Tongue Fu'nun yazarı

SAM HORN

30 ADIMDA ÖZGÜVEN



KORİDOR

30 günde
İstediğinizi yapmak,
İstediğiniz kişiyle tanışmak ve
İstediğiniz yere gitmek için gereken
CESARETİ ve ÖZGÜVENİ kazanabilirsiniz.

Kendinizi hiç güçten düşmüş, kararsızlık içinde, yabancılara karşı kapalı veya yeniliklerle baş edemeyecek durumda hissettiniz mi? Nerede olduğunuza ya da kiminle olduğunuza bağlı olmadan dört dörtlük bir özgüven edinmenin yollarını bu kitapta bulacaksınız. Hem de 30 günlük bir programla, pratik yöntemleri kolayca hayata geçirerek.

Artık siz de,

- Tanımadığınız insanlarla dolu bir ortamı kısa sürede arkadaşlarla çevrili bir yer haline getirecek,
- Kendinizi sürekli eleştirmek yerine kendi kendinizin koçu olacak, hataları bir başarısızlık olarak görmektense onlardan ders çıkaracak,
- Bir yerlere yalnız gidecek ve herhangi bir korku hissetmeyecek,
- Karşılaştırma tuzağından kendinizi koruyacaksınız.

Sam Horn'un gerçekleştirilmesi mümkün tavsiyeleri, eğlendirici anekdotları ve bilge sözleri sayesinde daha önceki koşullarınız ya da yaşantınız ne olursa olsun zarafete, dinginliğe ve güce erişebilirsiniz.



KDV'den muaftır
ISBN: 978-605-4629-49-7



KORİDOR YAYINCILIK - 228

ISBN: 978-605-4629-49-7

YAYINEVİ SERTİFİKA NO: 49242

MATBAA SERTİFİKA NO: 47939

30 Adımda Özgüven

Sam Horn

Özgün Adı: ***What's Holding You Back?***

© 1997 by Sam Horn

© Bu kitabın Türkiye'deki yayın hakları Koridor Yayıncılık'a aittir.

Yayıncının izni olmaksızın çoğaltılamaz, kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir.

Yayın yönetmeni: Erdem Boz

Editör: Zübeyde Abat

Çeviren: Özlem Menemencioğlu Boğahan

Kapak tasarımı: Tuğçe Ekmekçi

Baskı: Ekosan Matbaacılık, İstanbul

EKOSAN MATBAACILIK

Maltepe Mah. Hastaneyolu Sok. No: 1 (Taral Tarım Binası)

Zeytinburnu - İstanbul

Cilt: My Matbaacılık SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Koridor Yayıncılık, İstanbul, 2022

KORİDOR YAYINCILIK

Ömerli Mah. Harman Tepe Cad. No: 17 Kat: 4

Arnavutköy / İstanbul

Tel: 0212 - 544 41 41 / Faks: 0212 - 544 66 70

info@koridoryayincilik.com.tr

www.koridoryayincilik.com.tr

30 ADIMDA ÖZGÜVEN

SAM HORN

Çeviren: Özlem Menemencioğlu Boğahan

KORİDOR

"Gerçek dost düşüncelerini açıkça söyler,
adilane tavsiyelerde bulunur, yardıma hazırdır, cesurca
maceraya atılır, sabırlı davranır, yüreklice savunur ve
daima dost kalır."

WILLIAM PENN

Kız kardeşim Cheri Grimm'e ithaf olunur.
Penn sözlerine şunları da ekleyebilirdi: "...sık sık güler,
empati kurarak dinler ve her zaman destek olur."
Hayatımın en büyük neşe kaynaklarından biri olmaya
devam ettiğin için teşekkür ederim kız kardeşim.
Hayat, seninle paylaştığım için son derece güzel.
Sen bir lütufsun.

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

BÖLÜM 1 Kafam Nasıl Bu Kadar Karıştı?

1. Gün Özgüvenin Altı Temel Faktörünü Kavrayın.....14

BÖLÜM 2 İletişim: İletişim Kurmanın Püf Noktaları

2. Gün Beklemeyin, Harekete Geçin.....28
3. Gün Hoş Bir İlk İntiba için Gülümseyin.....43
4. Gün Rahatça Sohbet Edin.....59
5. Gün Kendinize Odaklanmayın.....76
6. Gün Yola Tek Başınıza Çıkın.....90
7. Gün Arkadaş Edinin ve Arkadaşlıklarınızı Sürdürün.....105
8. Gün Sosyalleşerek Kariyerinizde İlerleyin.....121

BÖLÜM 3 Bakış Açısı (Kendinize Bakış Açınız): Her Şey Zihninizin İçinde

9. Gün Geçmişi Geçmişte Bırakın.....142
10. Gün Kıyaslama Tuzağına Düşmeyin.....153
11. Gün Kim Olduğunuzu Düşünüyorsunuz?.....171
12. Gün Bir Başarı Sarmalı Kurun.....184
13. Gün Kim Başkalarının Ne Düşündüğünü Takar?....200 (Ben, Ben)

BÖLÜM 4 Yetkinlik: Neler Yapabilirsiniz?

14. Gün Yeteneklerinizin Farkına Varın.....217
15. Gün Günün Eğlencesi.....230
16. Gün Başkalarının Özgüven Sahibi Olmasına Yardım Edin.....243

BÖLÜM 5 Katkıda Bulunun: Hayatınıza Anlam Katın

17. Gün Etkilemenin Dört Temel Adımını Onlara da Öğretin.....254
18. Gün Örnek Olun.....269
19. Gün Teşvik Edici Olun.....284
20. Gün Mükemmelliği Talep Edin.....302
21. Gün Eğiterek Hizmet Edin.....313

BÖLÜM 6 Kontrol: Kim Sorumlu?

22. Gün Bedeniniz Sevilmek İstiyor.....322
23. Gün Endişelerinize Hoşça Kal Deyin.....336
24. Gün Sadece Yapın.....351
25. Gün Neyi Temsil Ettiğinizi Bilin (Ve Neyi Temsil Etmediğinizi).....363

BÖLÜM 7 Cesaret: Gözünüzü Karartın

26. Gün Hayatınızın Kontrolünü Elinizde Tutun.....379
27. Gün Korkularınızla Yüzleşin ve Onlardan Kurtulun.....389
28. Gün Yenilikçi Olun.....404
29. Gün Hayal Kurmaya Cüret Edin.....414

BÖLÜM 8 Başlangıçtan Bitişe

30. Gün Hazır, Başla, İlerle.....424

GİRİŞ

Ben Güney Kaliforniya'nın küçük bir kasabasında, (insandan çok atların bulunduğu bir kasaba) daimi arkadaşlarım olan kitaplar, televizyon ve sinema dergileriyle büyüdüm. On dört yaşına kadar, dışarıdaki büyük dünyayı, izole olmuş dağlık bir vadiden izledim. Hollywood'un ulaşılması zor ünlülerinin göz kamaştırıcı hayatlarını imrendirici hoş detaylarıyla gösteren fotoğraflar ve yazılar üstüne çok düşündüm. Onları ve mükemmel hayatlarını kıskandım. Şöyle düşünürdüm: "Hiç tedirgin hissetmesek veya bulunduğumuz yere ait olmama hissi rahatsız etmese harika olmaz mıydı? Her durumda doğru olanı söyleyebilmek muhteşem olmaz mıydı?" Bu yıldızlar son derece ve fevkalede özgüvenli görünüyorlardı. Bir gün onlar gibi biri olmayı umdum: Hiçbir zaman konuşmakta zorlanmayan, asla utangaç olmayan ve bir an bile asla endişelenmeyen.

Kolejden mezun olduktan sonra, kader beni, zengin ev sahiplerinin ve tatilcilerin yerleşim bölgesi olan Güney Carolina'daki Hilton Head Adası'na sürükledi ve oraya yerleştim. Rod Laver'ın tenis kortunda çalışmak, bana uzaktan hayranlık duyduğum zenginlerle ve ünlülerle, uzun zamandır beklediğim tanışma fırsatını verdi. Benim için sürpriz olan, bu çok tanınan ve kamuya mal olmuş kişilerin her şeye sahip olmamasıydı. Bu endüstrinin bazı ileri gelenlerinin hâlâ 'toplum önünde konuşma' fikrinden kork-

tuğunu keşfettim. O ana kadar gördüğüm en güzel kadın (ünlü bir kapak modeli) "sıska" vücudundan utandığını itiraf etti. Şampiyon bir atlet, birine çıkma teklifinde bulunup bulunmama konusunda aşırı takıntılıydı. Lüks yatlarıyla sürekli tatilde görmeye alıştığımız sosyetik bir çift, şaşırtıcı derecede sıkılmış ve memnuniyetsiz görünüyordu.

Merak etmiştim. Nasıl oluyordu da, hayatlarındaki her şey iyi gidiyor gibi görünen bu insanların bazıları kendilerini ve hayatlarını sevmiyordu? Görmüş geçirmiş medyatik bir kişilik, nasıl oluyordu da benimle aynı güvensizliği ve korkuları yaşıyordu? Nasıl oluyordu da, gerçeküstü olduğuna inandığımız bu kişilerden bazıları aslında son derece içine kapanık olabiliyor ve kendini küçümseyebiliyordu?

Orada ayrıca, her zaman yerinde olmak istediğim özgüveni tam insanlarla tanışma zevkine de eriştim. Mutluluğun doruk noktasında olan bu insanlardan bazıları zengindi, bazıları değildi. Kendine her durumda güvenen insanların paylaştığı ortak bir özellik vardı: Kendilerini ve diğer insanları rahatlatmak gibi harika bir yeteneğe sahiptiler ve genellikle güçlü onaylanma ihtiyacıyla beraber ortaya çıkan endişeden arınmış gibilerdi. Hem kendileriyle hem de çevrelerindeki dünyayla çok barışık görünüyorlardı.

Bizzat görüştüğüm bu kişiler, özgüvenin, dışardan gelen övgülerle, suçlamalarla veya kişisel donanımla bir ilgisi olmadığını anlamamı sağladı. Bu öngörü beni, 'bizi gerçekten özgüvenli yapan ne' sorusunu aydınlatmak için yaşamboyu süren bir araştırma yapmaya sürükledi. Sayfa 25' te bulunan, anketi kullanarak, üst düzey yöneticilere, annelere, avukatlara, öğretmenlere, çocuklara, satışçılara, yaşlılara, sanatçılara, şeflere, psikologlara kendilerine olan güvenlerini neyin artırdığını ve onlara neyin zarar verdiğini sormaya başladım. Vardığım sonuçlar, eğer özgüveni yüksek biri

olmayı arzuluyorsanız, umut vaadediyor. Özgüveninizi kazanabilirsiniz. Kendine güven doğuştan gelen gizemli bir özellik değil ve insanüstü başarılar kazanmış, övgülerle yüceltilmiş birkaç kişinin erişebildiği çok sıradışı bir başarının sonucu da değil. Özgüven herhangi birinin kazanabileceği bir beceri. Geçmişteki ve şu andaki koşullarınızdan bağımsız, her durumda sizinle beraber sağlam bir özgüven inşa edebilirsiniz. Yıllar süren araştırmalarım kalıcı bir özgüven geliştirmemiz konusunda yardımcı olacak sırların gizemini çözmemi sağladı: Nerede veya kiminle olduğunuza bağlı olmayan, daima hazır ve güçlü bir özgüven.

1979'da araştırma sonuçlarımı Washington Açıköğretim Üniversitesi için, kamuya açık seminerlerde sunmaya başladım. Katılımcıların, günlük hayatta karşılaştıkları durumlarla konuya daha kolay adapte olacaklarını düşündüğüm için yaşanılan gerçek tecrübelere odaklandım. İnsanlardan sayısız görüş ve tecrübe dinledim. Ülke çapında verdiğim toplu sunumlara ve kongre sunumlarına katılan binlerce katılımcı yaşadıklarını, görüşlerini paylaşmaya hâlâ devam ediyor. Sizin gibi insanların, bu teknikleri kullanarak hayat standartlarını daha iyi seviyeye taşıdıklarını gösteren başarı hikayelerinin çoğunu bu kitapta bulacaksınız.

Virginia Satir şöyle demişti: "Kim olduğunuz hakkında sizi heyecanlandırmak istiyorum... Hayatınızda daha neler olabileceğini görmelisiniz. Sizi şu an olduğunuz yerden çok daha ileriye götürebilecek ilhamı vermek istiyorum." İşte bu, '30 Adımda Özgüven' kitabının amacı: Her zaman olmayı istediğiniz gibi biri olabilmeniz için size pratik önerilerde bulunmak.

Yogi Berra "Beyzbol, yüzde doksan zeka, geri kalanı fiziksel güce dayalı bir oyundur" demişti. Bu kitapta, nerede ve kiminle olursanız olun, herhangi bir zamanda özgüven dolu hareket etmenizi ve hissetmenizi sağlayacak davranışları ve tutumları öğre-

neceksiniz. Teorilerle ve klişelerle zamanınızı boşa harcamayın. Babam bana, "Birçok insan kendini geliştimek ister, ama bunun üzerine çalışmayı istemez" derdi. Bu kitap '30 Adımda Özgüven' kendinizi geliştirmenizi ve daha iyi bir noktaya ulaşmanızı sağlayacak adımları kolaylaştırmak için yazıldı.

Kitap 30 kısa bölümden/adımdan oluşuyor. Her bölümün sonunda, okuduklarınızı günlük hayatta kullanmanıza yardımcı olacak "Bugünden İtibaren Yapacaklarım" ödevi ile karşılaşacaksınız. "Güç bulaşıcıdır," diyor Ralph Waldo Emerson "ve bizim güçlü hissetmemizi veya düşünmemizi sağlayan ne olursa olsun gücümüze güç katar." Güven de bulaşıcıdır. Siz bu adımları uyguladıkça özgüven kazanacaksınız çünkü sizin güçlü düşünmenizi ve hareket etmenizi sağlayacak. Daha da iyisi, güçsüz hissetmek yerine (yapamam) büyüyen bir güç hissini biriktireceksiniz içinizde (yapabilirim).

Büyük ihtimalle Lao-Tzu'nun şu ünlü sözünü duymuşsunuzdur: "Binlerce kilometrelik bir yolculuk tek bir adımla başlar." Hemen şu anda, özgüvene doğru olan yolculuğunuza, her gün kitaptaki bir adımı uygulayarak başlayacağınız konusunda kendinize söz verin. Her bölüm 15 dakikadan kısa bir süre içerisinde okunabilir, bu yüzden yoğun olsanız bile, her gün bir ödevi tamamlama sözünü tutabilirsiniz. İlişkilerinizin gelişmesi, performansınızın artması ve moralinizin yükselmesi için ayıracağınız 15 dakika buna değmez mi? O halde harekete geçin, özgüvenli davranma ve hissetme yolunda günbegün daha iyi olacaksınız.

BÖLÜM BİR

KAFAM NASIL BU KADAR KARIŞTI?

"Kendini tanımak ve kendi içinde doğru yolu bulmak insanı bilgeliğe ulaştırır."

BALTASAR BRACIAN

BİRİNCİ GÜN

ÖZGÜVENİN ALTI TEMEL FAKTÖRÜNÜ KAVRAYIN

"Bilim adamları utangaçlık genini buldular. Daha önce de bulabilirlerdi ama o birkaç genin arkasına saklanmıştı."

JONATHAN KATZ

Neden bazen kendinize güvenip, bazen güvenmediğinizi hiç merak ettiniz mi? Bazı insanların her durumda nasıl bu kadar rahat olduğunu ve diğerlerinin neden zar zor bir adım attığını? Bu konuda kafası karışık olan sadece siz değilsiniz. Bu soru, nerdeyse her seminerimde karşıma çıktı.

Bir kadın ağlamaklı bir sesle, "Nasıl oluyor da kardeşim güvenin sembolüyken ben tam tersi oluyorum?" diye sordu ve ekledi; "O, sahne ışıklarını, seviyor, bense kaçıyorum. Herhangi biriyle her konuda konuşabilir, ben bir merhaba derken bile zorlanıyorum. İnsanların ne düşündüğünü umursamıyor fakat ben her zaman bunu düşünüyorum."

Bu soru aslında konunun da özünü oluşturuyordu. Özgüvenli olup olmayacağımız neye göre belirleniyor? Jonathan Katz'ın söylediğinin tersine, bu utangaçlık geni değil. İlk bölümde güve-

ni yaratan altı faktörü kısaca anlatarak bizi nasıl etkilediğini açıklayacağım. İlerleyen bölümlerde bu faktörleri kendi yararımıza nasıl kullanacağımızı göreceksiniz.

ÖZGÜVENİN ALTI TEMEL FAKTÖRÜ

"İnsan bir şeyi sevmedikçe, onu anlamayı öğrenemez."

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Güveni oluşturan unsurları anlamak ona sahip olmanıza yardımcı olabilir. Bu kriterlerin her birini okurken kendinize şunu sorun: Güveninizi arttırmaya yardımcı mı oluyor yoksa ortaya çıkmasını mı engelliyor?

1. İletişim Becerileri: Lee Iacocca, "Eğer insanlarla anlaşamıyorsanız, o zaman bu iş size göre değil, çünkü nereye giderseniz gidin onlarla karşılaşacaksınız" demiştir. Yüzleşin. Eğer insanlarla anlaşamazsanız, hiçbir yere ait değilmiş gibi hissedebilirsiniz. İnsanlarla ilişki kurma beceriniz kayda değer mi yoksa bir baş ağrısı mı? İrtibat içinde olduğunuz kişilerle ortak beğenilerin, olumlu bir diyaloğun ve saygının hakim olduğu bir şekilde iletişim kurabiliyor musunuz? "Popüler" kelimesi liseden sonra daha nadir kullanılır ama özgüvenimize etkisi hâlâ vardır. Popüler "sevilen veya saygı gösterilen" olarak tanımlanır. Siz başkaları tarafından sevilip sayıldığınızı mı düşünüyorsunuz yoksa dışlanmış ve yabancılaşmış olduğunuzu mu? İlişkilerimizin kalitesi, iletişimimizin kalitesiyle doğru orantılıdır. Kelimeler aracılığıyla eğitme, aydınlatma, ve ilham verme yeteneği sizin gücünüzdür. Yani insanlara istediğinizi yaptırabilme gücünden bahsediyorum. Siz, düşüncelerinizi, içgörü-

lerinizi, dileklerinizi, haklarınızı ve ihtiyaçlarınızı gerçekleştirecek şekilde ifade edebiliyor musunuz? İhtiyaçlarımızı ve arzularımızı başkalarına açıklama yeteneği, hayatın içinde olup olmadığımızın göstergesidir. Siz istediğinizi, istediğiniz kişiye, istediğiniz şekilde söyleyebiliyor musunuz? Ya da sıkça diliniz tutuluyor ve hissettiklerinizi dile getiremiyor musunuz?

