni, daha yaygın bilinen ismiyle 80/20 Kuralı'nı muhtemelen biliyorsunuzdur. Buna göre, diyelim ki satıştan bahsediyoruz. Satış ekibinde çalışan insanların yüzde 20'si, bütün satışların yüzde 80'ini gerçekleştirirler. İtalyan ekonomist Vilfredo Pareto, 20. Yüzyıl'ın başlarında, sosyal ya da ekonomik sistem ne olursa olsun, zenginlik, yenilik ve girişimcilik ruhunun, seçkin bir grubun elinde toplanmaya gösterdiği yatkınlığı açıklamak için, bu teoriyi kurmuş ve bu oranı hesaplamıştır. Gerçek hesaplama, 80/20 oranından daha karmaşıktır. Başka bir deyişle, Pareto başarı kavisi ile başarısızlık kavisini açıklamış, yani Keskin Kenar'ın iki yüzünü!

Pareto Kanunu'nun başka bir uygulamasına bakalım: Yapılan her şeyin yüzde 80'i, o işi yapmak için gerekli zamanın son yüzde 20'lik diliminde yapılır. Somut bir bitirme tarihi belirlemezseniz, o son yüzde 20'lik dilim, hiç bir zaman gelmez, siz de hep "bir gün" diye düşünerek yüzde 80'lik dilimde gezinmeye devam edersiniz.

Hayallerinizi yazın, onları canlılıkla resmedin ve belirgin bir hâle getirin, kesin bitirme tarihleri belirleyin. Böylece o hayallerinizi gerçekleştirme yolunda dev bir adım atmış olursunuz!

Adım 2: Hayalinize Her Gün Bakın

Hayallerinizi yazılı bir hâle getirmenizin en büyük faydası, bu sayede onlara her gün bakabilecek olmanızdır. Onlara her gün bakmanızın gerekli olmasının sebebi, etrafınızı olumlu insanlarla sarmanızın gerekli olma sebebiyle aynıdır: Yerçekiminin gücüne karşıt bir güç oluşturmanızın gerekmesi. Başka bir deyişle, vasatlığın gücüne karşıt bir güç

Unutmayın, ondokuza karşı bir. Beyninize sürekli hangi yöne doğru gitmekte olduğunuzu hatırlatmanız gerekir, yoksa yoldan çıkarsınız. Kendinizi sürekli olarak hedefinize odaklanmış durumda tutmazsanız, jiroskobu olmayan bir uzay gemisine döner, başarısızlığınız uzay boşluğunda kaybolur, aynı yakınından bile geçemezsiniz. Kendinizi hayalinizle sarın, farkındalığınızı kaybetmeyin ve hayallerinize her gün bakın. Beyniniz, dünyanın en büyük bilgisayarından daha karmaşık ve daha güçlüdür, kendi bilinçaltınız da en kuvvetli dikkat dağıtıcıdır. Daha ilkokula bile başlamadan, kaç defa "hayır sözcüğüyle karşılaşmış olduğunuzu hatırlıyor musunuz? 40.000'den fazla. Öte yandan, "evet" sözcüğünü bu süre içinde sadece 5.000 defa duyuyorsunuz. Beyniniz, sekize bir üstünlükle "hayır" sözcüğünü kaydediyor, bu da: "Yapamazsın. İşe yaramaz. İmkânsız. Denemeye bile değmez" olarak tercüme ediliyor. Başarı yolculuğuna hepimiz tıka basa olumsuzluk dolu valizlerle çıkıyoruz.

Pekâlâ, ne yapalım? Çocukluğumuza geri dönemeyiz, ama hayallerimizi gerçekleştirmek için bunu yapmamıza gerek yok. Etrafımızı kendi "evet" sözcüklerimizle doldurmamız gerekiyor. Kendinize, hayalinizin gerçek olduğunu, hayalinizin gerçek olduğunu, hayalinizin gerçek olduğunu söyleyen mesajlar gönderin.

Hayallerinizi somut bir biçimde dile getirir, mümkün olan en belirleyici ve canlı biçimde kâğıda döker ve kesin bitirme tarihleri belirlerseniz, kendinize bir "evet" çevresi yaratmış olursunuz. Bire karşı ondokuz olumsuzluk bilinçaltınızdan dışarı sızmaya başlayıp da size sinsice: "Bunlar gerçek mi?" diye sormaya başladığında: "Evet! Evet! Evet! Evet!" diye cevap vermeniz gerekir.

Size çok şaşırtıcı bir şey söyleyeceğim. Buna defalarca şahit oldum, ama beni yine de her seferinde şaşırtmayı başarıyor. Hedeflerinizi belirlediğinizde, hayat da kendisini yeniden düzenlemeye başlıyor ve asla tahmin edemeyeceğiniz bir olaylar silsilesi ile sizi o hayallere doğru ilerletiyor. Olduğunuz yerde oturup kalırsanız, hiçbir şey olmaz, ama etrafınızı hedeflerinizle sararsanız, bilinçaltınız da bu hedefler üzerinde çalışmaya başlıyor, doğru felsefeye, Keskin Kenar felsefesine sahipseniz, doğru davranışları gösteriyor ve bunları sürekli olarak gerçekleştiriyorsunuz, o zaman da hiç bir zaman hayal edemeyeceğiniz olaylar silsilesi başlayarak sizi hedefinize doğru taşıyor.

Adım 3: Bedeli Bilin ve Ödeyin

Hah, işte işin hilesi! Biliyordum! Şimdi yapılması gereken büyük fedakârlık açıklanacak. Ne yapmam gerekiyor? Televiz-

yonumu çöpe mi atacağım? Her türlü eğlenceden, sevdiğim bütün yemeklerden vaz mı geçeceğim? Böbreğimi mi vereceğim?

Yok, bu kadar dramatik değil. Hedef konusunu, başka konularda yaptığımız gibi, sanki beyaz perdede yansıyormuş gibi ele alırız, ama işler öyle değildir. Hayalleriniz çok büyük şeyler olabilirler, umarım öyledirler, ama onlara ulaşmak için atmanız gereken adımlar... Ne, dev adımlar mı? Hayır, küçük adımlar. Küçücük. Bebek adımları. Yapması çok kolay.

Ödenecek bedel de aynı biçimde belirleniyor. Birmilyon dolar değerindeki hayaliniz için birmilyon dolar ödemenize gerek yok. Günde bir peni ödeyebilirsiniz. Ama, o peninin ne olduğunu ve onu ödemenizin gerekliliğini anlamanız şart. Hayaliniz, hedefiniz her ne ise, ödemeniz gereken bir bedel, yani vazgeçmeniz gereken bir şey var.

Bu, bağımlı olduğunuz abur-cubur yiyeceklerden, sağlığınız için vazgeçmeniz kadar basit de olabilir, bir ilişkinizi korumak için her zaman haklı çıkma ısrarınızdan vazgeçmek kadar üstü kapalı bir şey de. Bazı şeyleri satın almayı ya da bazı anlaşmaları yapmayı geciktirmeniz ya da daha uzun vadeli bir amaç uğruna bazı zevklerden vazgeçmeniz anlamına gelebilir. Buna "mükâfatın ertelenmesi" adı verilir.

Çok büyük zorluklarla karşılaştığım ve elimdeki avucumdaki her şeyi kaybettiğim bir dönemde, bir kavşağa geldim. Hayatım boyunca spor yapmıştım, o dönemde de bir beyzbol takımında oynuyordum. Hepimiz ciddî ve iyi oyunculardık, kısa süre sonra seyahatlere başlamış, bir sürü turnuva kazanmıştık.

Daha sonra, kariyerimi hâle yola sokmam gereken bir nok-

taya geldim. Parçaları toplayıp bir araya getirerek tekrar yola koyulma zamanıydı. Bunu bir şeyi değiştirmeden yapamayacağımı da biliyordum, bir bedel ödemem gerekiyordu. Zor bir seçim olmasına karşın, beyzbol takımından ayrıldım. Takım arkadaşlarım buna inanamamışlardı. Onlara dedim ki: "Hâlâ arkadaşımsınız, sizi seviyorum ama kendinize başka bir takım arkadaşı bulmanız gerekiyor." Onlar hâlâ o takımdalar, hâlâ turnuvalar kazanıyorlar. Ben, beyzbol için ayırmam gereken vakti, başka bir yere yatırdım.

Başka bir sahada ekme ve yetiştirme işleri yapmam gerekiyordu.

Hatırlasanıza, ortalama olarak 100 defadan fazla bovling oynayan pek fazla milyoner yok. Çünkü bovling salonundan çıkıp servetlerini biriktirmeye başlamışlar. "Bu bedel çok mu fazla" sorusunu, ancak siz cevaplayabilirsiniz. Unutmayın, ne tür bir bedel öderseniz ödeyin, bir şeyi yapmamanın bedeli, yapmanın bedelinden daha yüksek. İhmalkârlığın bedeli, disiplinin bedelinden daha yüksek. Başarı yolunda düzgünce ilerlemeye başlamanız bir kaç yıl sürebilir, ama başarısızlık bütün hayatınıza yayılır.

Adım 4: Bir Plan Yapın

İnsanlar genellikle, tam da bu noktada yoldan çıkıyorlar. Gitmek istediğiniz noktaya varmanızı sağlayacak bir plan kurmanız gerektiğini varsaymanız son derece kolaydır. Doğru planı kurmalısınız, işe yarayacak olanı. Hayır. Mesele, sizi bitiş çizgisine kadar götürecek olan mükemmel bir kroki ile ortaya çıkmak değil. Başlangıç çizgisinden ileriye doğru bir adım atmanızı sağlayacak bir plan yapmanız yeterli.

Bir plan yapmalısınız, ama işe başlamak için kullanacağınız plan, sizi varmak istediğiniz yere götürecek olan plan değildir. Bunu bir kez daha vurgulamak istiyorum:

"Ne? Bunun hiçbir anlamı yok ki. Bu plan beni hedefime taşımayacaksa, o zaman niye onu hazırlamakla uğraşıyorum? Amaçsız bir planla kendimi kandırmak niye?"

Durum hiç öyle değil. Herhangi bir şeyin ilerlemeye ya da peni öyküsündeki gibi iki katına çıkmaya başlaması için, öncelikle bir planınız olması gerekiyor. Tıpkı ilk adımınızı attığınız gibi. Tıpkı okumayı başardığınız ilk cümleden önce kaşlarınızı çatarak çabaladığınız gibi.

O bir peni ile bir finans imparatorluğu kurabilir miydiniz? O ilk adım Boston Maratonu'nu kazanabilir miydi? O ilk cümle size bir edebiyat diploması getirebilir miydi? Hayır, hayır ve hayır. Ama o peni olmadan, o ilk titrek adım atılmadan, o ilk cümle kekeleye kekeleye okunmadan, hayalinizi gerçekleştirmeniz, ne kadar çok isterseniz isteyin, mümkün olamazdı.

İnsanlar, ihtiyaçları olanın mükemmel bir plan olduğunu düşünme hatasına düşüyorlar. Mükemmel plan diye bir şey yok. Tanım gereği, olamaz da zaten, çünkü bir plan, varmak istediğiniz yere gitmek demek değildir, sadece başlangıç noktanızdır.

Bir plana ihtiyacınız olmasının sebebi de budur. Planınız olmazsa, başlangıç noktanız da olmaz. Daha da önemlisi, plana gereğinden fazla enerji harcar ve kusursuz bir hâle getirirseniz, onu gerçekleştirmenin bütün birdenbireliğini, âna göre karar vermenin güzelliğini ve uygulamanın eğlencesini yok edersiniz.

Bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz. Anlamaya, çözmeye çalışmayın. İki kat daha fazla başarılı olmak istiyorsanız, başarısızlık oranınızı iki katına çıkarın.

Bir planla işe başlarsınız, çalışma ve yaparak öğrenme yoluyla sürekli öğrenme sürecini gerçekleştirir, kendinizi sürekli kaizen doğrultusunda ayarlarsınız, planlar, yapar ve yeniden değerlendirirsiniz, tıpkı Ay'a doğru ilerleyen bir roketin zamanın yüzde 97'si boyunca rotanın dışına sapması gibi, jiroskobunuz sürekli olarak hayalî bilgisayarınıza rotayı düzeltmesi için gerekli bilgileri verir. Öncelikle bir planınız olmalı ki, ikincisini, üçüncüsünü, dördüncüsünü kurabilesiniz.

Başarı, değerli bir idealin aşamalı olarak gerçekleştirilmesidir. Bu fikri, felsefeniz olarak güttüğünüz takdirde, planınızı gitgide daha iyi bir hale getirmenizi sağlayacak olan davranış biçimlerini ve eylemleri geliştirebilirsiniz.

Başlangıçtaki planınız, sizi gitmek istediğiniz yere taşıyacak olan plan değildir, ama bir başlangıç noktası olarak ona ihtiyacınız var.

Benim çalıştığım alanda, iş eğitimi çok önemli bir yer tutuyor. Çok değişik insanlarla çalıştığımız, bunların her biri de farklı bir geçmişten geldiği için, iş eğitimi önemli bir dengeleyici vazifesi görüyor. O nedenle eğitiyoruz, eğitiyoruz, eğitiyoruz, sonra biraz daha eğitiyoruz.

Öğrenecek o kadar fazla şey olduğundan değil aslında. Bu iş, tıpkı piyano çalmayı öğrenmeye benziyor. Ne de olsa, sadece oniki nota var, ama piyano çalmayı öğrenmek için, dinlemek ve çalmak zorundasınız. Tekrar tekrar. Düşünebildiğim en canlı Keskin Kenar imgelerinden biri bu.

Ayrıca: "Bu işi tam olarak bu biçimde yapmalısınız" diyen eğitimlerden de pek hoşlanmam, çünkü işler herkes için, her seferinde başka bir şekilde yürür. İnsanlara kavramları öğretebilirsiniz, nasıl düşünmeleri gerektiğini ve başka durumlarda hangi eylemlerin işe yaramış olduğunu öğretebilirsiniz, ama olayların akışını krokiye dökemezsiniz çünkü koşullar her defasında değişir.

İşe başlarken bir planının olması, bu nedenle gerekir, ama sizi gitmek istediğiniz yere doğrudan götürecek bir plan hazırlayamazsınız. Sizi oraya götürecek olan felsefe ile doğru felsefe ile planınızı oluşturacaksınız.

Bir örnek verelim. Aşağıda, şirketimizin en büyük satış organizasyonu olan Almanya satış grubumuzu nasıl kurduğumun öyküsü yer alıyor. Kurulduğu günden sonra, Avrupa'daki benzer organizasyonların en büyüklerinden birisi haline gelen bu grup, aynı zamanda sektörümüzün tarihindeki en başarılılarından da birisi.

Büyük Bir Çıkışın Anatomisi: Almanya Organizasyonumu Büyütme Hikâyem

Bir Cuma sabahı, yataktan kalkmış giyinirken televizyonu açtım. Birisi, Albuquerque'deki bir iş olanağından ve bir fuardan bahsediyordu. "Hey, bu işin içinde olmam gerekir" diye düşünerek, program yapımcılarını arayıp, fuarda yerleri olup olmadığını sordum, olduğunu öğrenince de o günkü planlarımı değiştirerek, alışverişe çıktım, tanıtımım için gerekli malzemeleri aldım, dağıtmak için küçük broşürler bastırdım.

Ertesi sabah, fuar alanında boy göstererek küçük kulübe-

me yerleştim. Daha önce bu türden bir şey yapmamıştım. Etrafımda gerçekten hoş, profesyonel kulübeler vardı, bense kendi el yapımı broşürlerimi dağıtmaya çalışıyordum. Tam karşımda, ayı biçimli balonlar şişiren birisi vardı. Ayı Adam ve ben...

Gün boyunca insanlar Ayı Adam'ın balonlarını görmeye geldiler, ben de onlara broşür vermeye çalıştım, ama kimse bana dikkat bile etmedi. Dağıtılacak üçyüz broşürüm vardı, on ya da belki yirmi kişiden telefon numarası almayı ummuştum, ama kimse bana bakmıyordu bile.

Sonunda, işe yarayan bir cümle buldum. Ayı Adam'ın balonlarına bakmaya giden birisi yanımdan geçerken: "Harika bir propaganda duymak ister misiniz?" diye seslendim. O da gülerek durdu ve: "İsterim" dedi. Bu cümleyi bütün hafta sonu boyunca kullandım, broşürlerimin tamamını dağıttım ve yaklaşık yirmi kişinin telefon numarasını aldım.

Bunlardan birisi de, Shapiro isimli bir doktordu. Ertesi hafta, Doktor Shapiro'yu aradım, hoş bir sohbet gerçekleştirdik, ama sonuçta bir şey çıkmadı. Onu aramaya devam ettim. Bir buçuk ay kadar süren takibimden sonra, Doktor Shapiro beni görmeye geldi, gördüklerini beğendi ve işime karışmaya karar verdi.

Hemen hemen aynı zamanlarda, şirketimizin yaklaşık altı ay içinde Almanya'da da bir şube açmayı planladığını öğrenmiştim. Üstün Zekâ grubumu toplayıp: "Arkadaşlar" dedim. "Almanya'yı biz açacağız." "Nasıl" diye sordular. Hiç bir fikrim yoktu. Yapmayı bildiğim tek şey, başarısızlık oranımı iki katına çıkartmaktı. Bir şeyi yaparsanız, gücü de elde edersiniz.

Düşündük, düşündük, sonunda ben, kendimize Almanlar bulmamız gerektiğine karar verdim.

Böylece, toplantılarımızda, geliştirmiş olduğumuz hayranlık uyandırıcı tekniği uygulamaya başladık: Almanlar bulmak.

Sonunda birisi, yerel Mercedes bayisine gitmeyi akıl etti, başkası yerel Alman derneğine gitmeyi önerdi. Birer birer, ortaya bir yığın fikir çıktı.

İki hafta kadar sonra, Doktor Shapiro bir toplantıya gelerek, bir Alman bulmuş olduğunu haber verdi. "Nasıl oldu bu iş?" diye sordum. "Komşum çimleri biçiyordu, ben de onunla sohbet ediyordum, o arada ona hiç Alman tanıyıp tanımadığını sordum. Almanya'da yaşayan birisini tanıyormuş.

Doktor Shapiro'ya, benimle ilgili bütün bilgileri bu Alman'a göndermesini söyledim. Birkaç ay içinde Almanya'ya gitmeyi planlıyordum. "Sen birkaç ay içinde Miami'de bir toplantıya katılmayacak mıydın?" dedi doktor. Katılacaktım gerçekten. "Eh, bizim Alman Amerika'ya geliyormuş, galiba seninle aynı zamanlarda Miami'de olacak!"

Birkaç ay sonra, Miami'deki toplantıma gittim ve Alman da geldi, orada buluştuk. İsmi Vin'di ve Almanya'da açılacak şubemizin kuruluşunda çalışmaya istekliydi.

Ne yazık ki, Vin Almanya'ya döndü, aradan üç ay geçti ve şirket Almanya şubesi işini üç ya da dört aylığına ertelemek zorunda kaldı.

Vin'i aradım ve ona dedim ki: "İngiltere'de bir şubemiz var, orada başlamaya ne dersin? Senin için de bir deneme olmuş olur, Almanya şubesini açtığımızda gerçekten de hazır olur-

sun."