2. Bakış Açısı: Kendinizi nasıl tanımlarsınız? Siz nasıl birisiniz? Nasıl biri olduğunuzu anlatan kelimelerden yapacağınız resimde hangi sıfatları kullanırdınız? Louis Auchincloss, "Bir insanı ayakta tutan enerjidir. Ve enerji hayatı sevmekten başka nedir ki?" demiştir. Güven kendinizi sevmekten başka nedir ki? Kendinizi olumlu mu olumsuz mu resmediyorsunuz? Gururunuzu okşayan ya da pek de hoş olmayan, kendinize koyduğunuz takma adlarınız var mı? (akıllı, aptal vs.) Sınırlı bir etikete mi hapsettiniz kendinizi? (Ben hantal bir tipim) veya kendinize limit koymadığınız bir etiket mi verdiniz? (Ben yetenekli biriyim) Kendinizi ve güçlerinizi sağlıklı bir bakış açısıyla değerlendiriyor musunuz? (özgüvenin tanımı)

Şimdi ideal kendinizi tanımlayın. Nasıl biri olmak isterdiniz? Olmak istediğiniz insanı anlatmak için hangi sıfatları seçerdiniz? Olmak istediğiniz sizin, vasıfları ve karakteristik özellikleri neler? Soru şu: Olmak istediğiniz insanla kendiniz arasında ne kadar fark var? Eğer gerçek siz, ideal sizle hemen hemen aynıysa o zaman sağlıklı bir **benlik kavramınız** var. Büyük ihtimalle özgüvenli hissediyorsunuz çünkü olmak istediğiniz gibi birisiniz. Diğer taraftan eğer ideal size hiç benzemiyorsanız, o zaman büyük ihtimalle özgüveniniz yok çünkü olmak istediğiniz gibi biri değilsiniz. Kendi beklentilerinizi karşılamıyorsunuz.

Önemli bir uyarım var. Gerçek kendinizle ilgili ortaya koyduğunuz tasvir doğru mu? Birçoğumuzun istemeden kendimiz

hakkında olumsuz fikirleri vardır çünkü kendimizin en kötü eleştirmenleriyiz. Sadece yanlış yaptığımız şeylere odaklanır ve iyi yaptığımız şeyler için kendimize ödül vermeyiz. Hem mecazen hem de kelimenin tam anlamıyla kendi gözümüzde hiçbir şeyi doğru yapmayız. Eğer alışkanlıkla kendimize bu kadar sert davranıyorsak özgüven kazanmamız imkansızdır.

Sorulması gereken başka önemli bir soru daha var: İdeal kendimiz ulaşılabilir mi? Bazılarımız ulaşılamaz standartları yakalamaya çalışarak kendimizi başarısızlığa mahkum ederiz. Siz bir mükemmelliyetçi misiniz? Mükemmelliyetçiler özsaygı güvertesini kendilerine karşı doldururlar.

Son olarak kendinizle nasıl konuşursunuz? Yaptığınız her şeyi gözlemleyen ve sonradan fikir yürüten kafanızdaki o küçük ses sizi destekler mi yoksa sabote mi eder? Sizi ayağa mı kaldırır yoksa yıkar mı, sizi harekete mi geçirir yoksa durdurur mu?

3. Yetkinlik : Ne yapmakta iyisiniz? Bir mesleği, sporu veya hobiyi iyice öğrendiniz mi? Şu anda yeteneklerinizin elle tutulur kanıtları var mı yoksa hep "Eskiden yapardım" mı diyorsunuz? Yetkinlik özgüvenle neredeyse eş anlamlıdır. Ama birçoğumuz kendimizi geliştirmemizi ve aşmamızı sağlayacak imkanları ve aktiviteleri bıraktık. Anne Brontë, "Tüm yetenekler kullanıldıkça artar," der. Eğer yeteneklerimizi kullanmıyorsak, özgüvenimiz aniden düşüşe geçmiştir çünkü artık yeteneklerimizin kanıtı yoktur elimizde. Aynı şey, iş değiştirme konusunda da geçerlidir. Eğer benlik kavramınız kariyerinizden güç alıyorsa, işsiz kalıp iş bulamadığınızda yetkin hissetmek oldukça zor olacaktır.

4. Katılımcı Olma: Tüm faktörleri kendimiz için hayata geçirebiliriz ama katılımcı olduğumuzu düşünmüyorsak hâlâ kendimize şu soruyu soruyor oluruz: "Hepsi bu mu?"

Leo Rosten, "Hayatın amacı mutlu olmak değildir, etkili olmaktır, yaşadıklarımızın fark yarattığını hissetmektir" diye düşünüyordu. Rosten mutlu olmanın önemsiz olduğunu söylemiyordu; mutluluk hepimiz için önemlidir. Hayatı kutlamak, eğlenmek ve kendimizi mutlu etmek istiyoruz. Ama bu sadece burada olmamızın sebebi değil. Biz bir şekilde dünyayı daha iyi hale getirmek, birlerinin onun için şöyle ya da böyle yaptıklarımızdan dolayı daha iyi olduğunu hissetmek için buradayız.

Etkili olduğunuzu hissediyor musunuz? Bir fark yaratıyor musunuz? Toplumun katılımcı bir bireyi olduğunuzu bilmek size koşulsuz şekilde değerli olma hissi verecektir. Eğer ruhunuzda, dahil olduğunuzu ve fark yarattığınızı hissediyorsanız, nereye giderseniz yanınızda taşıyacağınız sağlam bir özgüveniniz olur.

5. Kontrol: Zamanı istediğiniz şekilde mi geçiriyorsunuz? İstediğiniz yerde, istediğiniz insanla mı yaşıyorsunuz? İstediğiniz kadar para kazanıyor, sizi mutlu eden aktivitelere katılıyor musunuz? Doğrularınız için dik durmakta ve ihtiyaçlarınız için ısrar etmekte rahat mısınız? Yoksa hayatınız "sizin" değil mi? Eğer kariyerinizden, ilişkilerinizden, doğduğunuz yerden ve/veya sosyal hayatınızdan memnun değilseniz, kendiniz ve güçleriniz hakkında sağlıklı bir bakış açısına sahip olmanız zor. Eğer kendinizi, diğer insanlar sizden faydalandığı için bir kurban gibi hissediyorsanız, kendinizi veya hayatınızı sevmek zor olacaktır.

Kendinize olan saygınız ve kontrol, tavuk ve yumurta gibidir. Hayatınızın sorumluluğunu ne kadar alırsanız, o kadar çok kendinize saygı duyarsınız. Kendinize ne kadar saygı duyarsanız, o kadar güvenle kendinizi savunur, hayattan istediğinizi, ihtiyacınız olanı ve hak ettiğinizi aldığınızdan o kadar emin olursunuz.

İyi haberler var. Hayatımızın tamamen kontrolümüzde olabileceğini düşünmek gerçekçi değil. Hiç kimse mükemmel varoluşa sahip değildir. Binlerce insanla konuştuktan sonra öğrendiğim, hayatımızın yüzde 90'ının tatmin edici olmayabileceği ve yine de, aktif olarak dahil olabilirsek veya kayda değer kişisel bir hedefi veya hayali kovalarsak özsaygıya sahip olabileceğimizdir.

İşe korkuyla gitiğiniz ama ailenize sağladığı faydalar ve ödediğiniz ev kredisi için vazgeçemediğiniz bu pozisyona altın kelepçelerle bağlandığınız bir durumda olabilirsiniz. Ama yine de cumartesi günü planör alanına gidip, birkaç kıymetli saatinizi planörle süzülerek yükselerek geçiriyorsanız, o bir sabah geri kalan o sevmediğiniz haftayı telafi eder.

Kötü durumları telafi edebilecek anlamlı aktivitelere aktif olarak katılıyor musunuz? Katlanılması güç durumların geçici olduğunu bilirsek ve/veya daha büyük bir planın parçası olduğunu düşünerek onları kabul etmeyi seçersek kendimiz hakkında daha sağlıklı bir bakış açısına sahip olabiliriz.

6. Cesaret: Komedyen Steven Wright'a "Nasıl hissediyorsunuz?" diye sorulduğunda şöyle cevap verdi: "Bilirsiniz, sandalyeye oturduğunuzda sadece iki ayak üstünde duracak şekilde arkanıza yaslanırsınız ve biraz daha yaslanarak geriye doğru giderseniz düşecek gibi olursunuz ve kendinizi tutarsınız. Her zaman aynen böyle hissediyorum."

Siz de yeni bir şey denerken veya zorlayıcı bir şeyle uğraşırken kendinizi böyle mi hissediyorsunuz? Hepimiz böyle hissediyoruz. Özgüveni yüksek insanların korkuları olmaz diye bir şey yok. Sadece onlara rağmen hareket etmeyi tercih ediyorlar. Riskli bir durumdayken endişeli hissetmek normaldir; örneğin bir sınavdayken, daha önce tanımadığınız biriyle ilk kez dışarıya çıkarken, maaş zammı isterken veya bir iş görüşmesine giderken.

Eğer endişelerimize teslim olursak tanıdık, rahat ve güvenli olan ortamdan çıkma cesareti gösteremez; gönülsüz ve geri çekilmiş buluruz kendimizi.

Jean Anouilh, "Evet demek; terlemek, kollarınızı sıvamak ve hayata dört elle sarılmak zorunda olmak demektir," derdi. Özgüvenli insanlar endişelerinin onları engellemesini reddederek hayata *evet* derler. Kişisel gelişimin akıllı riskler almak olduğunu bilirler. Özgüvenli insanlar harekete geçmenin korkunun panzehiri olduğunu bilirler.

Siz cesur bir insan mısınız? Sorunlarınızdan kaçmak yerine onların üzerine gitmeye karar verdiniz mi? Sir Winston Churchill'in dediği gibi, "Cesaret haklı olarak insanın birinci sırada yer alan özelliği olarak kabul edilir çünkü diğer özellikleri garanti eden bir özelliktir." Korkularınıza ve endişelerinize rağmen yapmak istediğinizi ve ihtiyacınız olanı yapmaya cesaretiniz var mı?

DEĞERLENDİRME YAPIN

"Dünyanın kederinin yüzde doksanı, insanların kendilerini, yeteneklerini, zaaflarını ve hatta gerçek faziletlerini bilmemelerinden kaynaklanıyor. Birçoğumuz hayatı tamamen ona yabancı olarak yaşıyoruz."

SYDNEY J. HARRIS

Kendi gözünüzle kendinizi nasıl değerlendiriyorsunuz? Kişisel olarak alın! Önemli olan kendiniz hakkında ne hissettiğiniz, diğer insanların size söyledikleri değil. Konfüçyus, "Geçmişi öğrenen

geleceği tahmin eder" demiştir. İlk ve son olarak geçmişinize bakın ve özgüvenin altı faktörüne göre bir değerlendirme yapın.

İletişim:	İstediğinizi, ihtiyacınız olanı ve hak ettiğinizi elde etmenize yardımcı olacak şekilde kendinizi ifade edebiliyor musunuz?
Bakış Açısı:	Kendiniz ve yapabilecekleriniz hakkında sağlıklı bir bakış açısına sahip misiniz?
Yetkinlik:	Yetenekli ve usta olduğunuzu hissettiren aktivitelere aktif olarak dahil oluyor musunuz?
Katkıda Bulunma:	Kendinizi önemli hissediyor ve fark yarattığınıza inanıyor musunuz?
Kontrol:	Kendinizin ve hayatınızın sorumluluğunun sizde olduğunu düşünüyor musunuz?
Cesaret:	Korkularınızın üstesinden gelebiliyor ve akıllı riskler alabiliyor musunuz?

BUGÜNDEN İTİBAREN ...

"Birinin, parmağını üstüne koyarak,
'Her şey o gün, şu zamanda, şu yerde şöyle bir olayla
başladı' diyebileceği belirli bir nokta var mı?"
AGATHA CHRISTIE

Agatha Christie'nin sorusunun cevabı "Evet!" Bunun ve her bölümün sonunda "Bugünden İtibaren Yapacaklarım" ödevi örnek bir Eylem Planıyla devam ediyor. Eylem Planı size, kişilerin bu fikirleri pratikte nasıl kullandıklarına dair somut örnekler vermektedir.

Bu ödev size nasıl hareket edeceğiniz konusunda bir yol öneriyor; ama sizin daha iyi bir yolunuz olabilir. Anlamlı, kişiye özgü bir ödev yaratmak için lütfen kendi kelimelerinizi kullanın. Bilgiyi algılamak için ne kadar çok duyumuzu harekete geçirirsek o kadar çok hatırlarız ve kullanırız. Eğer bu ödevleri takip etmeyi ne kadar çok istediğinizi yüksek sesle söyler, yazar ve okursanız hayata geçirme olasılığınız o kadar artar. Samuel Goldwyn'in de vurguladığı gibi, "Sözlü bir anlaşma, üzerine yazılan kağıt kadar değerli değildir." Lütfen doldurun, imzalayın, ilk "Bugünden İtibaren Yapacaklarım" ödevinin tarihini yazın. İlerleyen haftalarda, aylarda ve yıllarda geriye dönüp bakabilir ve "Özgüvenli yeni hayatım bugün başladı" diyebilirsiniz.

ÖRNEK ÖDEV

"Önemli olan başlamaktır."
HORACE

Lütfen 25. sayfadaki anketi doldurmak için zaman ayırın. Özgüven kazanmanıza ne yardımcı oldu, ne engelledi ve sonra neden tamamen kaybettiniz gibi soruları cevaplandırın. Geriye bakmak bir şeydir, geçmişte kalmak başka bir şey. İspanyol bir atasözü şöyle der: "Kendini bilmek, kendini geliştirmenin ilk adımıdır." Bir kere ayrıntılarıyla "özgüven geçmişinize" baktıktan sonra, bugünden sonra özgüveninizi nasıl geliştirmeniz gerektiği konusuna odaklanın.

ÖZGÜVENİN ALTI TEMEL FAKTÖRÜNÜ KAVRAMAK İÇİN EYLEM PLANI

Pam utangaç bir çocuktu ve her zaman büyüyünce bundan kurtulmayı umdu. Şu an farkına varıyor ki özgüven yetişkin olmakla otomatik olarak gelmiyor. İlk ödevi, özgüvenini geliştirmesine nelerin yardımcı olduğunu ve özgüvenini neyin zedeleğini tanımlamaktı. Bir sonraki adımıysa benlik saygısını engelleyen davranış ve tutumlar yerine, onu inşa eden davranış ve tutumları benimsemekti.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Zayıf İletişim Becerileri	**İyi İletişim Becerileri**
"Çok utangacım. Bu insanlara ne diyeceğimi bilmiyorum."	*"Üzerine gideceğim ve kendimi tanıtacağım."*
Eleştirel Benlik Kavramı	**Sağlıklı Benlik Kavramı**
"Hiçbir şeyi doğru yapamıyorum."	*"Yapabildiğimin en iyisini yapıyorum."*
Beceriksiz Hissetme	**Yetkin Hissetme**
"Hiçbir şeyde yetenekli değilim."	*"Ben iyi bir müzisyenim"*

Hayatım Kontrolden Çıktı	Hayatım Kontrol Altında
"Hayatımdan nefret ediyorum. Kendimi dışlanmış gibi hissediyorum."	*"Akşam saatlerini aileme ve kendime ayırdığım için çok mutluyum."*
Katkıda Bulunmama	**Katkıda Bulunma**
"Yaptığım hiçbir şeyin önemi yok. Kimse öldüm mü kaldım mı umursamıyor."	*"Her gün biri için fark yaratacak şeyler yapmaya çalışıyorum."*
Cesareti Yok Risk Almaktan Kaçıyor	**Cesareti Var Risk Alıyor**
"Herhangi bir yere tek başıma gitmeyi sevmiyorum."	*"Endişelerimin üstesinden geleceğim ve yoluma devam edeceğim."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih_____

ÖZGÜVEN ANKETİ

1. Bana göre, özgüven _____

   _____

2. Tandığım özgüvenli kişi _____

   Onu özgüvenli yapan _____

3. Kendinizi özgüvenli biri olarak mı görüyorsunuz? Neden?

_____

_____

_____

4. Özgüvenli olmamı sağlayan şey ya da kişi _____

   _____

   _____

   _____

5. Özgüvenime zarar veren şey ya da kişi_____

   _____

   _____

   _____

6. _____

   _____

   _____

   _____ olduğu zaman kendimi özgüvenli hissederim.

7. _____

   _____

   _____

   _____ olduğu zaman özgüvenimi kaybederim.

8. Özgüven hakkında öğrendiğim en önemli ders _____

   _____

   _____

   _____

9. Daha özgüvenli olmak konusunda birisine vereceğim en iyi tavsiye _____

_____

_____

BÖLÜM İKİ

İLETİŞİM: İLETİŞİM KURMANIN PÜF NOKTALARI

"Bir insanın, bu dünyaya geldiği andan itibaren, diğerleriyle nasıl ilişkiler kuracağını ve başına gelecekleri belirleyen tek ve en önemli faktör iletişimdir."

VIRGINIA SATIR

İKİNCİ GÜN

BEKLEMEYİN, HAREKETE GEÇİN

"Hayat, arkadaşlıklarla kuvvetlendirilmelidir.
Sevmek ve sevilmek, var olmanın en büyük mutluluğudur."

SYDNEY SMITH

Okulda öğrenmemiz gereken üç temel dersi hatırlıyor musunuz? Okuma, yazma ve aritmetik. Peki ya en önemli konuya ne oldu.... İlişkiler?

Pek çok savaş öğretildi ama insanlarla nasıl geçineceğimiz anlatılmadı. 27'nin karekökünü nasıl alacağımız öğretildi ama kelimeleri yapıcı olarak nasıl kullanacağımız öğretilmedi. Hangi ülkenin ihracatta iyi olduğu anlatıldı ama nasıl anlamlı ilişkiler geliştireceğimiz anlatılmadı.

Özgüvenle ve etkili bir şekilde iletişim kurmayı öğrenmenin, Brezilya'nın kahve ürünlerinin istatistiklerini çıkarabilmekten daha önemli olduğu konusunda benimle hem fikir değil misiniz? Yine de birçoğumuz, diğer insanlarla başarılı bir şekilde nasıl etkileşim içerisinde bulunacağımız hakkında bir ders bile görmeden notlar alarak geçti. Bir şekilde yeni biriyle tanışırken his-

settiğimiz endişenin üstesinden gelmeyi öğrenmek zorundayız. Kendimiz için, nasıl diyalog başlatmak gerektiğini ve bunu nasıl sürdürmemiz gerektiğini bulmalıyız ve bunu kendimiz keşfederek öğrenmeliyiz. Dale Carnegie'nin söylediği gibi, arkadaş edinin ve insanları etkileyin.

Bazılarımızsa bunu hiçbir zaman öğrenemedi. Hâlâ yanlış şeyi yanlış zamanda yanlış kişiye söyleyen, yirmilerinde, otuzlarında, kırklarında, ellilerinde ve altmışlarında insanlarız.

SİZİ TANIMAK

"Tanışma eylemi tüm canlılar içindir."
MARTIN RUBER

Virginia Satir'in de işaret ettiği gibi, bu dünyada başımıza gelenleri belirleyen faktörü öğrenmenin zamanı geldi. Sonraki yedi bölüm, insanlarla iletişim kurmada nasıl daha iyi olabileceğimizi açıklıyor. Çünkü eğer, bir insanı konuşturma ve onunla, ikinizi de rahatlatacak ve eğlendirecek bir şekilde iletişim kurabilme yeteneğiniz olduğunu bilseniz, gerçekten bilseniz, bu size, özgüvenle herhangi bir zamanda herhangi bir yere gitme ve herhangi biriyle tanışma özelliği kazandırmaz mı?