Böylece Vin ile eşi Birgitte İngiltere'ye gidip kendilerine bir daire tutarak orada toplantılar düzenlemeye başladılar.

Bir gün, toplantılardan birine giderlerken, yolda bir ev boyamakta olan bir adamla konuşmuşlar. Boyacıya Almanya'dan kimseyi tanıyıp-tanımadığını sormuşlar, o da tanıdığını, hatta tanıdığı kişinin de çok başarılı bir insan olduğunu söylemiş.

Aylar sonra, sonunda Almanya'ya gidebildiğim zaman, şehirden şehire dolaşarak, otellerde insanlarla buluştum, Hamburg, Düsseldorf, Cologne, Heidelberg, Münih, Frankfurt. Almanya hakkında hiç bir şey bilmiyordum, tek kelime Almanca konuşamıyordum, ama Vin ile boyacının arkadaşı da yanımdaydılar, hem tercümanlığımı, hem de rehberliğimi yapıyor, her konuda bana yardımcı oluyorlardı. Bir gruba önce ben hitap ediyordum, Vin söylediklerimi tercüme ediyordu, sonra biraz daha konuşuyordum, o da yeniden tercüme ediyordu. Fakat zaman geçtikçe, tuhaf bir şeyler olmaya başladı. Ben daha bir-iki kelime etmişken, Vin makineli tüfek gibi Almanca konuşmaya başlıyor, nefes bile almadan beş dakika boyunca konuşuyordu. Benim bir şey söylememe gerek kalmıyordu, Vin işleri kendi başına gayet güzel götürüyordu.

Frankfurt'tan ayrıldığım sırada, organizasyon kurulmuştu bile. Bugün oradaki iki yardımcım da milyoner oldu ve Avrupa'nın en büyük organizasyonlarından birisinin başındalar.

Şimdi, size sormak istiyorum: Ben bu işi nasıl planladım? Belki şuna benzer bir şeyler yapmışımdır:

Bir gün yatağıma oturmuş çoraplarımı giyer ve kendi kendime Avrupa'da nasıl büyük bir organizasyon kurabileceğimi

merak ederken, cevabı birdenbire buluverdim: "Tek yapmam gereken televizyonu açmak, orada bir fuardan bahsediliyordur mutlaka!"

"O fuara katılmayı başarırsam, büyük ihtimalle Ayı Adam'la birlikte bir köşeye tıkılacağım, herkes de ona bakacak, bana kimse dikkat bile etmeyecek. Bu yüzden küçük broşürlerimi dağıtamayacağım, böylece insanların dikkatini çekebilmek için: "Harika bir propaganda duymak ister misiniz?" cümlesini uydurmak zorunda kalacağım. Bunu yapınca da, bütün broşürlerimi dağıtmakla kalmayıp yaklaşık yirmi kişinin telefon numaralarını almayı da başaracağım.

Bu yirmi kişiden birisi, Albuquerqueli bir doktor olacak. Önce bu işle pek ilgilenmese de, yaklaşık üç hafta boyunca onu aramamdan sonra sonunda toplantılarımdan birisine katılacak. O toplantıda ben katılımcılara, herkese tanıdıkları bir Alman olup olmadığını sormalarını öğretiyor olacağım. Doktor yaptığım işle ilgilenecek, yan komşusu çimleri biçerken bu soruyu ona soracak. O gün yağmur yağmazsa iyi olur, yoksa bütün plan mahvolur.

O komşu da bir Alman'ı tanıyor olacak. Hem de benim Miami'ye gideceğim tarihte o kente gelecek olan bir Alman'ı. Zamanlama harika, değil mi?

Çünkü bu Alman, ülkesine dönüp orada bir şube açmaya gerçekten istekli olacak, ama tam o sırada şirketin Almanya'da bir şube açmaya pek de hazır olmadığı anlaşılacak. Bunun zamanlaması da harika olacak, çünkü ben de o zaman Alman arkadaşıma, bir kaç aylığına İngiltere'ye gitmesini teklif edeceğim. Bence muhtemelen gidecek, hatta belki orada eşiyle bir-

likte yaşamak üzere bir daire kiralayacak ve küçük bir organizasyon kuracak...

Bu da mükemmel, tam planladığım gibi, çünkü bir gün eşiyle birlikte bir toplantıya gitmek üzere yürüdükleri sırada, mükemmel bir zamanlamayla, bir evi boyayan bir adamın yanında durup onunla konuşmaya başlayacaklar. Tabii o gün de yağmur yağmayacak. Tabii onlar, herkese bir Alman tanıyıp tanımadıklarını sormayı öğretmiş olduğum için, boyacıya da bu soruyu yöneltecekler.

Her şey yapmış olduğum plana göre giderse, boyacı da şıp diye Almanya'da yaşayan, hem de gayet başarılı birisini tanıdığını söyleyecek. Mükemmel, çünkü sonunda Almanya'ya giderek Hamburg'da toplantılar düzenlemeye başladığımda, Almanya'da bir organizasyonu nasıl kuracağıma dair en ufak bir fikrim olmasa da, benimle Miami'de buluşmuş olan Alman, yani doktorun komşusunun arkadaşı ve Almanya'da yaşayan başarılı adam, yani Miami'de buluştuğum adamın muhitinde ev boyayan boyacının tanıdığı, benimle birlikte şehir şehir gezip tercümanlığımı yapacaklar ve ziyaretimin sonunda, işi herkesten iyi kavramış olacaklar.

Sonra da bu ikisi Almanya'daki en büyük satış ve pazarlama organizasyonunu kurma işine girişirler belki, Avrupa'nın ve satış tarihinin en büyük organizasyonlarından birini..."

"Evet!" dedim kendi kendime. "Bu işe yarar. Harika bir plan."

Sonra dönüp çoraplarımı giydim.

Böyle olmuş olabilir mi? Tabii ki hayır! O zaman nasıl oldu?

İşin aslı, yola bir planla çıktım. O da şuydu: İnsanlara, çevrelerindekilere hiç Alman tanıdıkları olup olmadığını sormalarını söyledim. Planım buydu.

Görüyorsunuz, işe yaradı. Basit bir plan. O kadar basit ki, kulağa aptalca geliyor. Ama yola bir planla çıkar, günlük küçük yapılması gerekenleri aksatmadan yaparsanız, planlar birbirlerini izlerler.

Sonunda, sektörün en büyük organizasyonlarından birisini kurarsınız.

Olma ihtimalleri gülünç denecek kadar düşük bu zincirin, kaç yerinden kopabileceğini düşünsenize. Beklenmedik bir yağmur yüzünden bile, iki büyük tehlike atlatmışız. Peki zincir neden kopmadı? Çünkü işe bir planla başladık ve sonra da Keskin Kenar'ın lehimize çalışmasına izin verdik.

İnsan kendisini adayana kadar daima tereddüt vardır, geri çekilme ihtimali, etkisizlik. Bütün inisiyatif ve yaratıcılık eylemlerini ilgilendiren evrensel bir gerçek söz konusudur, bunun görmezlikten gelinmesi sayısız fikri katleder, sayısız planı mahveder.

İnsan kendisini kesinlikle adadığında, takdir-i ilâhi de harekete geçer. Başka türlü kesinlikle meydana gelmeyecek bir sürü olay, o insana yardım etmek için meydana gelir. Adanma kararını, bir dizi olay izler ve kendisini adayan insana yardımcı olacak her türlü buluşma ve maddî destek, asla düşünemeyeceği biçimde ortaya çıkar.

Goethe'nin beyitlerinden birisini, çok büyük bir saygıyla kabullenmeyi öğrendim:

"Neyi yapabiliyorsanız ya da kurabiliyorsanız neyin hayalini, başlayın.

Cesaret, içinde dehâ, güç ve büyü barındırır."

W. H. Murray, İkinci Himalaya Keşfi

... adayan insana yardımcı olacak her türlü buluşma ve maddî destek, kişinin mümkün olacağını asla düşünemeyeceği biçimde... Bizim Almanya organizasyonumuzn nasıl ortaya çıktığını gayet güzel açıklıyor, değil mi?

Yolu bütün ayrıntılarıyla çizmeye çalışmayın. Başlangıç adımını atabilmek için ayağınızı nereye koymanız gerektiğini keşfedin, yeter. Sadece başlayın. Sonuç, inanılmaz derecede karmaşık görünse de, aslında hiç bir zaman öyle değildir. Sonuca varmanızı sağlayanlar, daima küçük, basit şeylerdir.

Yaptığınız her şey, aldığınız her karar ya sizin hayalinizi inşa ediyor ya da başkasının hayalini inşa etmenize neden oluyor. Yaptığınız her küçük şey, sizi ya çoğunluktan ilerilere taşıyor ya da çoğunluğun içine itiyor. Yaptığınız her küçük şey, bir Keskin Kenar kararının sonucu.

Almanya'da bir şube açma stratejimiz, komik denecek kadar basit görünüyordu. Farkı yaratan, bunu her gün uygulamamız oldu. Bir gün, bir hafta, bir ay sonra bir Alman grubu kazanmış mıydık? Elbette ki hayır. Bir kaç isimden başka, hiç bir şeyimiz yoktu. Sonra bir gün, o bir kaç isim Avrupa'yı sardı.

Tıpkı su sümbülü gibi.

11. Kısım

Keskin Kenarda Yaşamak

"Beyler, bu bir futbol topudur."

Vince Lombardi

Efsanevî teknik direktör, her yeni sezonda antrenmanlara bu cümle ile başlarmış. Hiçbir şeyi baştan biliniyor olarak kabul etmez, bütün oyuncuları boş bir sayfa olarak ele alırmış. Hem de hepsi eski profesyoneller olmalarına rağmen. Bu meşhur cümleyi ilk sarfettiğinde, Max McGee, kendi ölünüsüz cevabını vererek, yıkılmaz Lombardi'nin bile kıkırdamasını sağlamış: "Şey, koç, biraz yavaş. Bize göre fazla hızlı anlatıyorsun."

Çağdaş iş dünyası, burada anlatılan düşünce biçimi için: "Hiç bir şeyi varsaymayın" der. Zen Budistlerse, "başlangıç zihni". Bu düşünce biçimi, taze ve alçakgönüllü bir sorgulamadır, en küçük şeylerde en büyük anlamları arar. Bunu ifade etmek için: "Beyler, bu bir futbol topudur" cümlesinden daha iyi ve daha seçkin bir cümle düşünemiyorum.

Hedefleriniz ne kadar büyük, hayalleriniz ne kadar koca-

man olurlarsa olsunlar, Keskin Kenar'ın yıkılmaz gerçeği, onları inşa etmenin yolunun küçük, basit adımlardan geçtiğidir. Yapmak çok kolay, yapmamak da bir o kadar kolay. Fazla hızlı gitmeyin, duracak kadar gurura kapılmayın ve kendi kendinize: "Bu bir futbol topudur" diye tekrarlayın.

Koça göre, futbol topu, uzun yolculuğu başlatan ilk adımı temsil ediyor.

Futbol topu, Lombardi'nin bir penilik başlangıcı.

Şimdi siz de kendinizinkini bulmalısınız.

Her gün yapabileceğiniz basit, yapması kolay ve sağlığınız, kişisel gelişiminiz, ilişkileriniz, ekonomik durumunuz ve hayatınız üzerinde büyük bir etki yaratacak olan bir aktivite.

Bundan sonraki bölümde, sizden hayatınızın bu beş alanında birer birer gezinmenizi, bunların sizin için ne anlam taşıdıklarını keşfetmenizi, her biri için hayallerinizi belirlemenizi ve bu hayalleri hedefler olarak (belirli, canlı ve bir bitirme tarihi olan resimlerle) yazmanızı, bunları elde etmek için ödemeye razı olduğunuz bedelleri, başlangıç planınızı ve bundan sonra her gün uygulayacağınız basit bir aktiviteyi kâğıda dökmenizi isteyeceğim.

Haydi bakalım, hayatınızda bir yürüyüşe çıkalım ve baston olarak da bir kalem kullanalım.

Keskin Kenar ve Sağlığınız

"Bana ne yediğini söyle, ben de sana kim olduğunu söyleyeyim."

Jean Anthelme Brillat-Savarin

"Erkeğin kalbine giden yol midesinden geçer" derler. O kadarını bilmiyorum, ama kaderinin midesinden geçtiği kesin!

Sağlık, varoluşun en büyük bilmecelerinden birisidir. Sağlığın önemi, insanın varlığını sürdürmesi için kabul edilen en yaygın gerçeklerden birisidir. Aynı zamanda, en çok ihmal edilen konu da sağlıktır. Herkes, sağlığınız yerinde değilse, başka hiçbir şeyin önemi kalmadığı görüşünde aynı fikirdedir. Dilimizde, bu konuyla ilgili bir sürü söz vardır:

"En azından sağlığın yerinde."

"İnsan hissettiği yaştadır."

"İyileşmek için tedavi görmektense, hasta olmamak yeğdir."

Amerikan Bağımsızlık Bildirgesi'nde dile getirilmiş olan üç temel ve reddedilemez hak olan yaşam, özgürlük ve mutluluk haklarından ilki, yani yaşam hakkı olmadan, diğer iki hak da anlamsızlaşır. Hayatın en özgürce yaşanabilmesi için temel gereksinim de sağlıktır. Sağlıktan daha temel hiçbir şey yoktur. Keskin Kenar başka hiçbir alanda bu kadar canlı bir biçimde, lehinize ya da aleyhinize çalışmaz.

Bu, belki de en önemli seçiminizdir, her gün yapılması gerekir. Beslenmeniz ve fiziksel aktiviteniz, ya en güzel hayallerinizi gerçekleştirecek ya da mezarınızı kendi dişlerinizle kazacaksınız. Hamlet: "Olmak ya da olmamak" demişti, aynı soruyu siz de kendinize sormalısınız. Her öğünde.

Ben işe daima sağlık konusuyla başlarım, çünkü fiziksel açıdan iyi durumda olduğumda, daha az uykuya ihtiyaç duyarım, daha net düşünebilirim. Kendimi her konuda daha iyi hisse-

der, daha başarılı olurum.

Sağlığım için yerine getirdiğim günlük basit hareket, her gün en az yarım saat spor yapmaktır.

Bunu yapmaya başladığımda, kabul ediyorum ki pek de hevesli değildim. Koşuya çıktığım ilk gün berbat geçmişti, kendimi o kadar koyvermiştim ki, koşmak sandığımdan da zor olmuştu. O ilk gün, on dakika kadar koşabilmiştim, sonraki bir kaç hafta boyunca yavaş yavaş ilerleyerek günlük yarım saate çıkmayı başardım. Ama daha ilk hafta bile bitmeden, kendimi aylardır olmadığı kadar iyi hissetmeye başlamıştım.

Genellikle, Keskin kenar'ın hızlı çalışmadığını söylerim, ama aslında olumlu sonuçlara epey çabuk ulaşırsınız. Nihaî hedefinize bir hafta, bir ay, hatta belki bir-iki yıl içinde erişemeseniz bile, beklediğinizden çok daha kısa bir sürede olumlu sonuçları görmeye başlarsınız. Benim günlük koşularımda da böyle oldu.

Başarılı insanların, başarısız olanların yapmak istemedikleri şeyleri yapmaya gönüllü olduklarını söylemiştim. Bu tür işler, bazen rahatsızlık verici olabilirler. Ödenmesi gereken bir bedel daima vardır, benim için başlangıçtaki rahatsızlığım da bu bedele dahildi. Ama bu bedel çok kısa sürede ödenip-bitti, rahatsızlık da bir kaç haftada ortadan kalktı. Şimdi koşamazsam huzursuz oluyorum!

Keskin Kenar eylemlerinin yapılmaları da çok kolaydır, yapılmamaları da. Momentumun, tamamlamanın ve alışkanlığın gücü sayesinde, çok kısa sürede yapılmaları yapılmamalarından daha kolay bir hale gelir.

Sağlığınız için bir Keskin Kenar planı oluşturmaya bir kaç

dakikanızı ayırın. Bu alıştırma ile kendinizi kısıtlanmış hissetmenize gerek yok, her zaman için planınızı değiştirebilir ve buraya yazdıklarınızı düzeltebilirsiniz. Kurşun kalem kullanın! Ama kendinize bir iyilik yapın. Bir bölümü atlayıp diğer bölümü okumaya başlamayın.

Vakit ayırın ve her bölümü en azından işe başlamanızı sağlayacak birkaç fikirle doldurun. Yazdıklarınıza daha sonra ne zaman isterseniz eklemeler yapabilir, onları düzeltebilirsiniz. Keskin Kenar böyle çalışır, ilk seferinde her şeyi kusursuz yapmanıza gerek yoktur.

Sağlığımla İlgili Hayallerim (belirli, canlı ve bir bitirme tarihi taşıyan hayaller):

Ödeyeceğim Bedel:

Başlangıç Planım:

Günlük Eylemim:

Keskin Kenar ve Kişisel Gelişiminiz

"Sizi denetim altında tutan arzunuz kadar küçük ya da baskın hayaliniz kadar büyük olursunuz."

James Allen, Düşüncenin Gücü

Sihirli bir âsa sallayarak bankada birmilyon dolar ya da birmilyon dolarlık bir zihin sahibi olabilecek olsaydınız, hangisini seçerdiniz? Ben hiç tereddüt etmezdim. Bir milyon dolarım olmasındansa, birmilyon dolar değerinde olmayı yeğlerdim. Neden mi? Çünkü beş parasız, ama birmilyon dolarlık bir zihin sahibi olursam, bir milyon dolar kazanmam fazla uzun sürmez. Ama birmilyon dolarlık bir zihnim olmadan, bankadaki birmilyon doları kısa sürede tüketip beş parasızlığa geri dönerim.

Geliriniz, hiç bir zaman kişisel gelişim düzeyinizin fazla üzerine çıkmaz. Şans eseri bir sıçrayış gerçekleştirse de, kişisel gelişim düzeyiniz kısa sürede bu yeni seviyeye yükselmediği takdirde, geliriniz de tıpkı lâstikle bağlıymış gibi, önceden olduğu seviyeye döner.

Aynı ilke, sağlığınız, ilişkileriniz, kariyeriniz ve hayatınızın her yönü için geçerlidir. Uzun vadede, kısıtlayıcı faktör hiçbir zaman koşullar ya da kader olmaz. Kısıtlamayı yapan, sizden başkası değildir. Aynı şekilde ve aynı sebeplerden ötürü, sonsuz olasılıkları da tek bir faktör belirler: Siz.

Kişisel gelişim konusundaki tutkumu ve Keskin Kenar tavsiyemi zaten biliyorsunuz. Birlikte çalıştığım herkese, hayat değiştiren, güçlü bir kitaptan her gün on sayfa okumalarını öğretiyorum. Bu kitabın arkasında, en beğendiğim kitapların bir

listesini bulabilirsiniz, siz de o listeye eklemeler yapın lütfen. Kendi kişisel gelişim kütüphanenizi oluşturmanız, sağlığınızdan sonra en önemli ve değerli yatırım alanınız olabilir.