"Bu dışadönük yapıda doğmuş insanlar için kolaydır. Problem şu, ben içe dönük biriyim," diye düşünüyor olabilirsiniz. İyi haber: Eğer seçiminiz bu yöndeyse utangaç bir mizacı besleyip büyütebilirsiniz. Sosyal bir korkak olmaya bile eğilimli olsanız, bir öğrencimin söylediği gibi, sosyal olarak daha özgüvenli olma yeteneğini edinebilirsiniz. Yetişkin olmanın kuralı: *Davranışlarınızı, 'size bir yararı oluyor mu ya da sizi engelli-*

yor mu' sorusunu yanıtlayabilmek için değerlendirmek. Eğer sizin şu anki iletişim becerileriniz özgüveninize katkıda bulunuyorsa, bu harika. Ama sizi tehlikeye atıyorsa, bunu değiştirecek güce sahipsiniz.

TEK BAŞINA BİR ARADA

"Konuşma medeniyetin ta kendisidir... Yabancılaştıran ise sessizliktir."

THOMAS MANN

Bir akşamüstü Los Angeles'da "sohbet" üzerine verdiğim kamuya açık bir semineri bitirdikten sonra, kimse salondan çıkmadı. Sonuç cümlelerimi tekrar ettim. Kimse kımıldamıyordu. Sunumun sona erdiğini açık bir şekilde ifade edemediğimi düşündüm, bu yüzden seminerin bittiğini tekrar ettim ve gidebileceklerini söyledim. O anda birkaç kişi ayağa kalktı ve birbirleriyle konuşmaya başladılar. Birkaç dakika içinde herkes neşeli sohbetlere dalmıştı. Yarım saat sonra, kimsenin kısa sürede ayrılmayacağı netleştikten sonra, partiye devam etmek için otelin bekleme salonuna geçmeyi önerdim, önerimi hemen kabul ettiler. Materyallerimi toplarken bir katılımcı yanıma yaklaştı ve az önce gerçekleşen olay hakkında ilginç bir analiz yaptı. "Sam, buradaki herkes, sabah uyandıkları andan gece yatağa girene kadar insanlarla çevrili. İki milyondan fazla insanın olduğu bir şehirde yaşıyoruz, ironik olansa hepimizin yalnız olması. Birçoğumuz her gün, düzinelerce meslektaşıyla dirsek dirseğe çalışıyor, ama yine de birbiriyle bağlantılı hissetmiyor, iletişim içinde olmuyor. Bu

odadaki birçoğumuz, uzun zamandır ilk kez, herkesin gerçekten eğlendiği, rahat bir grupla bir aradayız," dedi.

BİLGİSAYARDAN BİLGİSAYARA İLETİŞİM KURDUĞUMUZ BİR DÜNYADA YÜZ YÜZE İLETİŞİM

"En yeni bilgisayar, sadece insanların iletişimlerindeki en eski problemi, hızı artırabilir ama eninde sonunda, iletişim kuran kişi, ne söyleyeceği ve nasıl söyleyeceği sorunuyla karşılaşacaktır."

EDWARD H. MURROW

Bu analiz, gözlerimi rahatsız edici bir olaya çevirdi. Öyle görünüyor ki elektronik iletişimimiz ne kadar gelişirse, kişisel ilişkilerimiz o kadar yara alıyor. Bazı insanlar yan odadaki meslektaşının yanına beş adım yürüyüp yüz yüze konuşmak yerine e-posta atmayı tercih ediyor. İnternet bağımlıları dünyanın yarısıyla konuşuyor ama komşularını tanımıyor.

Yüksek teknolojiyi kullanma becerilerimiz gelişirken insanlar arası ilişkiler geriliyor genellemesini yapıyoruz ama kesinlikle istisnalar da var. Birçok insan e-postaları ve web sitelerini çekici bir bilgi kaynağı ve iletişim kurmanın düşük maliyetli uygun bir yolu olarak görüyor. Gençlik dönemleri boyunca ebeveynleriyle zar zor iki kelime konuşan, ama şu anda düzenli olarak birbirlerine internetten mesajlar gönderen kolej öğrencileriyle ilgili hikayeler duydum. Fiziksel olarak izole olmuş, benzer zevkleri olan kişilerle sohbet edebilecekleri sayısız sohbet odalarına kayıtlı insanlar hakkında makaleler okudum.

Tabii ki teknolojideki ilerlemenin bazı avantajları var. Ama dezavantajlarını da unutmamak gerekir. Gelecek bilimci John Naisbitt'in de gözlemlediği gibi, "Haber akışı içinde boğuluyor ve bilgi açlığından kıvranıyoruz." Eğer çalıştaylarımın sonucunda ortaya çıkan fikir birliği bir anlam ifade ediyorsa, insanlar arasında boğuluyoruz ve arkadaşlık açlığını doyuramıyoruz. Veya şöyle de diyebiliriz: İnsanlarla çevriliyiz ve onlara yaklaşacak özgüvenimiz yok.

GÜZEL FIRSATLAR VEYA KORKUNÇ YÜKÜMLÜLÜKLER?

"Arkadaşım hiçbir zaman bir flörtü olabileceğini düşünmüyordu. Ona olumlu düşünmesini söyledim. Şimdi hiçbir zaman flörtü olmayacağı konusunda olumlu."

BROTHER SAMMY SHORE

Başarılı ilişkiler geliştirmenin ilk sırrını öğrenmek ister misiniz? Kolay. Tüm yapmanız gereken insanlara pozitif yaklaşmak.

Dalga geçebilirsiniz, "Zekama hakaret etme, bunu biliyorum." Haklısınız. Her ikimiz de bunu biliyoruz. Soru, bunu yapıyor muyuz? Başkalarına olumlu yaklaşmak bilinen bir öneri gibi görülebilir, yine de birçoğumuz bunun tam tersini yapıyoruz. Bir partiye giderken, "Bu bir zaman kaybı olacak," diye düşünüyoruz. Bir iş toplantısına gitmeye hazırlanırken, "Kimse benimle ilgilenmeyecek," diye düşünüyoruz. Kuşkularımızın doğru olduğuna dair bir kanıt olarak hemen, daha sonra kullanabileceğimiz olumsuz bir şey olana kadar, şüphelerimizi koruyoruz.

Şu andan itibaren hedefimiz, yapmak istediğimiz bir şey hak-

kında konuşurken "Bir şans ver," cümlesini söylemek. Tongue Fu*'da, tanışıncaya kadar insanlar hakkında fikir yürütmeyerek onlara bir şans vermenizi önermiştim. Olaylarla da aynısını yapmalıyız. Bir araya gelmenin zahmete değer olup olmadığına, tecrübe ettikten sonra karar verin, bir adım bile atmamışken değil.

BİR ŞANS VERİN

"Başarı cüret edenin ve harekete geçen indir;
çok nadir, sonuçlardan korkan ödlekler başarılı olurlar."

JAWAHARLAL NEHRU

Arkadaşlarımdan biri hep kendi restoranını açmayı hayal ediyordu. Yıllarca süren planlama ve birikimden sonra, küçük bir kasabada bir restoran açtı. Patty kapıdan giren herkese bir dizi cazip yemek sundu ve canayakın bir şekilde servis yaptı. Ne yazık ki, yeteri kadar insan girmedi kapıdan. Restoranı ara sokaklardan birine gizlenmişti, yaya ve araba trafiği çok yoktu. Başarılı bir satış yerinin üç gereksinimine sahip değildi: Konum, konum, konum.

Altıncı ayın sonunda Patty hâlâ kâr edememişti ve faturaları dağ gibi birikmişti. Bir gün gözyaşları içinde aradı ve olabilecek çareler hakkında konuştuk. Ona "Neden yerel Ticaret Odası'na katılmıyorsun?" diyerek öneride bulundum. "Belki aylık toplantılarındaki yemek işini üstlenebilir ve öğle yemeği saatlerini özel projeler üzerinde çalışarak geçiren insanlara yemeklerini dağıtabilirsin."

Patty bu fikre olumsuz yaklaştı: "Ben girişken biri değilim.

* Yazar Sam Horn'un iletişim üzerine bir diğer kitabı. (Çev. N.)

Gruplar içerisinde kendimi hiçbir zaman rahat hissetmedim." Bunun üzerine ısrar ettim: "Patty, Ticaret Odası'ndan gelecek destek bu zor yılı atlatıp atlatamayacağını gösterebilir. Restoranın kurtuluşu senin mahallende görünür olup olmamana bağlı." İsteksizce bunun doğru olduğunu kabul etti ve gelecek cumartesiye programlanmış olan bir sonraki toplantıya katılmaya karar verdi.

Büyük gün gelip çattığında Patty toplantıya gitmek üzere yola koyuldu. Tahmin edin aklından neler geçiyordu? *"Bunu dört gözle beklemiyorum. Bu gitmek istediğim en son yer. Bu insanlar beni tanımıyor. Kendimi çok yabancı hissedeceğim."* Korkusu katlanılmaz bir boyuta ulaştı ve arabayı restoranına doğru sürene dek büyümeye devam etti.

Yılın sonunda Patty restoranını kapatmak, birikmiş borçlarını ödemeye başlayabilmek için iş bulmak zorunda kaldı. Bir muhasebe şirketine başvurdu ve bir hafta sonra işe alındı. Patronu, Patty'i Ticaret Odası'nın mali işler sorumlusu olarak görevlendirdi. Patty'nin fikrini sormadı bile. Bu şirket uzun yıllardır, Ticaret Odası'na mali işler hizmeti vermekteydi ve patronu, Patty'nin iyi bir iş çıkaracağını biliyordu.

İnanabiliyor musunuz, birkaç ay içinde Patty'nin sosyal hayatı Ticaret Odası'nın etrafında dönmeye başladı. Yıl sonunda Patty, oda aktiviteleri aracılığıyla düzinelerce yeni arkadaş edinmişti. Patty şu anda ticaret odası başkanı. Hikayenin üzücü tarafıysa, Patty'nin arada bir, eğer kendini, geri dönmek yerine, o öğle yemeğine katılmaya ikna edebilseydi, acaba bugün başarılı bir girişimci olur muydum diye merak etmesi.

YABANCILARLA ARKADAŞ OLUN

"Korkular arkadaş olabileceğimiz insanların elenmesine sebep olur."
SHIRLEY MACLAINE

Hiç yapmak istediğiniz bir şey hakkında kendinizle konuştunuz mu? Hiç yeni bir yere gitmeyi düşündünüz mü ve korkularınıza odaklandığınız için gitmemeye karar verdiniz mi? Kaç kere gazetede reklamı çıkmış bir aktivite için, "Ben buna katılmak istiyorum," diye düşündünüz ama şüpheleriniz kalbinize sızdı ve gazeteyi (güzel amaçlarınızla birlikte) rafa kaldırdınız?

Şu andan itibaren korkularınızın, harekete geçerek başarabileceklerinizi engellemesine izin vermeyin. Amy Tan, "Eğer kaderinizi değiştiremiyorsanız tutumunuzu değiştirin," demiştir. Ben bunun tersini düşünüyorum. İnsanlarla tanışma konusundaki tutumumuzu değiştirerek, kaderimizi değiştirebiliriz. Eğer korkmak yerine inisiyatifi ele almayı seçiyorsak yabancılarla dost olabiliriz.

KONUŞUN

"Birçok arkadaşlık konuşma eksikliği yüzünden bozulur."
ARISTOTELES

Yıllar içerisinde konuşmaya korktuğunuz için, veya önce diğer insanların kendilerini açmalarını beklediğiniz için potansiyel arka-

daşları kaybettiniz mi? Diğer insanların ilk adımı atmalarını beklemek yerine, harekete geçen taraf olursanız daima kazanırsınız.

Yetmişli yıllarda, Washington DC'de Açık Üniversite olarak bilinen bir organizasyonda çalıştım. Bir Cadılar Bayramı'nın sponsoru olduk ve herkesi kostümlü gelmelerini isteyerek davet ettik. Birkaç yüz katılımcı arasından sadece bir avuç dolusu insan kostümlü gelmeyi tercih etmişti. Bir kadın asansörden inip, etrafına göz gezdirirken, otelin balo salonunun girişinde biletleri topluyordum. Ekoseli elbisesi, volanlı iç eteği ve oxford ayakkabıları, büründüğü Uzun Çoraplı Pippi kılığını tamamlıyordu. Kalabalığa tekrar göz gezdirdi, sadece kendisinin kostümle geldiğinden emin olunca, tuvaletin yolunu tuttu.

İçeri giren herkesi kontrol ettikten sonra, yapabileceğim bir şey var mı diye kadınlar tuvaletine gittim. "Pippi" orada oturuyordu, hıçkırıklar ve gözyaşları içinde. Problemin ne olduğunu sordum ve o burnunu çekerek, "Çok utandım. Benden başka kimse kostüm giymemiş. Lobi, boşalır boşalmaz, buradan çıkacağım ve eve gideceğim. Geldiğim için çok pişmanım," dedi.

"Kabare" filmini izleyip, izlemediğini sordum. Şaşırdı, evet anlamında başını salladı. "Liza Minelli'nin söylediği 'Odanda oturmanın nesi iyi? Dans etmeyi sever misin' şarkısını hatırlıyor musun?" diye sordum. Bana şaşkınlıkla baktı ve yine evet anlamında başını salladı. "Neden dışarıya çıkıp, birine dans etmeyi teklif etmiyosun?" diyerek devam ettim. Donakalmış bir şekilde gözlerini bana dikti ve "Bunu yapamam!" diye bağırdı. "Neden yapamazsın?" diyerek ısrar ettim. "Eğer istemiyorsan, planladığın gibi eve gidebilirsin." Kaybedecek hiçbir şeyi olmadığına karar verdi.

Pippi balo salonuna yürüdü, hoş görünümlü bir gence yaklaştı ve yarım saat sonra her dans türünü yapmış, partiye canlılık katmıştı. Etrafıma baktım ve insanların ona kıskançlıkla baktığını gördüm. "Keşke onun gibi eğlenebilseydim," diye düşündükleri-

ni söylebilirim size. İronik olansa, otuz dakika önce tuvalette içi dışına çıkarcasına ağladığını bilmiyor olmalarıydı. Pippi, iyi vakit geçirmekle, hiç gitmemeyi dilemiş olmanın arasındaki farkın ilk adımı atmak olduğunu keşfetti.

İLK ADIMI ATIN

"Harekete geçmek her zaman mutluluk getirmeyebilir, ama harekete geçmeden de mutluluk olmaz."

BENJAMIN DISRAELI

İlk adımı atmak, yeni arkadaşlıklarda her zaman sonuç vermeyebilir, ama çok az arkadaşlık harekete geçmeden başlar. Özgüveni anlattığım çok oturumlu sınıflarda verdiğim bir diğer ödev, katılımcıların tanışmak istedikleri kişiye kendilerini tanıtmaları ve bir sonraki oturumda sonuçları bizimle paylaşmalarıdır. Bu ödev yıllar içerisinde düzinelerce başarı hikayesini açığa çıkardı. Benim en beğendiklerimden birini, tanışmak istediği kadının peşinden koşmayı bırakmayan Glenn anlattı.

"Her gün iş çıkışı, yakınlardaki bir parka giderim, üstümü değiştiririm ve koşuya çıkarım. Her zaman parkın etrafında iki kere koşarım, saat yönünde ve yaklaşık sekiz kilometre. Son birkaç aydır çok çekici bir kadının benimle aynı saatte koştuğunu görüyordum, ama o saat yönünün tersine doğru koşuyordu. Onu her gördüğümde onunla ne kadar tanışmak istediğimi düşünüyordum. Ama daha sonra, kafamın içindeki o ses "Hayır, eğer biriyle koşmak isteseydi zaten çoktan kendine bir partner bulmuş olurdu," diyordu. Onunla konuşma cesaretini hiç bulamadım çünkü ilgilenmeyeceğini düşünüyordum.

"Geçen hafta sizin ödeviniz ona bir şeyler söylemek için bahanem oldu. Ve pazartesi turumun yarısını tamamlamışken onu gördüm. "Merhaba," dedim. O da "Merhaba," diyerek karşılık verdi. Salı öğleden sonra, işte yine geliyordu. "Hoş bir akşamüstü, öyle değil mi?" dedim. "Evet öyle," dedi. Çarşamba, tekrar karşılaştığımızda. "Sizinle koşmamın bir sakıncası var mı?" dedim. Ne dedi tahmin edin. "Hiç sormayacağınızı düşünmüştüm." Bir sonraki gün buluşup beraber koşmaya karar verdik. Neyi fark ettim biliyor musunuz? Eğer harekete geçmeseydim, konuşmayı başlatmasaydım, ben hâlâ bir yöne doğru, o da diğer yöne doğru koşuyor olacaktık."

HAYDİ İLERİ

"Sonucu kestiremediği için korkup bekleyenler asla ilerleyemezler"
E. J. KLEMME

"Ama ya Ticaret Odası'nın dışarıya kapalı bir grup olduğu anlaşılsaydı ve oradaki herkes Patty'e kötü davransaydı? Ya Pippi birçok insana dans etmeyi teklif ettiğinde hepsi hayır deseydi? Ya Glenn, beraber koştuğu kadına arkadaşça bir selam verdikten sonra, o Glenn'e ortadan kaybolmasını söyleseydi?" gibi sorular kafanızı kurcalıyor mu?

Açıldığımızda, reddedilirsek ne yapabiliriz diye düşünmekte haklısınız. Bu sebeple Bölüm 2'yi tamamen, işler yolunda gitmediğinde tam olarak ne yapmamız gerektiği konusuna ayırdım. Eğer bekleyemezseniz sayfa 184'ü açın, işler istediğiniz gibi gitmediğinde kendinizi yiyip bitirmek yerine, kendiniz hakkındaki teşhisi nasıl koymanız gerektiğini bulacaksınız.

Belki de, "Bunu söylemek kolay ama yapmak zor," diye düşünüyorsunuz. Belki endişeleniyorsunuz, "Ya insanlar benimle ilgilenmezse?" Alfred Hitchcock'un dediği gibi, "Patlama korkutucu değildir, ama beklentisi korkuyu yaratır." Bu yüzden, merhaba dedikten sonra tam olarak ne demeniz gerektiğini bilmeniz için, bundan sonraki yedi bölüm özel sosyal becerilere ayrılmıştır. İnsanlarla tanışma ihtimalinden korkmak yerine, bunu dört gözle bekleyeceksiniz çünkü karşılıklı diyaloğu nasıl başlatacağınızı ve konuşmayı nasıl sürdüreceğinizi öğreneceksiniz. Orada korkup beklemek yerine, ürkekliğinizin üstesinden nasıl geleceğinizi öğreneceksiniz ve bu yüzden aptal durumuna düşmeyeceksiniz. Kendinizi ve başkalarını rahatlatmak için stratejiler öğreneceksiniz, böylece her sosyal iletişiminiz başarılı ve tatmin edici bir sonuca ulaşacaktır.