Her gün on sayfa okumaya ek olarak, insanlara her gün onbeş dakika bir kişisel gelişim kasedi dinlemelerini tavsiye ediyorum. Ortalama bir insan, her yıl 250 ilâ 350 saatini direksiyon başında geçiriyor. Bu da her gün 40 dakika ilâ bir saat eder. Bu zamanı, eğitim ve kişisel gelişim materyalleri dinleyerek geçirirseniz, seçmiş olduğunuz konuda doktora süresi kadar dinleme yapmış olursunuz. Sadece bir kaç yılda. İşte size Keskin Kenar.

Arabadayken müzik de dinleyebilirsiniz tabii, ama kendi hayallerinizi inşa etmek varken, neden Garth Brooks'un ya da Celine Dion'un hayallerine destek çıkasınız ki? İnsanların kendi hayallerini kurmalarına yardım etme ustası olan Jim Rohn'un kasetlerini dinleyin.

Arabanızı mobil bir üniversite olarak kullanın. Aralarından seçim yapabileceğiniz yüzlerce usta kadın ve erkek var, ama bu seçimi yapmanız gerekiyor.

Koşuya kulağımda kulaklıklarla çıkıyorum ve koşarken çeşitli kasetler dinliyorum, böylece koşuya ayırdığım zamandan iki kere faydalanmış oluyorum. Çok yolculuk ettiğimden, bavulumu toplarken koşu ayakkabılarımı ve kasetlerimi almayı hiçbir zaman unutmuyorum, böylece yarım saatlik Keskin Kenar koşum, nereye gidersem gideyim, benimle birlikte geliyor.

Koşarken dinlediklerimle zamanımı iki kere değerlendirmem sayesinde, spor yaptığım zamanda kişisel gelişimimle

de doğrudan ilgilenmiş oluyorum. Kişisel gelişim benim için sağlık kadar temel bir alan ve o kadar güçlü ki, hayatımın her alanını etkiliyor. Koşularımda kaset dinlemeye başladığımda, bunun hayatımdaki olumlu etkilerini ilk birkaç ay içinde hemen fark ettim.

Bunu yapmak kolay mı? Yapmamak? Yapmazsanız, bugün ne olacak? Karar verirken yaptığınız basit bir hata, sizi umutları ve hayalleri tüketen vasatlık denizinde yaşamaya mı itecek? Hayatınızı Thoreau'nun meşhur kitabesindeki cümle gibi mi geçireceksiniz? "İnsanların çoğunluğu, sessiz çaresizlikle dolu yaşamlar sürerler."

Kişisel gelişim kasetleri dinlemek, güçlü bir Keskin Kenar aracıdır. Bu sayede, arada sıkışmış zamanlarınızı değerlendirebilir, verimliliğinizi iki katına çıkarabilirsiniz. Alışverişe, işe ya da okula giderken, koşu yaparken, bisiklete binerken, patenle kayarken, uçakla yolculuk yaparken, kuyruklarda beklerken, zihninizi yaşam değiştiren kasetlerle besleyebilirsiniz.

Bu zamanları, öğrenmeyi istediğiniz becerilerin ustalarıyla geçirdiğinizde, üçüncü ve en güçlü öğrenme yöntemini, bir danışmanı örnek alarak öğrenmeyi kullanmış olursunuz.

Kişisel Gelişiminiz ile ilgili bir Keskin Kenar planı oluşturmak için birkaç dakikanızı ayırın. Bu alıştırma ile kendinizi kısıtlanmış hissetmenize gerek yok, her zaman için planınızı değiştirebilir ve buraya yazdıklarınızı düzeltebilirsiniz. Ama bir bölümü atlayıp diğer bölümü okumaya başlamayın. Kendinize bir iyilik yapın ve her bölümü en azından başlangıç için bir kaç fikirle doldurun. Kurşun kalem kullanın!

Kişisel Gelişimimle İlgili Hayallerim (belirli, canlı ve bir bitirme tarihi taşıyan hayaller):

.....

.....

Ödeyeceğim Bedel:

.....

.....

Başlangıç Planım:

Günlük Eylemim:

Keskin Kenar ve İlişkileriniz

"Hiç bir insan, tek başına bir ada değildir, herkes anakaranın bir parçasıdır. Okyanus tek bir kum zerresini bile alıp götürse, Avrupa küçülür, tıpkı süpürülüp götürülen koca bir kara parçası, bir burunmuş gibi, sana ya da dostlarına ait bir toprakmış gibi. Bir insanın ölümü eksiltir beni, çünkü insanlığın bir parçasıyım ben. O yüzden hiç bir zaman sorma, çanlar kimin için çalıyor diye, çanlar senin için çalıyor."

John Donne
Âniden Ortaya Çıkan Fırsatlara Dair İptilâlar

İnsanın var oluşunun en büyük çelişkilerinden birisi, başarılarımızın, ne kadar büyük olurlarsa olsunlar, ancak başka insanlar sayesinde anlam kazanmalarıdır. "Yurttaş Kane"in bugün, çekilmesinden bu yana altmış yılı aşkın zaman geçmişken, hâlâ en önemli filmlerden birisi olarak kabul edilmesinin sebebi, bu gerçeği çok güçlü bir biçimde dile getirmesidir. Bütün başarılarına, kazandığı milyonlara, kralları devirecek gücüne karşın, Charles Foster Kane son saatinde tek bir düşüncenin pençesindeydi. Çocukluğundan koparılıp, daha sekiz yaşındayken dünya ile yapayalnız baş etmek zorunda bırakılmış olmasının yarattığı kaygının. "Büyük adam", başarılarını ve fetihlerini paylaşabileceği birisinden yoksundu.

Bu bölümün başlarında, sağlığın, insanın varlığını sürdürmesi için kabul edilen en yaygın gerçeklerden birisi ve aynı zamanda da en çok ihmal edileni olduğunu yazmıştım. Aynı şey, ilişkilerin önemi hakkında da söylenebilir. Başarılı bir insanın, muazzam finansal başarısının bedelini en kıymetli varlıkları olan sağlığı ve aile yaşamıyla ödemiş olduğu hikâyesini, ne kadar sıklıkla duyarsınız?

Çevre Yasası'ndan bahsederken, ilişki kurduğunuz insanların önemini, sizin üzerinizde yaratacakları stratejik etkiler bağlamında dile getirmiştim. Ancak, ilişkileriniz konusunda daha da önemli bir gerçek vardır, çünkü seçmiş olduğunuz ilişkiler, bir amaca ulaşma araçlarını temsil etmekle kalmazlar, kendileri de birer amaçtırlar. Dünyadaki bütün başarılar, onları paylaşacak insanlardan yoksun olduğunuz takdirde, hiç bir anlam taşımaz. Tıpkı Charles Foster Kane'in de öğrenmiş olduğu gibi.

İlişkiler, en üstü kapalı biçimlerde kurulabilir ya da yıkıla-

bilirler. Çoğu insan, Keskin Kenar'ın farkında olmadıkları için, ilişkilerin gelişimini bir gizem olarak görürler. Bir çiftin evliliği yıllar içinde gelişip zenginleşirken, öbür çiftinki neden kısırlaşıp acılaşıyor? On seferin dokuzunda, ya da daha iyisi, yirmi seferin ondokuzunda, bunun sabit, kesin bir cevabı yok. Her gün yapılan küçük şeyler, zamanla birikerek, sarsılmaz bir mutluluk ya da büyük bir sıkıntı ve ızdırap yaratıyorlar.

"Asıl önemli olan, küçük şeylerdir" dendiğini duymuşsunuzdur. Keskin Kenar, daha veciz bir ifade ile anlatılamazdı. Bu cümleyi muhtemelen bir ilişkiye dair sarf edildiği sırada duydunuz. Hatırlanan doğum günleri, küçük hediyeler, jestler, şefkat dolu sözler, unutulmayan en sevilen renkler. Korkunç geçen bir günden çalınan beş dakika, başka her şeyi bir kenara iterek bir kişiye vakit ayırmak. Cesaret veren sözcükler, karşınızdakine olan inancınızın hatırlatılması. Dinlemek.

En önemli dostluk bildirilerinin, genellikle beş kelime ya da daha azıyla dile getirildiği söylenir. Bu, Keskin Kenar bilgeliğidir. Yapılması şaşırtıcı derecede kolay olan o küçük düşünceli hareketler. Hepsinin yapılmaması da, trajik biçimde kolay.

Var olan her ilişkinizin geleceği, tıpkı sağlığınız gibi, daima sizin elinizde olan bir seçimdir ve bir peniden de daha büyük değildir. Anahtar, seçimi yapmak ve yapmaya da devam etmektir.

İlişkilerin özel bir kategorisi, hiç şüphesiz aile ilişkileridir. Çocuklarınız varsa, büyük ihtimalle zaten onların en önemli mirasınız olduklarını biliyorsunuzdur. Eğitim sistemi nasıl olursa olsun (ve hangi kuşağı ele alırsanız alın, bütün kuşaklar

bir tür kriz geçirirler zaten), çocukların üzerinde en büyük etkiyi, onları yetiştirenler yaratırlar.

Kızım, alışılmadık derecede kendine güvenir. Aslına bakarsanız, bu bir tesadüf değil tabii, Keskin Kenar'a borçlu olduğum bir nimet. Amber küçükken, eşim ve ben, bunu ne kadar istersek isteyelim, onun 40.000 adet "hayır" sözcüğü ile karşılaşmasını engelleyemeyeceğimizi biliyorduk. Ana-babaların işi budur, sınırlar çizmek. "Hayır" demek, çocuklarımızı korumak için yaptığımız bir şey. İşimiz bu.

"Hayır" sözcüklerinin sayısını değiştiremezdik, ama "evet" sözcüklerininkini değiştirebilirdik. Biz de aynen böyle yaptık.