ÖRNEK ÖDEV

"Başarıyı kaçırmanın en emin yolu fırsatı kaçırmaktır."
PHILARETE CHARLES

Babam bana her zaman "Fırsat sadece kapıyı çalar, kapıyı kırıp yere sermez," derdi. Bugünden itibaren, fırsatın kapınızı çalmasını beklemeyeceksiniz; dışarı çıkıp onu yarı yolda karşılayacaksınız. Arkadaşlarınızın size gelmesini beklemek yerine, siz onlara gideceksiniz. Müthiş hokey oyuncusu Wayne Gretzky'nin söylediği gibi, "Hiç yapmadığınız vuruşlar yüzde yüz kaçırdığınız vuruşlardır." İlk adımı atarak en iyi vuruşunuzu yapacaksınız. Zayıf iletişim becerilerine sahip olmayı veya özgüven eksikliğini anlamlı ilişkiler kuramamanın bahanesi olarak göstermek yerine,

olumlu düşünmeye yemin ederek tutumunuzu ve kaderinizi değiştireceksiniz. Bugün ödeviniz özellikle kime ulaşmak istediğinizi, o insanla nasıl ve ne zaman temasa geçeceğinizi belirlemek. Samuel Johnson, "Gelecek şu anla satın alınır," demiştir. Bugünden itibaren, geleceğinizi yavaş yavaş arkadaşlarla doldurarak, kendinize harika bir hediye vereceksiniz.

BEKLEMEMEK VE HAREKETE GEÇMEK İÇİN EYLEM PLANI

Sandra, öğretmenlik sertifikasını güncel tutabilmek için bir kursa kaydoldu. Yeni tanıştığı insanların yanında genellikle ürkektir ama temiz bir sayfa açmaya karar vermişti. Diğer öğrencilerle çok ortak noktası olduğundan, arkadaşlık kurmada bir sorun yaşamayacağını kendisine defalarca söylese de hâlâ korkuyordu.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Geri Çekilme	**Ulaşmak**
"Büyük gruplarla çalışırken çok tedirgin oluyorum. İptal edeceğim."	*Evde kalarak bu korkuyu yenemem. Odamda tek başıma oturmamın nesi iyi?"*
Vazgeçme	**İlerleme**
"Kimseyi tanımadığım bir ortama girerken kendimi çok rahatsız hissediyorum.	*"Deneyeceğim. Büyük ihtimalle benim gibi birçok insan vardır orada. Hatta materyallerimizi değiş-tokuş edebileceğimiz, yakın*

Gelecek döneme kadar bekleyeceğim. Ve benimle birlikte kayıt yaptıracak birini bulabilir miyim diye bakacağım."	*okullarda çalışan öğretmenler bile bulabilirim."*
Karamsar Bakış Açısı	**Olumlu Bakış Açısı**
"Bu insanlar benimle ilgilenmeyecek. Büyük bir ihtimalle bölünmeler olacak."	*"Hep yaşıtlarımla iletişim halinde olmak istemişimdir. Okul yönetiminin işleyişini öğrenmek için sabırsızlanıyorum."*
Başkasının Harekete Geçmesini Beklemek	**Sizin Harekete Geçmeniz**
"Ortamı ısıtmak için bir aktiviteleri var mı bekleyip göreceğim.	*"Tanışmak istediğim birinin yanına oturacağım ve kendimi ona tanıtacağım.*
Konuşmaya Korkmak	**İlk Adımı Atmak ve Konuşmak**
"Çok sıkıldım. Sadece gazeteyi okuyacağım. Ve birinin benimle konuşmasını bekleyeceğim."	*"Merhaba, benim adım Sandra. Russel İlköğretim Okulunda öğretmenim. Siz hangi okuldasınız?*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ÜÇÜNCÜ GÜN

HOŞ BİR İLK İNTİBA BIRAKMAK İÇİN GÜLÜMSEYİN

"Hayatınızda birkaç kez, kaderinizin, bıraktığınız izlenime bağlı olduğunu söylemek melodramatik olmaz."

BARBARA WALTERS

Vay canına! Kaderimiz iyi bir izlenim bırakabilme yeteneğimize bağlı. Baskıya bakın. Genellikle, yeni insanlarla tanışırken, diğer kişinin zamanına, ilgisine ve dikkatine layık olduğumuzu ümitsizce gösterme arzusu nedeniyle, geriliriz. Bu memnun etme baskısı, rahat ilişkiler kurmaya tezat, gergin bir atmosfer yaratır.

Başkalarıyla tanışırken rahat mısınız? Çok azımız rahattır. Neden? Çünkü endişe "bilmemek" olarak tanımlanıyor. Yeni insanlarla tanıştığımızda, endişe duyuyoruz çünkü onlar hakkında hiçbir şey bilmiyoruz. Bizi sevip sevmeyeceklerini bilmiyoruz; düzgün cümlelerle konuşup konuşamayacağımızı bilmiyoruz.

Büyük ihtimalle iyi bir ilk izlenim bırakmak için ikinci bir şansımız olmadığı klişesini duymuşsunuzdur.

O ilk birkaç dakikadaki davranışlarımız, insanların bizimle daha çok zaman geçirmeyi isteyip istememesini belirliyor. İnsan-

ların ilgisini çekmeyi garanti eden bir yöntemi kullanarak kendinizi nasıl tanıtmanız gerektiğini öğrenmek ister misiniz? O ilk önemli beş dakikada kurduğunuz iletişim sırasında kendinizi ve karşınızdakini nasıl rahatlatacağınızı öğrenmek ister misiniz? Yapabilirsiniz, eğer sadece GÜLÜMSERSENİZ. Gülümsemek iyi bir ilk izlenim bırakmanız ve gittiğiniz her yerde hoşça karşılanmanız için gerekli ilk beş adımın kısaltmasıdır.

GÜLÜMSEYİN

"Gülümseme evrensel hoş geldindir."-
MAX EASTMAN

Kendi kendinize, "Hadi ama ben zaten gülümsemenin önemli olduğunu biliyorum" diyorsunuz belki de. Evet biliyor olabiliriz. Ama yapıyor muyuz? Önemli bir konuşma yapmaya hazırlanan insanlarla çalışırken, kendilerini görebilsinler diye onları videoya çektim. Sahnede süklüm püklüm durmak yerine, podyumda dimdik ayakta durmalarını, yürümelerini, büyük ve sıcak bir gülümsemeyle izleyiciler üzerinde yavaşça göz gezdirmelerini istedim. Eğer onları gördüğümüze memnun olmuş gibi görünmüyorsak, izleyicilerin de bizi gördüğüne memnun olmalarını bekleyemeyeceğimizi söyledim.

İlk seferinde konuşmacılar onlardan istediğimi tam olarak gerçekleştiremediler. Korkuları onlara o kadar çok hakim olmuştu ki, sahnede çok sert durdular ve direkt olarak sunumlarına başlamadan önce seyircilere asla bakmadılar. Sonuç olarak, seyircilerle ve katılımcılarla bağlantı ve iletişim kurmalarını sağlayacak altın fırsatı kaçırdılar. Öğrencilerim video kliplerini izlediklerinde, ne kadar sevimsiz olduklarını görünce şok oldular. Aslında

niyetleri sert görünmek değildi; sadece onun üstesinden gelme isteğinin yan ürünüydü.

İkinci denemelerinde izleyicilere büyük sıcak bir gülümse hediye edeceklerine yemin ettiler. Ve dikkat çekici bir fark ortaya çıktı. Bu sefer video kliplerini değerlendirirken, sahnede, odadaki herkesle anında yakınlık kuran samimi bir insan gördüler. Bir gülümsemenin ruh halini nasıl iyiye doğru değiştireceğini, etki alanındaki insanların onları kabullenmesini kolaylaştıracağını kendileri fark ettiler. Gülümseme iki taraflı bir etkileşim. Alıcılar istemsiz size gülümsemeyle karşılık verirler.

Eğer profesyonel konuşmacılarda işe yarıyorsa, toplum içinde konuşurken bizim de işimize yarar. Karşımızdaki insana pozitif bir karşılık vermenin ilk adımı, ona samimi bir şekilde, kalpten gülümsemektir. Eğer gülümserseniz, şansınızı geri alırsınız ve pozitif bir iletişim kurma yolunda doğru bir adım atmış olursunuz. "Tebessüm, birine kendini evde hissettirecek şekilde yüzünüze yansıyan ışıktır," denir. İnsanların günlerini bir tebessümle aydınlatın ve siz de nereye giderseniz gidin kendinizi evde hissedeceksiniz.

Yıllar önce, dünya turuna çıkmış lüks yolcu gemisi, Royal Viking Sun'a, Los Angeles'dan Honolulu'ya geçerken, misafir konuşmacı olarak katılma ayrıcalığını elde ettim. Tiyatro salonundaki sunumum esnasında, bir yolcu "Gülümseyin" adlı başarı hikayesini paylaştı. "Gülümsemeyle ilgili söylediğiniz, bunun evrensel bir selamlama olduğu çok doğru. Durduğumuz limanların çoğunda, bir çevirmen veya grupla gitmek yerine, şehirleri kendi başıma keşfederek geçiriyorum günlerimi. Birçok yerde, bölge halkı İngilizce konuşmuyor ve bu benim bildiğim tek dil. Bu beni bir an için olsun durdurmadı. Bulunduğum her yerde insanlar bana yardım etmeye çalıştı ve sanırım bunun sebebi, birbirimizin söylediğinden tek kelime bile anlamamıza rağmen, bir gülümsemeyle iletişim kurabilmemizdi," dedi.

EL SIKIŞIN

"Dikkat, sessiz bir iltifattır."
ANONİM

El sıkışmak ya da sıkışmamak? Asıl sorun bu. Bu günlerde protokol ne? Erkekler bir kadınla el sıkışmak zorunda mı? Bir kadın bir erkekle el sıkışırken elini önce mi uzatmalıdır? Birçok insan neyin uygun olduğunu bilmiyor, bu sebeple de yanlış başlangıçlar yüzünden acı çekiyorlar: Biri elini geri çekerken diğeri uzatıyor, ve ileri geri bu şekilde devam ediyorlar. Sanırım şu dört sebeple el sıkışıyoruz.

1. El sıkışmak o korkunç acemiliği bertaraf ediyor. Diğer insanın ne yapacağını görmek için tereddüt etmek yerine, iyi bir başlangıcın girişini siz yapın ve özgüvenli bir şekilde elinizi uzatarak olumlu bir örnek olun.
2. El sıkışmak kelimenin tam anlamıyla ve mecazen bizi birbirimize bağlar. Dokunmak, konuşarak asla elde edemeyeceğimiz, tanışmamızı sağlamlaştıran fiziksel bir bağ yaratır. Bu birbirimize bağlanmanın somut bir yolu.
3. Elleri sıkıca tutmak, karşımızdaki insanın gözlerine bakmamıza yardımcı olur ve böylece kişi samimi olduğumuzu anlar. Eğer karşımızdaki kişi adını söylediğinde direkt olarak ona bakmıyorsak, asla hatırlamayacağız çünkü yüzüyle ismi arasında bağlantı kurmadık. Dahası, eğer çevremize bakıyorsak kaypak biri olduğumuzu düşünür ve bize güvenmeyebilir. Asla onunla tanıştığımıza gerçekten memnun olduğumuza inanmayacaktır.

4. El sıkışmak kelimenin tam manasıyla ve mecazen karşımızdaki insana ulaşmamızı sağlar. Öne doğru eğilmek bedenimizin, "Sana odaklanıyorum. Şu anda tüm dikkatim sende," demesidir.

"Hiç istisnalar yok mu? Ya başka ülkeden gelen biriyle konuşuyorsam?" diye düşünüyor olabilirsiniz. Haklısınız. Kültürel normlara karşı hassas olmak akıllıca. Örneğin üst düzey Japon bir işadamıyla konuşuyorsanız, elinizi uzatmaktansa hafifçe öne eğilerek selam vermek daha uygun olabilir. Eğer uluslararası müşterileriniz varsa ve yurtdışı seyahatleri yapıyorsanız, önce yerel kıyafetler hakkında bilgi edinin. Ev sahiplerinizin gelenekleri hakkında okumak, görüştüğünüz insanların geleneklerini yücelten bir şekilde iletişime geçebileceğinizi bilerek, özgüvenle sosyalleşmenizi sağlar.

Şunu da merak ediyor olabilirsiniz. "Ya o kötü el sıkışmalarından birini yaparsam?" Eğer kaçırır ve sadece birkaç parmağı sıkarsanız, "Hadi tekrar yapalım," deyin ve daha iyi bir kavrama için elinizi tekrar uzatın. Bu önemsiz gibi görünebilir ama sıkıca el sıkışmayan birinden güç izlenimi edinemeyiz. Tekrar başlayın böylece sağlam zemine basabilirsiniz. Çok da sağlam değil ama. El sıkışmak bir yarışma anlamına gelmez. Bitmek bilmeyen ölümcül bir kavrama yerine, tek güçlü bir tutuş yeterlidir.

İLGİ ÇEKİCİ BİR GİRİŞ

"Dil düşüncenin sesidir. Her konuştuğumuzda, zihnimiz geçit töreninde ilerlemektedir."

ANONİM

Kendimizi her tanıttığımızda, kişiliğimiz geçit törenine çıkar. "Ne işle meşgulsünüz?" diye sorulduğunda ne dersiniz? Cevabınız sizi dürüstçe hatta olumlu bir şekilde temsil ediyor mu? Kendinizi ifade etmek, sizi hoş bir konuşmaya doğru mı yoksa ölümcül sona doğru mu yönlendiriyor?

"Sosyallaşme" üzerine verdiğim seminerlerimden birinde, "Senin hakkında daha fazla şey bilmek istiyorum," karşılığını alabilecek bir giriş yapıp yapamayacaklarını görmek için, katılımcılardan kendilerini tanıtmalarını istedim. Bir kadın özür diler gibi, "Ben sadece bir sekreterim," dedi. Ben de sordum: "Eğer yaptığınızdan siz heyecan duymuyorsanız, başkalarının heyecan duymasını nasıl bekleyebilirsiniz?" "*Sadece*" kelimesi bizi küçültüyor. "Sadece bir ev kadınıyım," yerine "Çocuklarımı büyütüyorum," veya "Tam zamanlı bir anneyim," deyin. "Sadece bir resepsiyonistim," demek yerine "Her zaman evet diyen bir banka için çalışıyorum," deyin. Eğer siz yaptığınızla gurur duyarsanız, başkaları da duyacaktır.

Bir adam, "Textron'da çalışıyorum," dedi. Topluca "Ha?" diye bir cevap verildi. Eğer insanlar şirketinizin ne yaptığını anlamıyorsa, ilgilenmezler. "Benim bu organizasyonla ilgili pek bir bilgim yok," cümlesini söylemeye utanırlar, ki bu da gerçekte ne yaptığınız konusunda kafaları karışmış olduğu için pek de rahat

hissetmeyeceklerinin göstergesidir. Bu konuşmadaki kara delikle eşdeğerdir. İşte bu yüzden, sadece adınızı söylemek yerine, kısaca şirketinizin ne yaptığını açıklamalısınız. Şimdi o adam, "Faal olmayan yanardağ Haleakala'nın tepesindeki rasathaneyi işleten bir şirkette çalışıyorum," diyor. Bunun ardından her zaman bir soru gelir.

John Oliver Hobbs'un inancına göre, "İyi bir konuşmanın esas cazibesi, samimiyette, doğallıkta ve kişinin istekli bir şekilde açılmasında yatar." İyi bir girişin cazibesi karakterin ilgi uyandıran ilk cümlelerinde yatar. Yıllar içerisinde, düzinelerce yenilikçi girizgah topladım. Şimdi bir kadın "Ne işle meşgulsünüz?" sorusuna, "Ben bir masaj terapistiyim. İnsanlara doğru şekilde masaj yapıyorum," diye cevap veriyor. Bir buzdolabı tamircisi çalıştığı firmanın adını söyledikten sonra, "İşimiz dondurmak," diyor. Bir ağaç operatörü, "Bir dal üzerinde çalışıyorum," diyor. Gelmiş geçmiş girizgahlar arasında en favorim kendini şu şekilde tanıtan diş hekimine aittir: "Ben dişe inanırım, bütün bir dişe ve hiçbir şeye değil ama dişe." Bu sözler her zaman arkasından kayıtsız bir "Hımmmm" yerine ilgili bir "Ooooooo" sesini getirir.

ADINI ÖĞRENİN

"Adınızı hatırlıyorum ama yüzünüzü gözümün önüne getiremiyorum."
GRAFFİTİ

İlk birkaç dakikanın başarılı geçmesi için gereken bir sonraki adımsa kişinin adını hatırlamaktır. Kendi kendinize, "Ama ben isimleri hatırlamakta iyi değilim," mi diyorsunuz? Henry Ford'un

da söylediği gibi, "Eğer yapabileceğimizi veya yapamayacağımızı düşünüyorsak, haklıyız." Eğer karar verirseniz ve bu dört adımı kullanırsanız, isimleri hatırlayabilirsiniz. Sistemin adı **KKYS.**

Kararlı Olun: Hatırlamak birdenbire olmaz. Kararlı olduğumuzu zihnimize kazımalıyız. Bir diğer deyişle, eğer bilgiyi hatırlamak istiyorsak, onu hafızamıza kaydedeceğimize dair bilinçli bir karar vermeliyiz. Birinin adını hatırlayamadığımızda, bunun sebebi zihnimize kararlılığımızı aşılayamamış veya daha olumsuz bir şekilde zihnimizi etkilemiş olmamızdır. Hiç büyük bir odaya girip, büyük bir kalabalığa bakıp, kendi kendinize, "Asla herkesin adını hatırlamayacağım," diye düşündüğünüz oldu mu? Beyninize sadece, yapmak istemediğiniz bir şeyi yapması için emir verdiniz. Buna başarısızlık tahmini denir. Şu andan itibaren beyninize yapıcı telkinde bulunun: "Herkesin adını hatırlamak için elimden gelenin en iyisini yapacağım." "Eskiden isimleri hatırlamakta pek iyi değildim. Şimdi bunun ne kadar önemli olduğunu biliyorum ve insanların isimlerini aklımda tutacağıma dair bilinçli bir söz veriyorum."

Konsantre Olun: Birisinin isimini hatırlayamamızın sebebi, genellikle tanıştırıldığımızda dikkatimizin dağınık olmasıdır. Şu andan itibaren, diğer kişinin o birkaç saniyede sizin için dünyadaki en önemli insan olacağına söz verin. Odanın karşısından size el sallayan arkadaşınızı görmezden gelin. Masanızın üzerinde duran BYN'i (bilinmeyen yığılmış nesneler) unutun. Girişi tamamlamak için gereken sürede, tüm konsantrasyonunuzu sadece bu insana verin.

Yüze Dikkat Edin: Meşguliyetinize ara verin ve kişinin direkt yüzüne bakarak fiziksel olarak dikkatinizi ona yöneltin. Eğer o adını söylerken, başka yerlere veya omuzlarının üzerinden bakı-

yorsanız, adını yüzüyle ilişkilendiremezsiniz. Birkaç saniye yüzün üzerinde çalışın ki bir dahaki sefere gördüğünüzde hatırlayın.