Çocuklarınıza verebileceğiniz en güzel hediyelerden birisi, daha fazla sayıda "evet" sözcüğüdür. O nedenle, Amber'e her "hayır" dediğimizde, "evet" demenin de bir yolunu bulduk. Kızımız okula başladığında, 40.000 "hayır" sözcüğünün bir kısmını yanında taşıyordu, ama aynı zamanda 160.000 civarında da "evet" depolamıştı, yani "hayır" sözcüklerinin dört katı kadar. Bu, Amber'in felsefesini ve hayata bakışını değiştirdi. Bütün hayatını da değiştirecek.

Çocuklar özel olsalar da, insan olmaları açısından emsalsiz değillerdir. Peki, daha fazla sayıda "evet" sunarak, insanlar üzerinde ne gibi bir etki yaratabilirsiniz? Hayal edebileceğinizden çok daha fazla.

Durgun bir suya bir taş atın, merkezi taşın suya değdiği nokta olan halkaların karşı kıyıya kadar yayıldıklarını görürsünüz. Aynı şey, hayatınızda da olur, sadece çoğu durumda halkaları göremezsiniz.

Yaptığınız her şey önemlidir. Bir çocuğa gülümsediğinizde

ve onu yüreklendirdiğinizde ya da onu azarlayıp bir işe yaramadığını söylediğinizde, sözlerinizin etkisini, ilk bir kaç halkayı görebilirsiniz, ama etki aslında sizin gördüğünüzden çok daha öteye uzanır. Bütün halkaları göremezsiniz.

Birisine her gün iyi bir kitaptan on sayfa okumasını öğretin, bunun onu nasıl değiştirdiğini görebilirsiniz. Oysa, sadece onu değil, çocuklarını, çocuklarının arkadaşlarını, kendi arkadaşlarını, arkadaşlarının çocuklarını nasıl değiştirdiğini muhtemelen göremezsiniz.

Üstelik, halkalar yayıldıkça genişlerler. En küçük hareketiniz bile, etrafınızdaki dünyada tahmin edilemeyecek kadar büyük izler bırakan bir halka etkisi yaratır. İyi ya da kötü. Olumlu ya da olumsuz.

Hiç şüphe yok ki, bu halka etkisini tanıdınız. Eski dostumuz, Keskin Kenar.

Şimdi, hayatınızdaki ilişkileri düşünmeye biraz zaman ayırın ve bu ilişkileri derinleştirmek, geliştirmek ve zenginleştirmek için nasıl bir Keskin Kenar planı uygulayacağınıza dair bir kaç düşüncenizi not alın. Bu, büyük ihtimalle ele aldığımız beş alanın en kişisel olanı.

Sizin kitabınızı daha sonra başka birisinin de okuyabileceği ihtimalini düşünerek, kendinizi daha güvende hissetmek için, buradaki alıştırma sayfasını bir günlüğe ya da ajandaya kopyalayıp cevaplarınızı oraya da yazabilirsiniz.

Hangisini yaparsanız yapın, bu işe kafa yormak için zaman ayırın ve kendi cevaplarınızı verin. Bu sizin hayatınız, bu kitabı okuyor olmanızın sebebi de bu.

İlişkilerimle İlgili Hayallerim (belirli, canlı ve bir bitirme tarihi taşıyan hayaller):

Ödeyeceğim Bedel:

Başlangıç Planım:

.....

Günlük Eylemim:

Keskin Kenar ve Ekonomik Durumunuz

"Kazanmak bir alışkanlıktır. Ne yazık ki, kaybetmek de öyle."

Vince Lombardi

Keskin Kenar'ı incelemeye, iki katına çıkan peni hikâyesiyle başlamış olmamız, tesadüf değil. Finans dünyası, Keskin Kenar'ın gücünü tarafsız ve mantıklı bir biçimde iş başında görmek için en iyi alanlardan birisi. Herkes bileşik faizin gücünü bilir, öyle değil mi?

Değil. Herkes bileşik faizin gücünü bildiğini zanneder, ama aslında çoğunluk bilmez. Tam olarak bilmez. Kaç kişi bu gücü gerçekten de anlıyor? Yüzde beş. Keskin Kenar'ın başarı kavisindekiler.

Hedeflerinizin tamamlanma tarihleriyle ilgili olarak bahsettiğimiz Pareto İlkesi'ni hatırlıyor musunuz? "Yaptığınız her şeyin yüzde 80'i, o işi yapmak için gerekli zamanın son yüzde 20'lik diliminde yapılır." Çoğu insanın ekonomik durumuyla ilgili olarak işleyen benzer bir kural vardır, yalnız burada işler biraz daha kötüdür. Profesör Cyril Northcote Parkinson tarafından tanımlanan Parkinson kuralı: "İş, tamamlanması için kullanılabilecek süreyi doldurabilmek için genişler." Bunu kişisel ekonomik durumlara uyarlarsak, şunu elde ederiz: "Elimde ne varsa, harcarım." Son birkaç kuşaktır, tüketici kredisi alınmasının da kolaylaşması ve bu kredilerin yabani otlar gibi her yeri kaplamasıyla, kural biraz değişti: "Elimde ne varsa, biraz daha fazlasını harcarım!"

Neyse ki birkaç iyi haber de var, son birkaç yıldır kişisel malî durumlarla ilgili olarak Keskin Kenar sağduyusu geri dönmeye başladı. 1998'de yayımlanan "Komşudaki Milyoner" kitabı, eğilimi Donald Trump stili parlak nasıl yapılır finans kitaplarından alarak, olağanüstü bir sıradanlıktaki insanların nasıl zengin olduklarını açıklayan bir dizi örneğe yönlendirdi.

Bu insanlara miras kalmamıştı, çok yüksek maaşlar ödenmiyordu, hiç birisi borsada çok büyük bir kazanç elde etmemişti. Bildiğimiz "patlama" yollarının hiç birisinden geçmeden, her gün basit, kolay şeyleri tekrarlayarak zengin olan insanlardı hepsi.

Kitapta bahsedilen yedi kuralın ilki: "Her zaman kazandığınızdan az harcayın" olarak açıklanıyordu.

Stanley ile Danko'nun birlikte yazmış oldukları kitap piyasaya çıktıktan sonra, onu okuyan arkadaşlarım telefona sarılıp beni arıyor: "Hey Jeff" diyorlardı. "Bir kitap okudum, seni anlatıyor." Yıllar boyunca, gelirim ne kadar artarsa artsın, ailemizi ayda 4.000 dolar ile yaşattım ve bu aylık eşiği ancak bankadaki param, vergi sonrası birmilyon dolar olduğunda aylık 5.000 dolara çıkarttım!

"Kazandığından az harcamak" klasik bir Keskin Kenar stratejisidir.

David Bach'ın 2004 tarihli kitabı "Otomatik Milyoner" (ve diğer kitapları "Akıllı Kadınlar Zengin Olurlar", "Akıllı Çiftler Zengin Olurlar" ve "Geç Başlayın Zengin Bitirin") aynı yoldan devam etti. Bach'ın Oprah Winfrey'in televizyon programında da aynı görüşleri dile getirmesiyle, sağduyulu Keskin Kenar malî öğütleri, binlerce haneye girmiş oldu.

Eminim bu alana dair pek çok somut fikriniz zaten vardır. Belki zengin adamın hikâyesini okuduğunuzdan beri, kafanızın gerisinde bu konuda düşünüp duruyorsunuz.

Artık düşüncelerinizin bir kısmını kâğıda dökmenizin ve ekonomik hayallerinizle hedeflerinizi gerçekleştirmek için bir başlangıç planı oluşturmanızın vakti geldi.

Ekonomik Durumumla İlgili Hayallerim (belirli, canlı ve bir bitirme tarihi taşıyan hayaller):

Ödeyeceğim Bedel:

.....

Başlangıç Planım:

.....

Günlük Eylemim:

Keskin Kenar ve Hayatınız:

Hayatta sadece iki yol vardır. Bu yollar, onları arşınladığımız sırada, özellikle de yolculuğumuzun başlangıcında birbirlerine çok benzerler, çünkü görünüş aldatıcı olabilir, genellikle de öyledir. Ancak bu iki yol, birbirlerinden çok farklı yerlere giderler. Birisi pişmanlığa açılır, öteki tatmine.

Tipik bir hedef belirleme çalışmasında, katılımcılardan genellikle bir yıl, beş yıl, hatta bazen on yıl sonrası için hedefler koymaları istenir. Bir zamanlar, gerçekten de benzersiz bir yaklaşımı olan bir seminere katılmıştım, orada bizden yüzyıl sonrası için hedef belirlememiz istenmişti! Bundan yüzyıl sonrası için ne gibi bir hedef koyarsınız? Dünyada, sizin hayatınız tamamlandıktan çok sonra bile devam edecek olan nasıl bir etki bırakmak istersiniz? Siz geçip gittikten sonra, insanlar sizi nasıl hatırlayacaklar?

Dünyada ne gibi bir etkiniz olacak?

Eskiden insanlara kariyerlerini, sosyal ve toplumsal faaliyetlerini ve ruhanî dünyalarını, farklı alanlar olarak düşünmelerini söylerdim, tıpkı sağlıklarıyla malî durumları gibi. Şimdi bu konudaki fikrimi biraz değiştirdim. Bütün bunları kapsayan bir soru sormayı tercih ediyorum:

"Hayatımın nasıl bir anlam taşımasını istiyorum?"

En büyük alan bu, çünkü diğer alanların hepsini kapsıyor. Bu büyüklük ve kapsam, gözünüzü yıldırmasın. Ne de olsa, biz burada sadece basit, her gün yapabileceğimiz küçük şeylerin peşindeyiz. Yapılması da, yapılmaması da kolay olan şeylerin. İşin anahtarı, bu konuda fazla vakit harcamamak. Bir şeyi yaparsanız, güce de sahip olursunuz. Haydi bakalım. Kurşun kaleminizi alın da bir plan yapın. Unutmayın, bu sizin hayatınız. Onun nasıl bir anlam taşımasını istiyorsunuz? Şunu da unutmayın, hayatınızla ilgili hayalleriniz ne kadar uçuk ve uzak vadeli görünürlerse görünsünler: "Beyler, bu bir futbol topudur." Her şey bir peni ile başlar. Kendi penilerinizi bulmaya başlayın.

Hayatımla İlgili Hayallerim (belirli, canlı ve bir bitirme tarihi taşıyan hayaller):

.....

Ödeyeceğim Bedel:

Başlangıç Planım:

.....

Günlük Eylemim:

.....

12. Kısım

Şahane Hayat

"Ne istiyorsun Mary? Mehtabı ister misin? İstersen, bir kement atayım da, mehtabı gökten indireyim senin için. Hey! Bu çok iyi bir fikir. Sana mehtabı vereceğim. Onu yutarsın, içinde erir. Neden biliyor musun? Çünkü böylece ay ışıkları parmaklarının ucundan, ayak parmaklarının ucundan, saçlarının ucundan fışkırabilir..."

George Bailey, Şahane Hayat (1946) filminden
Philip van Doren Stern, Francis Goodrich,
Albert Hackett ve Frank Capra

Plaj Serserisi

Paçaları kesilmiş kotuyla Orlando Şehir Kulübü'nde durmuş, zengin, ünlü, başarılı ve mutlu insanlara bakan Güzel George'a ne olduğunu merak ediyorsunuzdur belki.

Pek çok insanın hayatında olduğu gibi, o gün, bilemediğim bir sebepten ötürü kendimi bir yol ayrımında buldum. Bugün

bu yol ayrımına, hayatlarımızda bazen karşılaştığımız o koşullarımızla yüzleşme ve değişme kararı alma anına, "tiksinme günü" diyorum.

Orada Florida güneşi altında ter dökerken, bir anda bir karar aldım. Artık nerede olduğum, kim olduğum, ne olduğum canıma yetmişti. Bir şeyler tık etti, parçalar yerli yerine oturdu ve bir dakika önce olduğum insan olmaya asla geri dönemeyeceğimi anladım.

Bir şeylerin değişmesi için, benim değişmem gerektiğini biliyordum. İşlerin iyiye gitmesi için, benim iyiye gitmem gerekiyordu.

Şehir kulübünden ayrıldım.

Küçük müzik setimle giysilerimi, 1964 model Dodge Dart arabama yükledim (sahip olduğum her şey, arka koltuğa kolaylıkla sığmış, hatta bir yolcunun sığabileceği kadar yer kalmıştı) ve evin yolunu tuttum. Florida'dan Teksas'a altı günde gidebildim, çünkü radyatör su kaynatıp duruyordu. Hayatımın en uzun yolculuğuydu.

Üstün Başarılı

O dönem, hayatımda ilk defa bütün notlarım A oldu. İşletme okuluna gittim ve sınıfımın birincisi olarak mezun oldum. Olur olmaz da, Texas Instruments Şirketi tarafından işe alındım. Yönetime girmek istiyordum, ama bana bunun için önce satışta çalışmam gerektiğini söylediler. Satış mı? Satış fikrinden nefret ediyordum, hakkında hiçbir şey de bilmiyordum. Satışı düşünmek bile ödümü patlatıyordu, ama "satış olsun bakalım" deyip işe başladım. Bundan sonra neler olduğunu

siz de biliyorsunuz. TI'da beş yıl çalıştım ve çok yükseldim.

Ama Amerikan iş dünyası bana göre değildi. Çok fazla politika söz konusuydu, bundan nefret ediyordum. Bana, ait olduğum yeri henüz bulamamışım gibi geliyordu.

Albuquerque'ye geri döndüm ve bir güneş enerjisi firması kurdum. Güneş enerjisi hakkında hiçbir şey bilmiyordum, güneşin Doğu'dan mı Batı'dan mı doğduğu sorusuna ancak cevap verebilirdim, ama eyaletteki 400 güneş enerjisi şirketiyle, New Mexico tomurcuklanan bu yeni endüstrinin başkentiydi, o nedenle konuyu bilsem de bilmesem de, ne yapmam gerektiği açık gibiydi.

Başlangıçta, gerçekten de doğru kararı vermişim gibi göründü. İki yılda, şirketim ilk yirmi şirket arasına girdi, sonunda da ülkedeki ilk beş güneş enerjisi şirketinden birisi oldu. Mutluluktan sarhoş olmuştum. Dünyanın tepesindeydim. O anda bilmediğim şey, hiçbir şeyin olduğu gibi kalmadığıydı. Her şey değişir.

Zaman değişti. Vergi kanunları değişti. Endüstrimiz çok ağır darbe aldı. Ne olduğunu bile anlayamadan, her şeyimi kaybetmiş, başladığım noktaya geri dönmüş, hatta daha bile geriye düşmüştüm, çünkü hayatım boyunca ödeyemeyeceğim kadar da çok borcum vardı.

Ders

Arabama el konulduğu akşam, umutsuzluk içinde oturup düşündüm:

Bu haksızlık. Hayatım boyunca bir başarısızlık örneği olarak yaşadıktan sonra, bir gün ayıldım ve kendime geldim, üniver-

siteye geri döndüm, deli gibi çalıştım. En dipten başlayıp en tepede mezun oldum, beş yıl boyunca çok önemli bir şirkette çalıştım, orada da en tepelere yükseldim, beş yıldan kısa sürede kendi şirketimi kurdum ve yine en yukarıya çıktım. Oysa şimdi, oniki uzun yıl boyunca başarı için çabaladıktan sonra, yeniden en dipteyim. Plajdaki Güzel George'dan bile daha beter bir durumdayım!

Oniki yıl boyunca dökülen kan, ter ve gözyaşından sonra, her zamankinden daha başarısızdım. Bunu bir türlü kafam almıyordu. Bu işte herhangi bir mantık ya da adalet göremiyordum. Hayat öylesine adaletsiz miydi? Bu kadar mıydı? Hiçbir şeyin bir sebebi ya da anlamı yok muydu? Denemeye bile değmez miydi?

İşte bu noktada, hayatımı daha dikkatle incelemeye başladım.

Üniversiteden ayrılmış, bir plaj serserisi ve malî bir felâket olmuştum. Ayrıca hep A alan bir öğrenci, başarılı bir satış yöneticisi, rekabetçi bir sektörde çok başarılı bir girişimci ve tam anlamıyla malî bir başarı da olmuştum. Bunların hepsini yapan, aynı kişiydi. Peki, aradaki fark neydi? Hiçbir anlamı yoktu bütün bunların.

Yoksa var mıydı?

İlk defa olarak, inişli çıkışlı kariyerim boyunca, başarının olduğu kadar başarısızlığın da sırlarını barındıran zengin bir deneyimler dizisi edinmiş olduğumu fark ettim. Kendi kendime, basit gündelik hataların yol açabileceği başarısızlığın büyüklüğünü hiçbir şüpheye yer bırakmayacak bir biçimde kanıtlamıştım. Ayrıca günlük basit, olumlu hareketlerle neler başarılabi-

leceğini de görmüştüm. Sadece, neler bildiğimi fark edememiştim.

Koşulların örtüsünü aradan çekerek meselenin özüne bakmanın vakti gelmişti. Sonuçların ardına, davranışların gerisine bakarak, davranış biçimlerini bulmak, onların da artlarını inceleyip orada olmalarını sağlayan düşünceleri anlamanın.

Keskin Kenar'ı keşfetmeye ve incelemeye işte o zaman başladım.

O zamandan beri, çok başarılı işler kurdum ve satışta çalışırken ya da güneş enerjisi şirketi sahibiyken hayal bile edemeyeceğim kadar çok para kazandım. Aile ve diğer ilişkilerimde, mümkün olabileceğini düşündüğümden çok daha fazla neşe ve tatmin buldum. Ayrıca hem sağlık, hem de öğrenme açılarından, kendi gelişimime yatırım yapmanın yollarını keşfettim.

Bütün bunlardan daha önemlisi, gerçekliği temel alan bir felsefe edindim. İşlerin gerçekte nasıl işlediğini anladım. Kuantum sıçramasının şans unsurunun ve gizeminin burada hiçbir önemi yok. Önemli olan, su sümbülünün gücü.

Elimdeki her şeyi yarın kaybedebilirim. Daha önce de başıma geldi, hayatta kalmayı başarırım. Ama kesinlikle kaybetmeyeceğim bir şey var ve bu tek şeyle her şeye sıfırdan, tek bir peni ile başlayıp, hepsini yeniden inşa edebilirim. Kaybetmeyeceğim şey, Keskin Kenar.

Buradan Nereye?

Bir gün, zamanım olduğunda... Bir gün param olduğunda...

Bu cümleleri hiç söylediniz mi? "Bir gün..." Geleceği emniyetli bir uzaklığa itelemenin bir yolu bu, bize dokunamayacağı bir yere gittiği sanısını yaratmanın. Bu bir yalan. Bilinçli olarak söylenmiş bir yalan değil ama, yalan işte.

Diyelim ki, "bir gün" dünya seyahatine çıkacağım. Bu doğruysa, bunu yapmaya gerçekten niyetliysem, o zaman plan yapıyor olmalıyım. Bugün yola çıkıp dolaşmaya başlayamayacak olabilirim, ama en azından önce neler yapmam gerektiğine bir göz atabilir, oradan bir sonuca varabilirim.