Sayısız Tekrarlar: İsmi duyar duymaz yüksek sesle tekrar edin ve sonra da aralıklarla sessizce içinizden tekrar edin. Hafızanın annesi olan tekrar birkaç nedenle önemlidir. Öncelikle, ismi doğru duyup duymadığınızdan emin olmak istersiniz. (örneğin: Rob, Bob değil; Betty Betsy değil). İkinci olarak, fizyologlar, bilginin hatırlanmasının belirli aralıklarla tekrar edilip edilmemesine bağlı olduğuna inanırlar. (Böylece beyne, gelen bilginin uzun dönemli hafızada saklanacak kadar önemli olduğu sinyali verilmiş olur). Üçüncüsü, bilgiyi zihninize kazırken ne kadar çok duyunuzu kullanırsınız, o kadar kolay hatırlarsınız. İsmi duyarsanız, ismi söylerken onun yüzüne bakarsanız, hafızanıza tutunabileceği birçok kanca vermiş olursunuz. Görünen o ki, tanıştığınız kişilerin isimlerini yazmak (ve size konuşmayı hatırlatması için kartvizitin arkasına bir iki kelime yazmak) hatırlamanıza daha da çok yardımcı olacaktır. Bir dahaki sefere o insanı gördüğünüzde, adı hemen aklınıza gelecektir.

Seminerlerimden birinde bir kadın, "Ofiste Noel partisinde, yönetim kurulu üyelerimizden birini, birkaç meslektaşımla ve eşleriyle tanıştırıyordum. Sebebi likör mü bilemiyorum ama direktörün ismini unuttum! Çok utandım. Birinin adını unuttuğunuzda ne yapabilirsiniz?" diye sordu.

Ustalıkla olayı kapatın veya itiraf edin! Eğer tanıdığınız insanlarla beraberseniz önce onları tanıtarak, durumdan bazen ustalıkla kurtulabilirsiniz: "Bu Rhonda, muhasebe müdürümüz, ve kocası Ron, ve bu Bill pazarlama direktörümüz ve karısı Jan." Rhonda, Ron, Bill ve Jan ellerini uzatacaklar, sizin adını unuttuğunuz kişi de büyük bir ihtimalle elini uzatacak ve kendini tanıtacaktır.

Eğer bu mümkün değilse, adını unuttuğunuzu kabul edin ama

bunu, kişi hakkında bildiğiniz başka bir bilgiyi vererek yumuşatın. (örneğin, "Biliyorum bu yıl daha önce yönetim kurulu toplantısında tanışmıştık, adınızı tekrar öğrenebilir miyim?...") Çok fazla özür dileyerek ve hatanıza daha çok dikkat çekerek durumu daha da kötüleştirmeyin. ("Ah! Adınızı unuttuğuma inanamıyorum. Bu çok utanç verici. Bunu nasıl yapabildim?") Sadece sakince adının ne olduğunu öğrenin ve bu konuyla ilgili lafı daha fazla uzatmadan sohbete devam edin.

Bu zor durumu kendiniz için daha da güçleştirmeyin. Bilmemiz gerektiğinde, birinin adını hatırlayamamak, diğer insanların hissedebileceği bir endişe yaratır. Durumu düzeltecek özgüvene sahip olun. Siz kafanızın içinde, "Adı ne? Biliyorum. Biliyorum," diye düşünürken, dinliyormuş gibi görünmeniz kesinlikle tercih edilir.

Bir önceki Genelkurmay Deniz Kuvvetleri Amirali'nin eşi, Shirley Crowe, yıllar önceki bir seminerde isim hatırlamayla ilgili düşüncelerini paylaşarak söylediklerime katkıda bulundu: "Her hafta yüzlerce insanla tanışıyorum. Bazen günde iki veya üç resmi toplantıya katılıyorum. Anladım ki hiçbir zaman herkesin ismini hatırlayamayacağım. Ama bu sistemle **(KKYS)** daha fazlasını hatırlayabiliyorum." Anlatmak istediğim tam da bu.

Kendinizi unutulmaz kılmanın yollarını öğrenmek ister misiniz? 1) Kişinin gözlerinin içine bakarak ve adınızı söylerken anlaşılır, net bir şekilde konuşarak; 2) Adınızla soyadınız arasında biraz duraksayarak; 3) Soyadınızı söylerken sesinizi alçaltmak yerine, adınızla aynı tonda ve vurguyla söylerek ve 4) Karşınızdakine hatırlanması kolay, sizi ilişkilendirebilmelerini sağlayacak kısa bir bilgi vererek, insanlara isminizi hatırlamaları konusunda yardımcı olabilirsiniz. Tanıdığım bir kadın pilot kendisini şu şekilde tanıtıyor: "Benim adımı hatırlamak kolay. Tweet (kuş

cıvıltısı). Sadece bir kuşu hayal edin ve ötüşünü düşünün. İşte o benim." Acaba adını unutan var mıdır? Sanmam. Arkadaşım Maggie Bedrosian*, "Bir yatak dolusu gül düşünün," der. İsminizin daha kolay hatırlanabilmesi için siz ne söylersiniz?

Ya uzun zamandır görmediğiniz biriyle karşılaşır ve onun gözlerindeki tereddütü görürseniz? Adınızı söyleyin ve onu hatırlamaya çalışma utancından kurtarın. Sadece elinizi uzatarak o kişiye doğru yürüyün, onun adını söyleyin, sonra kendi adınızı ve nasıl tanıştığınızı: "Merhaba, Joe. Ben Loretta Harvey. Geçen sene Tammy'nin düğününde tanıştık." Diğer kişi büyük bir ihtimalle hatırlayarak başını sallayacak ve sohbet devam edecektir.

GÖZ TEMASI

"Doğadaki en harikulede şeylerden biri, bir bakıştır;
Konuşmadan üstündür; kimliğimizin bedensel sembolüdür."
RALPH WALDO EMERSON

Seminerlerimde, biriyle konuşurken, onun gözlerinin içine bakmanın ne kadar hayati önemi olduğunu örneklerle açıklıyordum. İlk sıradaki bir öğrenciyi işaret ettim ve onunla konuşmaya başladım. "Carole, direkt seninle konuşuyorum. Bu sözler odadaki herkes için değil. Gerçekten, sadece seninle konuşuyorum." Bunları söylerken Carole'a hiç bakmıyordum. "Gerçekten Carole tüm söylediklerime kulak kabartmanı istiyorum," derken gözlerim izleyiciler üzerindeydi. Sonra Carole'a dönüp sordum, "Bana inanıyor

* Bed (yatak) ve Rose (gül) kelimelerinden meydana gelmiş isim. (Çev. N.)

musun?" Tabii ki hayır. Bu göz temasıyla desteklenmediği sürece, kelimelerin anlamsız olduğunu gösteren müthiş bir örnektir.

Gerçekten utangaç olan insanlar bazen konuştukları kişilerin gözlerinin içine bakmakta zorlanır. Şu andan itibaren, insanların bakışlarını bir saniyeliğine bile yakalasanız, ellerini sıkarken ve onları selamlarken gözlerinin içine baktığınızdan emin olun.

Böyle yaparsanız, onlarla tanıştığınıza gerçekten memnun olduğunuza inanacaklardır. Ralph Waldo Emerson ayrıca şöyle söylemiştir: "Bir göz ... içindeki parıltıyla, kalbi neşe içinde dans ettirir." Bir saliselik göz teması sizin kibar mizacınızı karşı tarafa hissettirir; tabii eğer kalbiniz gözlerinize yansıyorsa.

DUVARLARI YIKIN

"İnsanlar yalnız, çünkü köprüler yapmak yerine duvarlar örüyorlar."

JOSEPH FORT NEWTON

Zarafet okulundan terk bir kişi, huysuz kişiliğinin tanıştığı herkesi kendinden uzaklaştırdığını itiraf etti: "Uzun zamandır tek başımayım. Partilerden 'Ne kadar sıkıcı bir akşam. Bir tane bile ilginç insan yoktu,' diyerek dönerdim. Sonra fark ettim ki o ilginç olmayan insanların içerisinde ben de vardım. Şöyle bir kendime baktım ve gördüğümü pek de sevmedim. Züppe aklıma gelen ilk kelimeydi. Havalı görünmeye çalışma konusunda çok ileriye gitmiş ve soğuk biri olmuştum. Başka biri olsaydım, ben de kendime yaklaşmayı istemezdim.

"Söylediğiniz gibi, buzdağı gibi soğuk da olabiliriz, buzları eriten kişi de olabiliriz. Göz alıcı prensin büyülü bir şekilde

ortaya çıkmasını bekleyebilirim veya ben göz alıcı olup, ortaya çıkıp büyüleyebilirim. Basit görünüyordu ama gerçekten de dost canlısı olmaya çalışmak kadar kolaydı. Ben herkesten üstünüm edasıyla insanlarla tanışmak yerine, kendimi açmayı ve insanların onlarla tanışmayı istediğimi, onlarla ilgilendiğimi bilmelerine izin verdim. Tutumumu değiştirdiğimden beri, "tek başıma" çıktığım her geceden zevk aldım."

Joseph Addison, "Güneş ışığı çiçekler için neyse, gülümseme de insanlık için odur," dedi. Bugünden itibaren bir gülümsemeyle insanlığı ısıtıcağınıza söz verin.

ÖRNEK ÖDEV

"Gördüm ki eğer sen hayatı seversen, hayat da seni sever."
ARTHUR RUBINSTEIN

Şu andan itibaren kendinizi nasıl tanıtacaksınız? İlk birkaç dakikanızın hoş ve kalıcı bir izlenim bırakacağından nasıl emin olacaksınız? Bugünkü ödeviniz 1) İçinizde doğal kısa bir ses kaydı oluşturmak – harika bir sohbete köprü oluşturacak yirmi saniyelik bir giriş; ve 2) İsimleri hatırlamakta daha iyi olacağınıza söz vermek. Şu andan itibaren, insanların elini sıkacaksınız, gözlerine bakacaksınız ve isimlerini tekrar edeceksiniz, zihninize sokacaksınız ki isimlerini hatırlayarak ve kullanarak onları yücelttiğinizi hissetsinler. Eğer birinin adını unutursanız ya ustalıkla durumu kapatacaksınız ya da itiraf edeceksiniz. Hafızalarına kancayla tutunmasını sağlayacak bilgiler vererek kendinizi unu-

tulmaz kılacaksınız. Eğer ilk dakikalarda insanlara karşı dostça davranırsanız, onlar da size dostça davranacaktır.

HOŞ BİR İLK İNTİBA BIRAKMAK İÇİN EYLEM PLANI

Bu Marcia'nın işteki ilk günü. Çalışma arkadaşları üzerinde iyi bir izlenim bırakmaya çok istekli. İş arkadaşlarıyla yapacağı ilk toplantıları nasıl idare edeceği konusunda seçenekleri var.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Acemi, Endişeli	**Rahat**
"Ya beni sevmezlerse? Uyum sağlayacak mıyım bimiyorum."	*"Çalışma arkadaşlarıma kendimi tanıtacağım ve onlarla çalışıyor olmaktan ne kadar mutlu olduğumu bilmelerini sağlayacağım."*
Katı ve Önyargılı	**Gülümseme**
"Ben buraya ait değilim. Sadece bitsin istiyorum."	*"Bana doğru bakan herkese büyük, sıcak bir gülümsemeyle karşılık vereceğim."*

El Sıkmak mı Sıkmamak mı?	El Sıkmak
"Oh, hayır ne yapmalıyım? Onun elini uzatıp uzatmayacağını görmek için bekleyeceğim."	*"İlişkimizin iyi başlaması için elimi uzatacağım."*
İlgisizliğe İten Bir Giriş	**İlgi Çekici Bir Giriş**
"Merhaba. Ben Marcia."	*"Merhaba. Dünyanın en güzel cevizli şekerlerinin yetiştirildiği Mississippi'den Marcia. Bir tane ister misiniz?"*
İsimleri Unutmak	**İsimleri Öğrenmek**
"Oh hayır, adı neydi? Duyamadım."	*"Üzgünüm, adınızı duyamadım. Allysa mı Melissa mı?"*
Konsantre Olamayan Gözler	**Göz Teması**
"Çok gerginim. Sadece başımı öne eğip kimsenin beni fark etmemesini umacağım."	*"İsimlerini söylerken onlara bakacağım ki doğru duyduğumdan emin olayım."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza_____ Tarih_____

DÖRDÜNCÜ GÜN

RAHATÇA SOHBET EDİN

"İyi ya da kötü, sohbetiniz sizin reklamınızdır. Ağzınızı her açtığınızda, zihninizi görmeme izin veriyorsunuz."

BRUCE BARTON

Ağzınızı açtığınızda, sözleriniz zihninizle ilgili neler söylüyor? "Reklam"ınız insanları sizinle daha fazla zaman geçirmek için motive ediyor mu?

Ne yazık ki, Margaret Miller'ın da gözlemlediği gibi, "Çoğu sohbet, tanıkların gözü önünde yapılan monologlardır." Veya, benim bazen seminerlerimde açıkladığım gibi, "Birçok sohbet kendi kendinize olan savaşınızdır." Bu bölümde konuşma sırasında "yapılacaklar" ve "yapılmayacaklar"ı öğreneceksiniz. Bir diyaloğa, sohbete nasıl başlayacağınızı, nasıl bitireceğinizi ve tanıştığınız herkesle nasıl arkadaş olacağınızı öğreneceksiniz. Hoş sohbet insanların neden az olduğunu ve neden her yerde hoş karşılandığını, ilk ve son olarak utangaçlığınızın üstesinden nasıl geleceğinizi öğreneceksiniz.

BENİMLE KONUŞUN

"Dünyada iki çeşit insan vardır: Bir odaya girip,
"İşte burdasınız," diyenler ve bir odaya girip
"İşte buradayım," diyenler."

ABIGAIL VAN BUREN

Siz nasıl bir insansınız? İnsanlara kendimizi sevdirmenin ilk adımı, insanları sevmektir. "Neler söyleyebilirim?" diye düşünmek yerine kendinize "Ne söylemek isterler?" diye sorun. Bertrand Russell, "Gerçek mutluluk, her şeyden çok, insanlara ve etrafınızdakilere olan samimi ilginize bağlıdır." Mutluluğumuz insanların bizimle ilgilenmesini beklemekten vazgeçmeye ve diğer insanlarla ilgilenmeye başlamamıza bağlıdır. Teoride bu fikre katılabilirsiniz ama "Bunu nasıl hayata geçirebilirim?" diye merak ediyorsanız, cümleler kurmak yerine soru sormayı deneyin.

KONUŞMA TOPUNU DENGELEYİN

"Birini baştan çıkarmak için, fikirlerini sorun ve dinleyin."

MALCOLM FORBES

İnsanlar gergin olduğunda, kendileri hakkında konuşurlar. Sessizlik olduğu anda, genellikle kendileriyle ilgili bir yorumla boşluğu doldurmak için acele ederler. Fran Lebowitz'in de gözlemlediği gibi, "İçini dökmek, gerçekten çok cezbedici."

Gelecek sefere ne söyleyeceğinizi bilmiyorsanız, hiçbir şey söylemeyin – sorun. Bir sohbet, konuşma topu düşünün. Kendiniz hakkında konuşmak, topu sizin sahanızda tutar. Bu size ilginç gelebilir ama karşı taraf için çok küçük bir önem taşır. Hedef dengeli bir konuşma yapmaktır. Eğlenceli bir sohbet, topun iki taraf arasında gidip gelmesiyle olur. Tek kişi topu aldığında konuşma, eğlenceli olmaktan çıkar.

Seminerlerimden birine katılan Will, "Bu çok mantıklı ama nasıl yapacaksın? Geçen hafta potansiyel bir müşteriyi yemeğe çıkardım. Yüzlerce soru sordum ve duyduğum sadece homurtularıydı. O adamdan bir şeyler almak çok zordu. 'San Jose'de yaşamayı seviyor musunuz?' diye sordum. 'Eh işte,' diye cevap verdi. 'Çocuğunuz var mı?' diye sordum. 'Üç,' dedi. 'Uzun zamandır mı Comtrex'de çalışıyorsunuz?' diye sordum. 'Yaklaşık beş yıldır,' dedi. Çaresizlik içinde, 'Geçen ay o konferansa gittiniz mi?' diye sordum. O 'Hı, hı,' dedi. Öğle yemeği sanki sonsuza kadar sürdü. Ona bir şeyler söyletmek deveye hendek atlatmak gibiydi."

Will'in düşüncesi doğruydu ama soruları yanlıştı. "Yaşıyor musunuz?" "İyi misiniz?" "Gittiniz mi?" gibi sorular, kapalı sorulardır. Kapalı soru birkaç kelimeyle cevap verilebilecek sorudur. "Hiç Washington DC'ye gittiniz mi?" "Hı hı." "Sana söylediğim restoranda yemek yediniz mi?" "Evet." "Bu cuma izin yapacak mısın?" "Öyle planlıyorum."

Kapalı sorular aynı zamanda yönlendirici sorulardır. Yönlendirici sorular zaten cevapları içinde barındırır. "Bugün okulda iyi bir gün geçirdin mi?" "Tatilde eğlendin mi?" Bu tür sorular sohbeti, rahatsız edici bir duraksamaya sürükler çünkü siz o insanın yerine düşünüyor ve konuşuyorsunuz. Bu tek taraflı bir sohbettir. Tüm yaptığınız, karşınızdakilerin söylediklerinizle aynı fikirde olup olmadığını öğrenmektir.

SOHBET AÇIN, SOHBETİ KAPATMAYIN

"Sohbet diye bir şey yoktur. Bu bir ilüzyon.
Kesişen monologlar vardır. Hepsi bu."
REBECCA WEST

Öyle görünüyor ki Rebecca West gerçekten yetenekli ve ilginç hoş sohbet biriyle tanışma şansına erişmemiş. Buna rağmen haklı, çünkü bazen bazı sohbetler samimi, gerçek bir iletişimden çok "kendi kendine savaşa" benzer. Şu andan itibaren, birkaç kelimeyle cevaplanamayacak açık uçlu sorular sorarak "kesişen monolog" sendromunu engelleyin. "Ne? ve "Nasıl?" soruları ilginç sohbetlere sebep olur çünkü bir cevap istemez, bilgi sorar. "Washington DC nasıl bir yer?" "Restoranı nasıl buldun?" "Bu cuma ne yapacaksın?" "Ne?" ve "Nasıl?" soruları 'evet' veya 'hayır' ile cevaplanamaz. Sadece gerçekleri değil duyguları açığa çıkaran daha derin cevapları ararlar. Güzel tarafları, daha çok soru sorulmasını sağlayan çeşitli konuların açılmasına sebep olmalarıdır.

Müşterisini konuşturmakta zorlanan Will'i hatırlıyor musunuz? Will başka bir seminere daha katıldı ve başarısını anlattı. "Sizin dersinizden birkaç gün sonra, o müşteriyi tekrar öğle yemeği için dışarıya çıkardım, gece ve gündüz kadar farklıydı sohbetimiz. İlk seferinde ben onu soru yağmuruna tutmuştum ve o da homurtuyla karışık cevaplar vermişti. Bu sefer birkaç tane ucu açık soru sordum. (Bilgisayar işine nasıl girdiniz? Size yardımcı olacak ne yapabiliriz?) Çok farklı konularda sohbet ettik. İlk seferinde tam anlamıyla iletişim kuramadık çünkü birbirimizle

duvara konuşur gibi konuşuyorduk. Bu sefer yemeğin sonunda arkadaş olduk. Fark, sorduğum sorulardaydı."

TAVSİYE ALMAK İYİDİR

"Eğer arkadaş edinmek istiyorsanız, bırakın size bir iyilik yapsın."
BEN FRANKLIN

Malcolm Forbes ve Ben Franklin'in de dediği gibi, bir adamın kalbine giden yol düşüncelerinden geçer. Eğer arkadaş edinmek istiyorsanız, bırakın karşınızdaki kişi size tavsiyede bulunsun. Dikkat etmeniz gereken bir diğer sohbet kuralıysa, kendi fikirlerinizi anlatmayı bırakıp, diğerlerininkini sormaktır.

Bir dernek başkanı olan Art bu sırrı çok daha önce, kariyerinde ilerlerken öğrendiğini söyledi. "Bu işe ilk başladığımda, fikirlerimle ve zekamla herkesi etkilemeye çok istekliydim. İnsanların duymak isteyip istemediklerine aldırmadan, hemen öneride bulunuyordum. Derneğimizin kurucusu bu zorla kendini gösterme durumunu fark etti ve toplantıdan sonra beni bir kenara çekti. Eğer öneride bulunmak yerine, insanların önerilerini sorarsam bu sektörde çok daha fazla ilerleyebileceğimi söyledi.

"O günden beri sözleri, insanlarla olan ilişkilerimi şekillendiriyor. Mal sahiplerini ve CEO'ları inşaat sektörüyle ilgili bilgilerimle etkilemeye çalışırdım. Yol gösterenim, bildiklerimle insanları etkilemeye çalışmak yerine, onların ne bildiğini öğrenmenin daha akıllıca olduğunu fark etmemi sağladı. Kendi tecrübelerimi paylaşmak yerine, onlara tecrübelerini paylaşmak için fırsat vermeliyim. Bu boş bir çaba ve iltifat olmuyor. Bu insanların birço-

ğu benden çok daha uzun süredir sektörün içinde. Sadece, kendi tecrübelerimle hava atmaktansa onların uzmanlıkları hakkında bilgi edinmek daha mantıklı geliyor."

FİKİRLERİ ÖZÜMSEYİN VE KENDİNİZİ İFADE EDİN

"Önce karşısındakinin fikirlerini dikkatle dinleyerek özümseyen ve daha sonra kendi fikirlerini ifade eden konuşmacının söyledikleri dinlenir."
AGNES REPLIER

Art sohbet etmenin püf noktasının, konuşma topunun sizinkinden çok onların sahalarında kalması olduğunu keşfetmiş. Her zaman onların sahasında kalmasını önermiyorum. O zaman o bir sohbet değil, sorgulama olur. Amaç vermek ve almak, dikkatle dinlemek ve düşünceleri ifade etmektir.

Sohbeti başlatmak için kullanabileceğiniz iki basit anahtar kelimeyi öğrenmek ister misiniz? Gerçekten çok basit. "Anlatsana" Az önce bahsettiğimiz gibi birçok insan, içinde cevabı da barındıran kapalı sorular sorar. Bu, karşıdaki insanı, söylediklerinizi onaylamaya veya söylediklerinize karşı çıkmaya itmektedir. Bu tür birkaç sorunun ardından, sohbet duraklama dönemine geçer çünkü gidebileceği herhangi bir nokta yoktur.

"Dansta eğlendin mi?" "Hı, hı."

"Beyzbol eğlenceli miydi?" "İyiydi."

"Projeyi zamanında bitirdin mi?" "Hıım."

Konuşmanın sonu. Bu çok zor bir iş.

Şu andan itibaren, sorulara "Anlatsana," kelimeleriyle başlayın. "Dansı anlatsana," "Beyzbol nasıldı anlatsana," "Projeyi bitirince nasıl hissettin anlatsana?" deyin. Farkı görüyor musunuz? "Anlatsana" sohbetin tutunabileceği bir askı görevi görüyor.

DİLİNİZ Mİ TUTULDU? ANAHTAR KELİMEYİ VE 5N 1K'YI DENEYİN

"Altı dürüst hizmetkarım var. (Tüm bildiklerimi onlar öğretti);
İsimleri Ne, Neden, Niçin, Ne zaman
ve ayrıca Nasıl, Nerede ve Kim."
RUDYARD KIPLING

Kendinizi hiç, karşılıklı basmakalıp sözlerin söylendiği suni bir sohbetin içinde buldunuz mu? Sohbeti değiştirebilir, Anahtar Kelimeleri ve 5N 1K'yı kullanarak anlamlı hale getirebilirsiniz. Gazeteciler röportaj yaparken, ne diyecekleri konusunda asla endişe duymazlar. Basitçe ucu açık bir soru sorarlar ve o soruyu Ne, Neden, Niçin, Ne zaman, Nerede ve Kim sorularıyla devam ettirirler. Siz de aynısını yapabilirsiniz.

Anahtar kelime kişinin birkaç dakika içinde söylediklerinin arasındadır. Uzun zamandır görmediğiniz biriyle karşılaştığınızı düşünün. "Seni görmek çok güzel," dersiniz. "Neler yaptın?" ve o cevap verir "Daha yeni tatilden döndüm." Tatil anahtar kelime; söylenenin ana teması. Şimdi Kipling'in hizmetkarlarıyla devam edelim: "Tatilde nereye gittin?" "Ne zaman döndün?" "En keyif aldığın anı anlatsana?" "Kiminle gittin?" Bir tane iyi "Anlatsana"

sorusu sorabildiğiniz sürece, anahtar kelimelerle ve 5N 1K'yla devam edersiniz ve hiçbir zaman konuşacaklarınız tükenmez.

Anahtar kelimeler ve 5N 1K'nın en güzel tarafı konuştuğunuz insanın kişiliği hakkında size bilgi vermesidir, böylece boş bir diyalogdansa gerçek hikayeyi öğrenirsiniz. Şöyle sorabilirsiniz: "Masters Kulübü'nde yüzmeyi seviyor musunuz?" ama şöyle de sorabilirsiniz, "Masters Yüzme Kulübü'ne neden katıldınız?" "IBM yerine Mac kullanmaktan memnun musunuz?" diye sormak yerine, şu şekilde sorun: "Neden IBM yerine Mac kullanıyorsunuz?" "Sonunda bir köpeğin oldu diye mutlu musun?" yerine "Neden Dalmaçyalı aldın?" diye sorun.

Bir şüpheci yüksek sesle düşüncelerini ifade etti. "Ben bu taktikleri kullanırken kendimi rahat hissedemem." Sesini duyurması hoşuma gitti çünkü bana bir noktayı açıklamam için fırsat verdi. Abraham Lincoln bir keresinde "Yağ çekmek boşboğazlıktır; iltifat kalpten gelir," demişti. Bu öneriler boş boğazlık yapmamıza neden olacak manüpülatif hesaplı hareketler değildir. Bunlar, insanlarla iletişim kurmak için kalpten gerçekleştirdiğimiz çabalarda bize yardımcı olabilecek, sevgiyle yoğurulmuş konuşma araçlarıdır. Bu öneriler '*rakamlarla diyalog*' gibi bir formül değildir; bunlar dilimiz tutulmuş bir şekilde ümitsizce durmak yerine, ilginç sohbetler açmamıza yardımcı olabilecek basit tekniklerdir.

UTANMAK YERİNE MERHABA DEYİN

"Yarışın, kibrin olmadığı, sakin ve sessiz bir duygu alış-verişidir en mutlu sohbet."

SAMUEL JOHNSON

Kendini içe dönük bir mühendis olarak tanıtan Tony, "İşten eve, evden işe gider gelirdim. Beni bir bilgisayarın önüne koyun, doğal ortamımda ve çok rahattım. Beni birkaç çekici kadının karşısına getirin, o zaman panik oluyordum. Sorun, hiçbir zaman ne diyeceğimi bilememdi. Söyleyecek akıllıca bir şey bulmak için ölüp ölüp dirilirdim. Sizin seminerlerinizin benim için bir lütuf olduğuna inanıyorum çünkü esprili, akıllı veya parlak biri olmak zorunda olmadığımın farkına vardım. Tüm yapmam gereken iyi "Anlatsana" soruları sormaktı.

"Tekniği denemek için sabırsızlanıyordum. Seminerinizden dönerken, popüler bir restorana uğradım. Barda bir tabureye oturdum ve akşam yemeği ısmarladım. Sonra tüm cesaretimi toplayıp, yanımda oturan kadına döndüm ve 'Ne işle meşgulsünüz?' diye sordum. Emlakçıydı. Daha önce olsa emlakla ilgili hiçbir şey bilmediğim için paniklerdim. Bu sefer sizin önerilerinizi hatırladım ve 'Emlakçılıkla ilgili hiçbir şey bilmiyorum. Bu civarlarda piyasanın ne durumda olduğunu bana anlatabilir misiniz? Sizce satın almak için iyi bir zaman mı?' gibi sorular sordum. Büyüleyici bir sohbete başladık ve emlak piyasasıyla ilgili çok şey öğrendim.

"Bir süre sonra çıkmak zorunda kaldı ve ben de diğer tarafımda oturan adama döndüm ve 'Ne işle meşgulsünüz?' diye sordum. Sigorta poliçesi satıyordu. 'Sıkıcı' diye düşünmek yerine, 'Sigorta hakkında hiçbir şey bilmiyorum,' dedim. 'Söyleyin bana, otuzlarında bekar bir adamın hayat sigortasına ihtiyacı var mıdır?' Varını yoğunu vermeden nasıl poliçe alınacağı hakkında güzel tavsiyelerde bulundu.

"O kelime 'Anlatsana' hayatımı değiştirdi. Artık 'şimdi ne diyeceğim' diye endişelenmiyorum. O restoran benim özel tezahurat alanıma dönüştü. Herkes adımı biliyor. Haftada birkaç gece

oraya gidiyorum, barda oturup yemek yiyorum. Evden uzak bir ev ortamı oldu benim için. Tüm bunlar, iyi bir sohbetin bir 'Anlatsana' uzaklığında olduğunu öğrendiğim için oldu.

İLGİNÇ OLMAK MI İLGİLİ GÖRÜNMEK Mİ?

"Diğer insanların bizimle ilgilenmesini sağlamaya çalışacağımıza, onlarla ilgilenerek iki yılda edineceğimiz arkadaştan daha fazlasını iki ay içinde edinebiliriz."

DALE CARNEGIE

Dale Carnegie'nin bu evrensel tavsiyesi çok doğru, ama yine de çoğumuz bunu nasıl uygulayacağımızı bilmiyoruz. Karşımızdaki sözlerini her bitirdiğinde, bir seçim yapmamız gerekir: Sözü almak veya sözü tekrar karşı tarafa vermek. Eğer sürekli sözü biz alırsak, rüzgarı diğer kişinin yelkenlerinden alır ve ben-merkeziyetçi olma durumuyla karşı karşıya kalırız. Bunu yapmak yerine sözü karşı tarafa vermeyi ve onun açılmasını sağlamayı öğrenirsek, onu konuşturmaktan daha fazlasını yapan nadir insanlardan biri oluruz.

Sözü almak yerine nasıl karşınızdaki kişiye verirsiniz? 'Ben' cümleleri kurmak yerine 'Siz' soruları sorarak. Birine, son zamanlarda film izleyip izlemediğini sorduğunuzu düşünün. "Evet, '*Twister*'ı izledim," diye cevap verir. Burda bir seçim yapmanız gerekiyor. "Ah evet, ben de dün izledim," diyebilirsiniz veya "Filmi nasıl buldun?" diye sorabilirsiniz. "Ben" cümlesi kurduğunuzda ne oluyor görüyor musunuz? "Ben" cümleleri konuşma topunu diğer kişiden alıyor ve coşkuyu azaltıyor. "Sen" soruları

insanları konuşturur ve spot ışıklarını sizin yerinize direkt olarak onların üzerinde tutar. Aslında ilgilendiğinizin, durmadan kendi düşüncelerinizi söylemek yerine, onun düşüncelerini duymak olduğunu hissedecektir.

SUSTURMAK MI KONUŞTURMAK MI?

"Birçok insan için konuşmanın zıttı dinlemek değildir..... beklemektir."
FRAN LEBOWITZ

Bir kokteyl partisinde, anlattıklarımın klasik bir örneğine şahit oldum. Bir uçak gemisinin nasıl kalktığı ve indiği hakkında hikayeler anlatan eski bir deniz hava pilotunun etrafına toplanmış bir grup insanın içindeydim. 3 saniyeden az bir zamanda 0'dan saatte 150 km hıza ulaşarak, uçağın nasıl fırladağını, kontrolsüz bir inişte, doğru anı kaçırdığınız zaman, yeniden yaklaşabilmek için nasıl gaza basmanız gerektiğini hareketlerle anlatıyordu.

Hikayesini bitirdiğinde, iki kişi aynı anda konuştu, biri "sözü vermenin" mükemmel bir örneğiydi, diğeriyse "sözü almanın". Sözü alan, belli ki kendi hakkında bir şeyler söylemek için bekliyordu ve hevesli bir şekilde, "Ben de pilotum,"dedi. Sözü veren kişi ise sempatik bir şekilde, "Gerçekten inişi kaçırdınız mı?" dedi. Ve tahmin edin havacı kime doğru döndü.

Ben bu dersi tekrar tekrar öğreniyorum. Oahu'da eğitim programlarının sunumu için Honolulu Havaalanı'nı haftada birkaç kez kullanıyorum. Taksi durağı şefi Sandy'i daha yakından tanıdım. Bir seyahatimde, taksinin gelmesini beklerken Hawaii'de söylendiği gibi "Naber?" dedim. Gururla, "Yeğenim Deniz Harp

Okulu'ndan mezun oldu," dedi. Düşünmeden cevap verdim: "A, ben de Deniz Harp Okulu'nda evlendim." Yüzünü görmeliydiniz. Az önce yeğeni için duyduğu gururla doluydu; bir saniye sonra ise memnuniyeti benim bencilce cevabım yüzünden yerle bir olmuştu. Konuşma halısını birden ayaklarının altından çekmiştim.

Hiçbir zaman "fark etmek ve düzeltmek" için geç değildir. Eğer birinin konuşma hevesini ayaklar altında çiğnediğinizin farkına varırsanız, spot ışıklarını bir "sen" sorusuyla onun üstüne geri çevirin. "Seromoni için tekrar gitmen gerekti mi?" "Yeğeninin resimleri var mı?" O anda, Sally için heyecanını paylaşacağı bir fırsat olması, benim akademiyle olan bağımı anlatmamdan çok daha önemliydi.

NEŞENİZİ KAÇIRANLARDAN KAÇIN

"Sana her baktığımda yalnız kalmak için büyük bir istek duyuyorum."

OSCAR LEVANT

"Sohbet başlatmada ve sohbeti devam ettirmede oldukça başarılıyım. Bilmek istediğim sohbeti nasıl sonlandıracağım," diye düşünüyor musunuz? Aynen Cathy adlı bir kadının sorduğu gibi: "İnsanlara, uzun uzun anlatacaklar diye nasıl olduklarını sormaya korkuyorum." Geçen hafta bir partide, durmadan konuşan can sıkıcı biri tarafından köşeye sıkıştırıldım. Onu kenara itmenin dışında başka ne yapacağımı, nasıl kurtulacağımı bilemedim."

Büyük ihtimalle siz de böyleleriyle karşılaşmışsınızdır. "Şey, benden bu kadar. Hakkımda ne düşünüyorsun," karakterleri. Veya

Ron Dettinger'in dediği gibi, "Son sözü söylemesinin benim için hiçbir sakıncası yok ama hiç o noktaya gelmiyor." Akşamınızı can sıkıcı duyarsız biriyle geçirmek zorunda olmadığınız konusunda haklısınız. Eğer, spiker Lee Glickstein'in dediği gibi "dinlemeden yoksun" biri tarafından köşeye sıkıştırıldıysanız, sizin için en iyisi, bu durumdan diplomatik olarak nasıl kurtulacağınızı öğrenmektir.

SOHBETİ KİBARCA BİTİRMENİN DÖRT ADIMI

"Harika bir gece geçirdim. Ama istediğim gibi değildi."

GROUCHO MARX

Şu andan itibaren, eğer biri sohbeti düşüncesizce tekeline alıyorsa ve siz bunu bitirmek istiyorsanız, bu adımları kibarca ve güvenle hayata geçirebilirsiniz.

1. ***Konuşmasını kesin ve adını söyleyin.*** Evet, kesin dedim. Eğer biri durmadan kendinden bahsediyorsa, konuşma topunu zorla almakla kaba davranmış olmuyorsunuz, o kişi konuşmayı işgal ederek kaba davranmış oluyor. "Elini verirsen kolunu kaptırırsın diye bir söz vardır." Sıkıcılar bundan daha fazlasını alır. Bütün akşamınızı alırlar. Biri sonsuza kadar sürecek bir monologa başladıysa, sessizlik içinde acı çekmeyin. İnsanlar adlarını duyduklarında durur lar ve bu da sizin sözü almanız için bir fırsattır.
2. ***Söylemekte olduklarını özetleyin.*** Birdenbire "Gitmem gerekiyor," demek yerine, vurgulamış olduğu önemli bir

noktaya atıfta bulunun. "Kesinlikle o kulube gidip bir bakacağım. İlginç programları var gibi görünüyor." Şu ana kadar tek taraflı olan diyalog size döner ve diğer kişi de sizin onu dinlemekte olduğunuzu bilir.

3. ***Konuşmayı "Gider gitmez" veya "Keşke" sözleriyle toparlamaya başlayın.*** "Eve gider gitmez, üyelik bilgilerini öğrenmek için arayacağım." Büyük bir ihtimalle yapılması gereken bir şey yoktur. Belki sinemada eski bir iş arkadaşınızla karşılarsınız ve bir önceki işinizde şu anda neler olduğunu size anlatmaya başlar. Oldukça konuşkan biri olarak tanınıyordur, bu yüzden akşamınızın geri kalanını onun gevezeliğini dinleyerek geçirmek istemezsiniz. Çekinmeden güvenle konuşun. "Lenore, keşke işte durumlar düzelmiş olsaydı. Öyle görünüyor ki işler eskiden olduğu gibi sinir bozucu."
4. ***Hem sözlerinizle hem de vücut dilinizle ayrılmak üzere olduğunuzu belli edin.*** "Konuya dikkatimi çektiğin için teşekkür ederim" veya "Bilgilerimi tazelediğin için teşekkür ederim," deyin ve sonra "Şimdi eve gitmek zorundayım," veya "Şimdi gidip birkaç arkadaşıma hoş geldin demek istiyorum," deyin. Yanından uzaklaşın ve göz temasını sürdürürken bir iki adımı geriye atarak bağlantıyı koparın. Birine arkanızı dönerek uzaklaşmak kabalıktır ama kişiye bakarken geriye doğru adım atıp, ayrılış cümlenizi söylemekte sorun yoktur.

ÖRNEK ÖDEV

"Yeni arkadaşlar kazanamayan kişi,
yaşama şevkini kaybetmiştir."