Bu süreci uygulamaya koyduğumda, "bir gün" sözcükleri ortadan kalkarlar. Söylediğim şeyi o gün, hemen yapmaktayımdır. Çok gerçek bir anlamda, dünya seyahatine çıkmışımdır. Bu seyahati gerçekleştirmem belki üç yıl sonra mümkün olur, ama "bir gün" sözcükleri hükümlerini kaybetmişlerdir, onlara artık başvurmam.

"Bir gün" dediğimde, aslında gelecekten bahsetmiyorumdur. Gelecek, şu anda yapmakta olduklarım aracılığıyla bağlantılı olduğum bir gerçekliktir. "Bir gün", pek de ciddiye almadığım, muğlak bir olasılıktır.

"Bir gün...", geleceğe dair bir tasarı değildir. Ancak bir fantezi olabilir, daha fazlası asla.

Bu yanılsama ile yol açtığımız hasar mı? "Bir gün..." fantezilerimize ağırlık verir, onlardan sanki gerçeklermiş gibi, biraz da olsa zevk alırız. Böylece de, kendimize hiçbir şekilde harekete geçmeme iznini vermiş oluruz, ne de olsa, rahatlatıcı "bir gün" senaryoları denizinde yüzerken, bunların bir gün kendiliklerinden ortaya çıkıvereceklerini düşünürüz.

Öyle bir şey olmayacak. Belki-geleceklerinin istek dolu, ol-

sa-ne-iyi-olurdu yanılgıları, kendi kendilerine gerçeğe dönüşmezler. Onları siz gerçekleştirmelisiniz. Kendinize: "Bugün hayatımda "bir gün..." diyerek askıya aldığım neler var?" diye sorun.

Bir gün... Haftanın sekizinci günü. Gelmeyen tek gün.

Gün bugün. Hemen. Şimdi. Derhal.

John David Mann, "Haftanın Sekizinci Günü"

Abraham Lincoln, baltayı bilemeye, ağacı kesip biçmekten iki kat daha fazla zaman ayıracağından bahsetmişti. Hayatınızda, balta sizsiniz, Keskin Kenar da onu bileme yolunuz. Kendinizi bileyin, keskinleştirin ve yolunuza küçük, basit ve zamanla birikerek sizi tepeye taşıyacak olan hareketlerle devam edin.

Beş anahtar alanın (sağlığınız, kişisel gelişiminiz, ilişkileriniz, ekonomik durumunuz ve genel olarak hayatınız) her biri için, her gün yapacağınız, sizi başarıya doğru taşıyacak olan basit bir hareket bulun.

Bu Keskin Kenar eylemlerinizi günlük olarak gözden geçirme alışkanlığı edinin, bunun için bir günlük ya da bir liste tutabilir, kendinize bir Keskin Kenar arkadaşı ya da koçu bulabilir ya da başka bir düzenli, tutarlı kontrol yoluna başvurabilirsiniz.

Sizinkilere benzeyen hayallerini gerçekleştirmiş ve hedeflerine ulaşmış insanlarla, nitelikli zaman geçirin, yani başarılı danışmanları, öğretmenleri, ustaları ve ahbapları kendinize örnek alın, bunu günlük, haftalık, aylık olarak sürdürün.

Böylece bir bakmışsınız başarı kavisindesiniz ve hayalleri-

nizi gerçek kılıyorsunuz.

Başarılı insanlar, başarısız olanların yapmak istemedikleri şeyleri yapmaya gönüllü olurlar, Keskin Kenar'ın her gün kendi lehlerine çalışmasını sağlarlar. Duyguları ya da davranışları tarafından dikkatlerinin dağıtılmasına izin vermez, hayatlarını felsefeleri ile idare ederler. Ve canları istesin-istemesin, işi tamamlamak için ne gerekiyorsa yaparlar.

Başarılı insanlar, kestirme yollar aramazlar, büyük bir "patlama" ümidi de beslemezler. Kuantum sıçraması anlarına hazırlıklıdırlar, çünkü bu türden fırsatların zaman zaman ortaya çıktığını bilirler, ama kendilerini bu ânı beklemeye değil, önlerindeki işi tamamlamaya verirler.

Başarılı insanlar, hiç bir zaman başkalarını ya da koşulları suçlamaz, hayatlarının tüm sorumluluğunu üstlenirler. Geçmişten ders alırlar, ama geçmişte boğulmazlar, geleceğin gücünün kendilerini ileriye ve yukarıya doğru çekmesine izin verirler. Başarı kavisi ile başarısızlık kavisini ayıran çizginin kıl kadar ince olduğunu ve sadece yapmamanın da yapmak kadar kolay olduğu "önemsiz" eylemlerin bu ayrımı belirlediğini, bunun da bütün farkı yarattığını bilirler.

Başarılı insanlar, bulundukları A noktası ile gitmek istedikleri B noktası arasındaki mesafeyi kapatmak için, iki nokta arasındaki doğal çekimden nasıl yararlanacaklarını bilirler. Yarışı kazananın neden kaplumbağa olduğunu, tutarlı olanın kazandığını ve Keskin Kenar'ın kendileri için en uygun büyüme hızını verdiğini anlarlar.

Başarılı insanlar, momentum yaratmak için ataletten faydalanır, böylece yukarıya doğru olan yolculuklarını gitgide kolay-

laştırırlar. Kendilerine fayda sağlamayan alışkanlıkları nasıl belirleyeceklerini ve bunları faydalı alışkanlıklarla nasıl değiştireceklerini bilirler. Düşünmenin, tamamlamanın ve kutlamanın gücünü anlar ve bunları sürekli olarak kullanırlar, bitirilmemiş işlerin de kendilerini geriye ve aşağıya çekmesine izin vermez, tam aksine bu işlerden ileriye doğru gitmek için faydalanırlar.

Başarılı insanlar, başarıya ulaşmak için ihtiyaç duydukları üç tür bilgiyi edinirler. Hem kitaplardan, hem de uygulayarak öğrenmeyi gerçekleştirir ve bu iki bilginin birbirlerini desteklemesini sağlayacak, devamlı bir sistem kurarlar. Kendilerine örnek alacakları insanlar seçerek, onların başarılı davranışlarına öykünürler. Plan yaparlar, uygularlar ve daha sonra gözden geçirirler, tekrar, tekrar, tekrar.

Başarılı insanlar daima: "Kimlerle zaman geçiriyorum? Bu insanlar gitmek istediğim yeri en iyi biçimde simgeliyorlar mı?" diye sorarlar. Olumlu davranışlara sahip insanlarla güçlü ilişkiler kurar, Üstün Zekâ grupları oluşturur ve bu gruplarla yaptıkları düzenli çalışmaları ciddiye alırlar. Gerektiğinde, kendilerini aşağıya çeken insanlarla olan ilişkilerini kesmekte tereddüt etmezler.

Başarılı insanlar, her gün güçlü mesajlar veren, yaşam değiştiren bir kitaptan on sayfa okur, en az 15 dakika da eğitici ve ilham verici bir kaset dinlerler.

Başarılı insanlar, önce felsefeleri üzerinde çalışırlar, çünkü davranış biçimlerinin, davranışlarının, aldıkları sonuçların ve yaşam kalitelerinin kaynağının felsefeleri olduğunu bilirler.

Başarısızlık oranlarını iki katına çıkararak, başarılarını artı-

rabileceklerini anlarlar.

Eylemin değerini ve bir şeyi yaptıklarında gücü de elde edeceklerini anlarlar.

Basit şeylerin gücünü anlarlar.

Günlük disiplinlerin gücünü anlarlar.

Su sümbülünün gücünü anlar ve onu nasıl kullanabileceklerini bilirler.

Başkaları pes edip dibe doğru giderken, ayaklarını çırpmaya devam etmeyi bilirler.

Bilgelikle bir seçim yapmaları gereken zamanları bilirler.

Başarılı insanlar, Keskin Kenar'ı anlar ve onu kendi lehlerine çalıştırırlar.

Peki... Siz ne tarafa doğru gidiyorsunuz? Kendi peninizi bulun ve onu iki katına çıkarmaya başlayın.

Yaşam Değiştiren Kaynaklar

- *As a Man Thinketh* (Düşüncenin Gücü), James Allen
- *Multiple Streams of Income*, Robert G. Allen
- *Smart Women Finish Rich*, David Bach
- *The Automatic Millionaire*, David Bach
- *The One Minute Manager*, Ken Blanchard ve Spencer Johnson
- *Mach II with Your Hair on Fire*, Richard B. Brooke
- *The Aladdin Faktor* (Alaaddin Faktörü), Jack Canfield ve Mark Victor Hansen
- *Dare to Win Friends and Influence People* (Başarma Cesaretini Gösterin), Jack Canfield ve Mark Victor Hansen
- *How to Win Friends and Influence People* (Dost Kazanma Sanatı), Dale Carnegie
- *Acres of Diamonds* (Elmas Tarlaları), Russell H. Conwell
- *The Richest Man in Babylon* (Babil'in En Zengin Adamı), George S. Clason
- *The 7 Habits of Highly Effective People* (Etkin İnsanların 7 Alışkanlığı), Stephen R. Covey
- *The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness* (8. Alışkanlık: Bütünlüğe Doğru Etkili İnsanların 7 Alışkınlığı), Stephen R. Covey
- *Think and Grow Rich* (Düşün ve Zengin Ol), Napoleon Hill
- *Rich Dad Poor Dad* (Zengin Baba Yoksul Baba), Robert T. Kiyosaki ve Sharon L. Lechter
- *Cashflow Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom* (Nakit Akışı Ölçüm Çemberi: Zengin Babanın Mali Özgürlük Rehberi, Robert T. Kiyosaki ve Sharon L. Lechter