SILAS W. MITCHELL

Bugünkü ödeviniz, gün içerisinde insanlarla konuşurken bu teknikleri kullanmak. Görüşmelerinizde sözü almaktan çok sözü vereceğinize dair yemin edin. Tavsiye vermek yerine tavsiye alın. Biri sonsuza kadar konuşmaya meyilliyse, sessizlik içinde acı çekeceğinize, sohbeti kibarca kapatacak cesareti gösterin. Bu konuşma araçlarıyla insanlara ulaşır ve onlarla iletişim kurarsanız, eğer "Anlatsana" sorularıyla başlar ve anahtar kelimlerle, 5N 1K ile devam ederseniz, tanıştığınız kadınları ve erkekleri memnun etmeniz ve yeni arkadaşlar kazanmanız garantidir. Eğer insanlara gerçek bir ilgiyle yaklaşarak bütün bu teknikleri uygularsanız, nereye giderseniz gidin arkadaş edinirsiniz.

RAHATÇA SOHBET ETMEK İÇİN EYLEM PLANI

Patricia kocasının yıllık ofis partisine katılıyor. Kocası oturma düzeniyle çok meşgul olduğu için Patricia çekiniyor çünkü kendi başının çaresine bakmak zorunda. Akşama yaklaşım şekliyle ve insanlarla nasıl iletişim kuracağıyla ilgili seçenekleri var.

Engelleyiciler	Yapılandırıcılar
'Ben' ile Başlayan Cümleler Kurmak	**Sorular Sormak**
"Ben muhasebeciyim."	*"Seyahat sektörüne nasıl girdiniz?"*
Sorgulamak	**Özümsemek, İfade Etmek**
"Seyahat acentası olmayı seviyor musunuz?"	*"Nereye gitmekten hoşlanıyorsunuz?"*
Kapalı Sorular	**Açık Sorular**
"Bütün bu kağıt işlerinden bıkmadınız mı?"	*"En iyi bilet ücretlerini araştırıp bulan bilgisayarlar olduğunu duydum. Nasıl çalışıyorlar?"*
Susturmak	**Konuşturmak**
"Ah, ben de İngiltere'ye gittim. Londra'dayken Prenses Di'yi gördüm."	*"Prenses Di'yi mi gördünüz? Onu görmek nasıldı?"*
Sözü Almak	**Sözü Vermek**
"Londra'nın çok pahalı olduğunu düşünürdüm."	*"Oradayken tiyatroya gittiniz mi?"*

"Sadece bir kere tiyatroya gidebildik."

"'Cats' sahneleniyor muydu?"

Sessizce Acı Çekmek

Kibarca Sohbeti Sonlandırmak

"Bu adam son yarım saattir durmadan konuşuyor. Yardım edin! Biri beni kurtarsın."

"Kredi kartı aldatmacaları hakkındaki söylediklerinizle ilgileneceğim. Şimdi eşimi bulmam gerekiyor."

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

BEŞİNCİ GÜN

KENDİNİZE ODAKLANMAYIN

"Çekiciliğin özü başka bir insanda kendini kaybedebilme yeteneğidir."

ELEANOR ROOSEVELT

"Bütün bu konuşma araçlarını kullandığım halde ya çekingenliğimi üzerimden atamazsam" diye mi düşünüyorsunuz? Sürekli kendinizi düşünmekten, Eleanor Roosevelt'in sözlerini dikkate alarak vazgeçebilirsiniz. Kendinize "Nasıl görünüyorum?" veya "Ne diyebilirim?" veya "Benim hakkımda ne düşünürler?" gibi sorular sormak yerine, dikkatinizi diğer insanlara verin. Eğer aşağıda yazanları yapmayı öğrenebilirseniz, diğer insanlarda kaybolabilirsiniz.

Bakmak: İnsanların yüzüne dikkatle **bakın**. Bakışlarınızın ve zihninizin başka yerlerde olmasına izin vermeyin. Bakışlarınızı yüzlerine kilitleyin.

Eğilmek: Öne doğru **eğilin** ve bütün dikkatinizi karşınızdakine verin, başka hiçbir şeye değil.

Kaşları kaldırmak: Pasif görünmemek için kaşlarınızı yukarı doğru kaldırın. **Kaşlarınızı kaldırmak** ilginizi harekete geçirir ve size enerji verir.

Dinlemek: Başınızı sabitleyerek **dinle**yin. Dikkatle dinlediğinizi gösteren klasik duruş kendinizi daha meraklı hissetmenizi sağlayacaktır.

Seminerlerimden birinde bu dört adımın gücünü göstermek için, söylediklerimden çok sıkılıyormuş gibi görünmelerini istedim. Sürekli monoton bir ses tonuyla konuştuğumu hayal etmelerini ve buna daha fazla katlanamayacaklarını vücut dilleriyle göstermelerini istedim. Hepsi, vücutları kambur, başları yana doğru, omuzları düşük bir şekilde geriye doğru yaslandılar; gözlerinde donuk bakışlar, yüzlerinde uzun süredir acı çekiyormuş gibi bir ifade vardı. Herkesin tamamen ve gözle görünür bir şekilde kayıtsız olduğunu görmek çok eğlenceliydi.

Daha sonra herkese, dudaklarımdan bilgeliğin incileri dökülüyormuş ve ağzımdan çıkacak bir sonraki bilgiyi sabırsızlıkla bekliyorlarmış gibi davranmalarını istedim. Yine herkes tıpatıp aynı vücut şekline büründü. Bu sefer sandalyelerinin ucunda oturdular. Hepsi direkt bana bakarak, kaşlar kalkık, gözlerinde ışıkla öne doğru eğildiler. Ben de gruba çevrelerine bakmalarını söyledim ve daha sonra "İşte anlatmak istediğim tam olarak bu, şu anda az önce bahsettiğim dört öneriyi uyguluyorsunuz," dedim.

Biriyle gerçekten ilgilendiğimizde, otomatik olarak enerji dolu bir duruşa geçiyoruz. İyi haberse, biriyle ilgilenmesek bile enerji dolu bir duruşa geçebiliriz ve bu da söylediklerini daha dikkatle dinlememizi sağlar. Böyle bir duruş, uyuşukluğu veya endişeyi ortadan kaldırır çünkü dikkatimizi kendimiz yerine karşımızdakine veririz. Bu dört adım sizi kendinizden uzaklaştırır çünkü

tamamen başka birine odaklanmaya çalışırken ben-merkeziyetçi olmak imkansızdır.

DİNLEYİN VE ÖĞRENİN

"Dinlemek, bize anlatılanlara güçlü bir ilgi göstermektir. Duvar gibi dinleyebilirsiniz veya her sesin daha dolu ve daha zengin geri döndüğü bir konferans salonu gibi dinleyebilirsiniz."

Toplum içinde rahat hareket etmekte zorlanan çekici, upuzun, kızıl saçlı öğrencimi her zaman hatırlayacağım. "Gittiğim her yerde göze çarptığımı düşünürdüm çünkü odadaki en uzun insan ben olurdum. Çok utanırdım çünkü kalabalıklar içinde çıkıntı gibi duruyordum. Sizin anlattıklarınız, utangaç hissetmemin sebebinin, diğer insanı dinlememden kaynaklandığını fark etmemi sağladı. Karşımdaki kişinin anlattıklarına kulak kesildiğim ve "Onların yerinde olsam ne hissederdim?" diye düşündüğüm takdirde, kendim hakkında endişelenmeyi bırakabileceğimi öğrendim.

RAHAT OLUN

"Bazı insanları eğlendirmenin en iyi yolu onları dinlemektir."
KIN HUBBARD

İnsanlarla tanışırken hissettiğimiz huzursuzluktan ve utangaçlıktan kurtulmanın bir diğer yolu, karşımızdaki kişiye "beni tanımaya

değer" izlenimi bırakmak için gösterdiğimiz nafile çabadan vazgeçmektir. Kin Hubbard'ın da söylediği gibi, eğer ağzımız yerine kulaklarımızı kullanırsak, insanları etkileme olasılığımız artar.

Bu, her zaman sınıfın soytarısı olmuş biri için harika bir haberdi. "Büyürken, aileyi eğlendiren bendim. Annemle babam, 'Hadi komik bir şey söyle, Ronnie,' derlerdi ve çoğu zaman ben de söylerdim. İnsanları güldürmek hoşuma giderdi ama bu sanki insanları hep eğlendirmek zorundaymışım gibi hissetmeme sebep olurdu. Ben bu beklentiyi sosyal hayatıma taşıdım. Kelime oyunları yapmaya hazır beklerdim. Bir şey yakaladığım anda, konuşma sırası bende olsa da olmasa da hemen atılır espri yapardım. Benim için sohbet, kendi tek kişilik gösterimdi. Konuştuğum ve insanlar güldüğü sürece, özgüvenim tamdı.

"Sizin dersinize katıldım çünkü insanlarla iletişim kurmanın diğer yollarını öğrenmek istiyorum. Sevilmek için anahtarın, konuşmaktan çok dinlemek olduğunu söylediğinizde, bu benim için yeni bir kavramdı. Komedi rutinlerimle insanları etkilemekten çok onları kızdırdığımı anlamamı sağladı.

"Taramalı tüfek gibi konuşmak yerine, dudaklarıma fermuar çektim. Stand-upçı olmaya çalışmayı bıraktığım için şu anda daha rahatım. Arkadaşlarım, Robin Williams olmaya çalışmadığım için, daha eğlenceli olduğumu söylüyor."

DİNLEYİN

"Durmadan konuşan kimse önemli noktaları kaçırır."
CALVIN COOLIDGE

Durmadan konuşan kimse arkadaş da edinemez. Bir akşam eski öğrencilerimden biriyle, Maui'ye dönerken uçakta karşılaştık ve

bana kendindeki gelişimi anlattı. "Şimdi bütün çocuklarım büyüdü ve sizin dersinize kadar onlara hâlâ çocukmuş gibi davrandığımın farkında değildim. Her beraber olduğumuzda, hâlâ onlara ne yapmaları ve yapmamaları gerektiğini ve nasıl yapmaları gerektiğini anlatıyordum. Dersinizden sonraki hafta sonu, pazar günü akşam yemeği için oğlumun evine gittim. Yemeğin ortasına kadar, eski iyi günlerimin hikayelerini anlattım ve oğlumu karısına bakarken, gözlerini 'yeter artık' derken gördüm. Bu beni hemen durdurdu. O anda, onlarla beraberken hep kendimden bahsettiğimi fark ettim. Hayatları hakkında hiç soru sormamıştım sadece kendim hakkında konuşuyordum.

"Hikayemi bitirdim ve "Peki Brian senin işler nasıl gidiyor?" dedim. İlk şoku atlattıktan sonra, görevlendirildiği önemli bir projeyi anlatmaya başladı. O bitirdiğinde Sarah'ya işini sordum. O akşam, bizim ilişkimizde bir dönüm noktasıydı. Otuz beş yıl sonra, 'Babam her şeyin en iyisini bilir' rolünü terk ettim ve onlara anlatmaktansa Sarah ve Brian'la sohbet ettim."

KONUŞMAYI YÖNLENDİRMEK Mİ HÜKMETMEK Mİ?

"Yapmacık olmayan dinleme, iltifatların en içten olanıdır."

DR. JOYCE BROTHERS

Dikkatinizle insanları etkileyin, fikirlerinizle değil. Kendimiz hakkında konuşmak, konuşmayı kontrol etmenin bir yoludur. "Sorumlu benim," demenin bir başka yöntemidir. Üstünlük hissinden ve karşımızdaki kişinin hakkımızdaki her şeyi bilmek is-

tediği inancından doğar. Bir bakıma, diğer insanın hakkını ve bir şeyler söyleme ihtiyacını bencilce görmezden gelmektir. Karşımızdaki insanı değil de sadece kendimizi düşündüğümüzün bir göstergesidir. Adaletli olanın, iki tarafın da eşit konuşma fırsatını elde etmesi olduğunu kabul edin. Lyndon Baines Johnson'ın söylediği gibi "Düşündüğümü zaten biliyorum. Diğerlerinin ne düşündüğünü öğrenmek istiyorum." Etkilemek için konuşmak yerine, dinlemeyi öğrenin.

ETKİLEYİCİ SOHBETLERE FIRSAT VERİN

"Güzel sohbet güzel bir manzara gibidir – kesintisiz ama aynı zamanda değişken, yenilik ve sürprizlerin çekiciliğiyle dolu bir konuşma ."

RANDOLPH BOURNE

İdeal bir dünyada, tüm sohbetler Bourne'ın tasvir ettiği gibi olurdu. Gerçek dünyada birkaçı. Sohbetler etkileyici olabilir, eğer biri buna olanak tanıma sorumluluğunu alırsa. Senfoni orkestrasını yöneten bir maystro düşünün. Maystronun kendisi enstrüman çalmıyor ama müzisyenlerine çaldırıyor. Bütün farklı bölümlerin çalınmasını ve sesin dengelenmesini sağlıyor. Siz de konuşmalarda kendinizi aynı şeyi yaparken hayal edin.

Bir kadın dinleyicim tüm kalbiyle bu öneriye inandı. "Birçok profesyonel toplantıya ve öğle yemeklerine gidiyorum. Genellikle o büyük masalarda sekiz-on kişi oturtuluyoruz. Sadece iki insanın tanıştığı ve diğerlerinin birbirini tanımadığı ortamlardan

nefret ediyorum. Masadaki diğer insanlar, gözlerini salatalarına dikmiş ve tamamen çorbalarıyla ilgileniyormuş gibi yaparken, iki arkadaş özel konuşmaya dalıyorlar ve diğer herkesi görmezden geliyorlar.

"Sizin tavsiyenizi denemeye karar verdim ve kendimi bir lider, şef olarak kabul ettim. Bir sonraki öğle yemeğinde, herkesin dikkatini çekmek için bardağıma hafifçe vurdum ve 'Hepimizin daha önce tanışma fırsatı olduğunu düşünmüyorum,' dedim. 'Masayı dolaşıp, kendimizi tanıtabilir miyiz?' Tanışmalardan sonra, 'Program başlamadan yirmi dakika önce buraya geldik, yuvarlak masa toplantısı yapmak ister misiniz? Belki her birimiz, işte karşılaştığı zorlukları veya son zamanlarda elde ettiği bir başarıyı anlatabiliriz,' dedim. Ve sonra konuşma topunun yuvarlanmaya devam etmesini sağladım. Bir kişinin konuşmaya hükmetmesine izin vermedim ve herkese katılma şansı verdim.

"Öğle yemeğinin sonunda, masadaki tüm çalışma arkadaşlarım bana teşekkür etmeye geldi. Biri şöyle dedi: 'Bu tür şeyler beni bazen korkutur çünkü masadakileri tanımayan bir tek ben varmışım gibi hissederim. Sizin başlattığınız konuşma sadece iyi bir iletişim kurulmasını sağlamadı aynı zamanda masadaki sohbetten, tek bir kişiden öğreneceğimden daha çok şey öğrendim. Şu andan itibaren, öğle yemeklerine gittiğimde sizin fikrinizi kullanacağım.'

Kadın konuşmasını şu sözlerle sürdürüyordu: "O günden sonra kaç kişinin bana gelip, böyle ilginç ve faydalı bir sohbeti yönettiğim için teşekkür ettiğini size söyleyemem." Randolph Bourne, "İyi bir tartışma katılan herkesin gelişmesini sağlar," demiştir. Sağlar, ama eğer biri, herkesin konuşmanın bir parçası olmasını sağlayacak ve sohbetleri kendi haline bırakmak yerine kişileri yönlendirme cesareti gösterirse.

UTANGAÇLIĞI TEDAVİ EDİN

"İyileşmek istemek iyileşmenin bir parçasıdır."

SENECA

Bir kadın, diğer insanlara odaklanarak nasıl kendini düşünmekten vazgeçtiğinin hikayesini paylaşmak için söz istedi. "Her zaman yelkenliyle açılmayı sevmişimdir ama yelkenlisi olan kimseyi tanımıyordum, kesinlikle bir tane almaya gücüm yetmezdi ve diğer insanların gemilerine binmeyi teklif edemeyecek kadar utangaçtım."

"Sizin dersinize katılana kadar, bir yelkenliyle açılma umudumu kaybetmek üzereydim ve siz bize dışarı çıkın ve biriyle tanışın ödevini verdiniz. Bu beni şehir içindeki marinaya gidip, bir eğitim programı var mı diye bakmak için motive etti. Yatlara hayran kalarak, rıhtımda bir aşağı bir yukarı dolaştıktan sonra, yarış duyurularını okumak için liman ilan panosuna baktım. "Mürettebat Aranıyor. Deneyimsiz – Müracaat: 53 numaralı gemi," diyen, raptiyelenmiş küçük bir ilan vardı.

"Normalde böyle bir ilanı takip edecek özgüvene sahip değilimdir. Beni istememe nedenlerinin hepsini düşünür ve yürümeye devam ederdim. Bu sefer, utangaçlığımı devam etmememe bahane olarak kullanmak yerine, sizin ev ödevinizi, devam etmek için bir bahane olarak kullandım."

"Gemiye doğru yürüdüm, gemide çalışan insanlara kendimi tanıttım ve ilan için geldiğimi açıkladım. Bir sonraki gün, uygulamalı deneme dersine katılmam için onlarla açılmamı isteyeceklerini öğrenmeden önce, çabuk öğrenen ve çalışkan biri olduğumu söylemiştim. Kısaca özetlemem gerekirse, şu anda onların

takımının bir parçasıyım ve hemen hemen her cumartesi yarış yapıyoruz. Suyun üzerinde ve bir kotra yelkeninin altında, arkamızda rüzgarla yarışıyor olmanın heyecanını tarif edemem. Eğer kendimi tanıtacak cesareti bulamasaydım, hâlâ utangaç ve karayla çevrili olacaktım."

ARKADAŞ OLUN

"Arkadaşlık neşemizi arttırarak ve kederimizi paylaşarak, mutluluğu artırır ve üzüntüyü hafifletir."

JOSEPH ADDISON

Bir hemşire "Utanmak Yerine Merhaba Diyebilmek" için bu tekniklerin bir karışımını kullandı. Doris, "Bu hastanede 3 yıldır çalışmaktayım ama bir arkadaşım bile olmadı. Çalıştığım en düşmanca yer," diyerek bir itirafta bulundu. Ben de, "Siz hiç birine yaklaştınız mı?" diye sordum. "Ne diyeceğimi bilemedim. Ayrıca benimle tanışmak istediklerinden nasıl emin olabilirim?" dedi. Doris'e sorulması gereken sorunun "Acaba benimle ilgilenirler mi?" olmadığını hatırlattım. Sorulması gereken, "Ben onlarla ilgileniyor muyum?" Ödev 'tanışmak istediğiniz birine kendinizi tanıtın' olduğu için, bu fikirleri denemeye karar verdi. Ve bir başarı hikayesiyle geri döndü.

"Dersten sonraki hafta, üç farklı günde çalışma arkadaşlarıma, kafeteryada öğle yemeğinde bana katılmalarını söyledim. Oraya gittiğimde, ne hakkında konuşabilirim diye endişelenmek yerine, kendime, 'Onlar ne hakkında konuşmak ister?' diye sordum. Birkaç tane güzel 'Anlatsana' sorusu sordum. "Anlatın, iş dışın-

da neler yapıyorsunuz?" "Şehir dışından akrabalarım gelecek. Gitmekten hoşlanacakları birkaç eğlenceli yer söyleyebilir misiniz? Sonra anahtar kelimeler ve 5N 1K ile devam ettim. Kendimi huzursuz etmek yerine, kendimi onları rahatlatmaya adadım. Konuşmak için sıramı beklemek yerine gerçekten söylediklerini dinledim. Biliyor musunuz, üç günde, üç yılda edindiğimden daha fazla arkadaş edindim. Ve bunun sebebi ilginç olmaya çalışmak yerine ilgili olmaya çalışmamdı.

NEZAKET GEREĞİ HERKESLE KONUŞUN

*"Dinlemek, manyetik ve garip bir şey, yaratıcı bir güç. Yakınlaştığımız kişiler **bizi dinleyen** arkadaşlarımızdır ve onların çevresinde olmak isteriz. Dinlenildiğimiz zaman, kendimizi ifade eder, içimizi dökeriz ve gelişiriz."*

KARL MENINGER

Dinlemek olağanüstü bir kabiliyet. Ne yazık ki o kadar nadir yapılıyor ki, o yüzden insanlar dinlenildiklerini görünce konuşuyorlar da konuşuyorlar. Eğer iyi bir dinleyiciyseniz, bazı insanlar sizin cömert ruhunuzdan faydalanacak ve sizi merhamet edilecek bir yorgunluk hissiyle bırakarak, tüm enerjinizi emecektir.

"Rahatça Sohbet Edin" bölümünde, uzun süren konuşmalardan nasıl kibarca kurtulabileceğinizi anlatmıştım. İşte harika dinleme yeteneğinizin suiistimal edilmesini önleyecek başka bir fikir daha. Eyalet güzellik yarışmasının birincisi seminerime ka-

tıldı çünkü katılması gereken sosyal aktivitelerle nasıl daha iyi baş edebileceğini öğrenmek istiyordu. "Hiçbir zaman 'Nezaket Gereği Herkesle Konuş' sözünü sevmedim çünkü bana çok yapay bir yaklaşım gibi geliyor ama bana söylenen de bu. Danışmanım bana bütün akşam boyunca bir yerde durup tek bir kişiyle konuşamayacağımı ve etrafta dolaşmam gerektiğini söylüyor. Bazen söylemesi daha kolay oluyor.

"Geçen hafta bir alışveriş merkezinin açılışındaydım ve büyükannemle birlikte büyümüş bir kadın beni bırakmadı. Kolumu yakaladı ve eski günleri anlatmaya devam etti. Uzaklaşmaya çalıştım, o daha sıkı tutu ve 'Daha bitirmedim,' dedi. 'Sana o eski günleri anlatmalıyım...' ve tekrar başladı. Onu incitmeden buna nasıl son verebilirdim?"

Önemli bir noktaya değinmişti. Eğer resmi unvanıyla bir aktiviteye katılıyorsa, gruptaki diğer insanları ihmal edip tek bir kişiyle konuşamazdı. Diğer konuklarla konuşmayı istemek veya onlarla konuşma ihtiyacı hissetmek, kabalık olmaz. Konuştuğunuz süre boyunca dikkatinizi tümüyle karşınızdakine verirseniz, sohbeti birkaç dakika sonra bitirmek ve ilerlemek normaldir. İstedikleri kadar zamanı onlara ayıramayabilirsiniz ama en azından onlara kaliteli zaman ayırırsınız. Tamamıyla konsantre olunmuş beş dakika, sabırsız ve dikkati dağınık elli dakikadan iyidir.

Dean Rusk, "Diğerlerini ikna etmenin en iyi yollarından biri kulaklarınızla yapılır – onları dinleyerek." Diğer insanlarla iyi geçinmenin en iyi yollarından biri onları dinlemektir. Bu yeteneğe gerçekten çok az rastlanıyor, eğer bu yeteneğe sahipseniz her yerde hoş karşılanır ve takdir edilirsiniz.

ÖRNEK ÖDEV

"Sükunet sahip olduğun bir lütuftur."
JOHN LE CARRE

Bugünün ödevi üç farklı kişi seçmek ve onlara konsantre olmamızı sağlayacak dört adımı uygulamak. Le Carre'ın da vurguladığı gibi sükunet, gevezelikten çok daha fazla tercih edilir. Bu sohbetlerde bilinçli olarak yüzlerine dikkatle **bak**acak, öne doğru **eğil**ecek, **kaşlarınızı kaldır**acak ve **dinle**yeceksiniz, böylece tamamen diğer kişinin söylediklerinin içine gireceksiniz. "Ne diyebilirim?" "Ne hakkında konuşabilirim?" diye endişelenerek utangaçlığa teslim olacağınıza kendinizi diğer insanın yerine koyacaksınız ve olayları onun bakış açısından göreceksiniz. Tüm dikkatinizi bir başkasına vererek utangaçlığınızı, çekiciliğe dönüştüreceksiniz. Eğer kendinizi birkaç insanla konuşurken bulursanız, herkese katılma şansı verip hoş bir sohbet ortamı yaratarak gruba bir iyilik yapmış olursunuz.

UTANGAÇLIĞI TEDAVİ ETMEK İÇİN EYLEM PLANI

Ron insanların içinde hiçbir zaman kendini rahat hissetmezdi. Her zaman "Tanrı'nın özgüven dağıttığı gün ben yoktum," derdi. Halk evinde düzenlenecek bekarları tanıştırma partisine katılmaya karar verdi ama gece yaklaştıkça gerginliği artıyordu.

Engelleyiciler	Yapılandırıcılar
Utangaçlık	**Özgüven**
"Bu tür şeylerde kendimi hep tuhaf hissederim. Sanırım partinin sonuna kadar süs çiçeği gibi duracağım."	*"Kendime takacağıma, diğer insanları rahatlatmaya odaklanacağım."*
Cehennemde gibi Hissetmek	**Dört Adımı Uygulayacağ**
"Bu çok aptalca bir fikirdi. Hiç kimse benimle konuşmaya çalışmadı bile."	*"Başka yerlere değil yüzlerine bakacağım."*
İnsanlardan Çekinmek	**İnsanlarla İlgilenmek**
"Vay canına, çok güzel bir kadın. Ama benimle asla ilgilenmez."	*"Ben ilk defa katılıyorum Herhangi bir öneriniz var mı?"*
Huzursuz Hissetmek	**İnsanları Rahatlatmak**
"Neden söyleyecek zekice bir şey bulamıyorum?"	*"Sizce bekarları tanıştırma partisine sponsor olan birileri var mı?"*

Sohbetlere Hükmetme **Sohbetlere Fırsat Verme**

"Bence içeceklere daha çok para harcamalı ve daha iyi bir orkestra ayarlamalılardı."

"Daha önce buraya gelmiş miydiniz? Aynı orkestra mı vardı?"

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ALTINCI GÜN

YOLA TEK BAŞINIZA ÇIKIN

"Yola tek başına çıkan insan güne başlayabilir; ama başka biriyle seyahat ederse, o hazır oluncaya kadar beklemek zorundadır ve bu, işlerini oldukça geciktirebilir."

HENRY DAVID THOREAU

Yalnız seyahat etmek veya toplantılara yalnız katılmak sizi rahatsız mı ediyor? Seminerlerime katılanların çoğu yalnız gitmektense gitmemeyi tercih edeceklerini söylüyorlar. Eğer bunu, istediğiniz şeyi istediğiniz zaman yapmak için bir fırsat olarak görürseniz, yalnız gitmenin bir avantaj olduğunu görebilirsiniz.

Herhangi bir yere, herhangi bir zamanda nasıl yalnız gidip de özgüvenli hissedeceğinizi öğrenmek ister misiniz? Püf noktası yardım istemek ve yardım etmek, böylece kendinizi yabancı biri gibi hissetmek yerine onlardan biri gibi hissedersiniz.

RİCA EDİN VEYA YARDIM EDİN

"Korkularımızın birçoğu bir kağıt mendil kadar incedir ve tek bir cesaretli adım bizi onların içinden geçirir ve aydınlığa çıkarır."

BRENDAN FRANCIS

Bir yerlere yalnız gitme korkularımızın çoğu ait olmama hissinden kaynaklanıyor. Bir oda dolusu yabancının arasında rahat hissetmeyebiliriz. O zaman hedef, bu kadar yabancıyı nasıl arkadaşa çevirebiliriz onu bulmak, ki kendimizi dışardan biri gibi hissetmek yerine grubun bir parçası olarak hissedelim. Bunu yapmanın yolu insanlara böyle bir deneyimi ilk defa yaşadığımızı anlatmak ve onlardan yardım istemek veya yardım etmeyi önermektir.

Tony'i, Cheers barını kendi mahallesine çeviren, eskiden içe dönük olan mühendisi hatırlıyor musunuz? İşte onun bir diğer başarı hikayesi. Yerel bir hayvanları koruma derneği ELKs'in sponsor olduğu halka açık bir dans partisine katılmaya karar verdi. Arabayı büyük kulübün önündeki park alanına doğru sürdüğünde, gördüğü yabancı araba selinden korktu. "Orada kimseyi tanımıyorum. Büyük ihtimalle herkes çift olarak gelmiştir. Orada bir süs çiçeği gibi köşede durarak bitireceğim partiyi."

İçeri girecek cesareti toplamak için binanın etrafında üç kez dolaştığını söyledi. "Kesin kararımı vermemi *Kabare* filmindeki şarkıyı hatırlamam sağladı: 'Odada tek başına oturmanın faydası ne?' Kaybedecek hiçbir şeyim olmadığına karar verdim. Kaçıp gitmek yerine, denersem daha iyi hissedeceğime karar verdim.

"Arabamı park ettim, içeri girdim, paramı ödedim, ilk gördüğüm bayana sizin sihirli kelimelerinizi söyledim. "Ben buraya ilk defa geliyorum. Size nasıl yardımcı olabilirim?' Kayıt masasındaki kadın 'Burada benimle kalın. Park biletlerini damgalamama yardım edebilirsiniz. Burada işimizi biter bitmez ben size etrafı gezdireceğim ve herkesle tanıştıracağım.' Ve tam olarak söylediğini yaptı. Son danstan sonra ışıklar yandı ve 'Gelecek ay bir daha gelebilir misiniz? Her zaman bekar erkekler arıyoruz,' dedi. Bu, eğer korkularıma yenilip geri çekilseydim asla yaşayamayacağım harika zamanlardan birine başka bir örnekti."

YALNIZ GİTMEK Mİ YALNIZ KALMAK MI?

"Tebessüm, sizi gitmek istediğiniz yere götürecek pasaportunuzdur."

ANONİM

Tony, insanlara sizi kanatları altına almalarına fırsat verdiğinizde neler olduğunu keşfetti. Kendi tecrübemden de biliyorum (ülkeyi bir uçtan bir uca arabayla dolaştım) yalnız başlamanız demek yalnız devam edeceğiniz anlamına gelmez.

Bazı insanlar tek başına seyahat etmeyi sevmez. Dışarıya çıkıp bir restorana gitme ve insanların onlar hakkında yanlış bir fikre kapılma riskini almaktansa, otelde kalıp odaya sipariş vermeyi tercih ederler. Tek başımıza gittik diye tek başımıza kalmak zorunda olmadığımızı fark ettim. İşin püf noktası pasoportunuzu – gülümsemenizi – yanınıza almak ve "Ne öneriyorsunuz?" diye sormak.

Bir şehri ilk kez ziyaret ettiğimde, bir fincan kahve içmek için yerel bir kafeye (ünlü bir kahve zinciri olup olmadığına bakmadan) giderim. Garsona, "Şehri dolaşıyorum. Buradayken yapabileceğim ilginç bir öneriniz var mı?" diye sorarım. Ve yemek yiyebileceğim, kalabileceğim ve gezebileceğim yerlerle ilgili bilgileri büyük bir istekle benimle paylaşır. Bana onlarla kayağa gitmeyi teklif eden insanlarla bile karşılaştım, beni yüzme havuzuna ve aile yemeklerine götüren insanlar da oldu. Orada yaşayan yardımseverler, çiftliklerinde bana rodeo gibi aktiviteler, yerel bayramlar ve reklamsız arazi müzayedeleri gibi normalde bilmemin ve öğrenmemin mümkün olmadığı konular hakkında bilgiler verdiler. Kendimi oraya ait değilmiş gibi hisssetmek yerine, onlar bana turist gibi değil de arkadaş gibi davrandığı için kendimi oranın bir parçası gibi hissettim.

HEPSİNİ TEK BAŞIMA YAPTIM

"Tek başına garip bir şehrin büyük kalabalıkları arasında dolaşma tecrübesi dünyadaki en harika şey."

GAMALIEL BRADFORD

Şu anda emekli olan aile dostum Connie Dubois, Fransız kültürüne ve sanatına olan aşkını gidermek için yılda en az bir kere Avrupa'ya gider. Gezisine, Fransızca dil kasetleri dinleyerek ve sanat kitaplarını okuyarak hazırlanır.

"Seyahat etmeyi seviyorum. Unutun onu – Seyahat etmek için yaşıyorum," der Connie Dubois. "Her zaman biriyle giderdim. Böylesi daha iyi gibi görünürdü ama pratikten çok teoride iyi olan düşüncelerden biriydi bu da. Arkadaşım ve ben genellikle

farklı fikirlerdeydik. Ben yürümeyi severim, her yere, her zaman; arkadaşım taksiye binmeyi tercih eder. Ben bütün bir günü tek bir galeride geçirebilirim; arkadaşımsa birkaç saat sonra gitmeye hazırdır. Katedralleri keşfetmeyi severim. Arkadaşımsa ilk birkaç tanesinden sonra hepsinin aynı olduğunu düşünür. Huzuru sağlamak için sürekli yapmak istediklerimden ödün veriyordum."

"Geçen yıl bir çılgınlık yaptım ve tek başıma gitmeye karar verdim. İlk başta korkutucuydu, yetmiş yaşında bir kadın tek başına Avrupa'ya gidiyor; ama harika zaman geçirdim. Ne istersem onu yapmakta özgürdüm. Eğer Mona Lisa'ya iki saat bakmak istiyorsam, yapabilirdim. Altıda kalkmak istiyorsam ve Seine Nehri kıyısında dolaşarak gün doğuşunu seyretmek istiyorsam yapabilirdim. Sadece bunu daha önce yapmayı denemeye cesaretim olmadığı için üzgünüm."

Kişinin "amacını gerçekleştirme konusunda gösterdiği kararlılık" cesaretin tanımlarından biridir. Özgüven'in en önemli unsuru amaçlarımıza tek başımıza ulaşmaktır. Maceralarımızda birine sırtımızı yaslamak veya bize eşlik etmesi için birini beklemek zorunda değiliz. Connie'nin Avrupa'ya tek başına gitme kararı, her zaman istediği tecrübeleri edinmesini sağladı.

YALNIZLIK TUTUKLULUK DEĞİLDİR

"Medeniyetimiz üzerine bir yorum: Yalnızlığa şüpheyle yaklaşılır, bunun için özür dilemek, açıklamalar yapmak, yalnız olduğun gerçeğini saklamak zorundasındır – gizli bir günah gibi!"

ANNE MORROW LINDBERGH

Seminerlerime katılan bir kadın, operayı çok sevdiğini ama onun bu ilgisini paylaşacak birini bulamadığını söyledi. "Kocam, Pavarotti CD'si çalmaya cüret edersem, bir av köpeği gibi hırlar," dedi Joyce. Neden tek başına gitmediğini sorduğumda, bana baktı ve "Tek başıma gidemezdim," dedi. Ben de "Neden?" diye sordum. Hızlı ve anlaşılması zor bir şekilde, "Hiç rahat edemeyeceğimi biliyorum. Herkes çift olarak gelmeyi tercih eder veya arkadaş grubuyla. Yanında kimse olmayan tek insan olmak istemiyorum. İnsanlar benim garip olduğumu düşünürler," dedi.

Anna Morrow Lindbergh'in söyledikleri hakkında konuştuk ve onunla annemin bana her zaman söylediği bir şeyi paylaştım. "Bunu ne kadar seyrek yaptıklarını bilseydik, insanların hakkımızda ne düşündüğü bizi endişelendirmezdi." Joyce bazı yabancıların onun hakkında söyleyebilecekleri konusunda endişelendiği için, muhteşem operaların sahnelendiği on sezonu kaçırdığını fark etti. Seminerin o bölümü bittikten sonra, telefonun yanına gitti ve abonelik bilet siparişi verdi. O yıl daha sonra bana üzerinde **"Her dakikasını seviyorum,"** notuyla *Mozart'ın Sihirli Flutü* oyunun tiyatro afişini gönderdi.

TATLI YALNIZLIK

"Ailedeki herkese uyacak bir eğlence yoktur."

JERRY SEINFELD

Akıllı bir anne tecrübesini benimle paylaştı: "Ailemi gerçekten seviyorum ama iyi şeyler bile size bazen fazla gelebilir. Gün içerisinde yüz kez 'Anne, anneciğim, Anne' kelimesini duymaktan

bıkmıştım. Geçen yıl, haftada bir kere dışarda tek başıma kahvaltı yapma izni verdim kendime. Her perşembe yeni yürümeye başlayan çocuklarımı bir oyun grubuna bırakıyorum ve en sevdiğim kafeye gidiyorum. Bir köşede oturuyor, çayımı yudumluyor ve kitap okuyorum – rahatsız edilmeden! Katıksız bir mutluluk. Hiç kimseyle konuşmam ve konuşmak da istemem. O bir buçuk saat okuyabildiğim tek zaman dilimi, bu yüzden kafamı kitabıma gömerim ve dünya umurumda olmaz.

"Ara sıra tanıdığım birilerini görürüm ve bana katılın dememi beklediklerini rahatça söyleyebilirim size. Daha önce, arkadaşlarım benim asosyal olduğumu düşünürler diye endişelenirdim ama şimdi doksan dakikalık bir yalnızlığı hak ettiğimi düşünecek kadar özgüvenim yerinde. O sabah benim için kutsal. Biriyle paylaşmak istemediğim için özür dilemek zorunda değilim."

AKILLICA, MANTIKLI BİR ŞEKİLDE ARALARINA KATILIN

"Beni dahil etmeyin."
SAMUEL GOLDWYN

Bay Goldwyn'in tersine dahil olmak istiyorsanız ne yapabilirsiniz? Genç bir adam, "Birkaç ay önce Honululu'ya taşındım ve o günden beri mutlu değilim. Her zaman Hawaii'nin canlı ruhunu duyarım. Hah! Çalışma arkadaşlarımdan birine nasıl hissettiğimi anlattım ve o bana paronayaklaştığımı söyledi. 'İnsanlar seni görmezden gelmiyor. Sadece ilk adımı atmalısın,' dedi. Tamam

da bunu nasıl yaparım? Benim dışımdaki herkes birbirini tanıyor gibi görünüyor."

Sizin dışınızda herkes birbirini tanıyor gibi görünüyorsa ne yapabilirsiniz? Şu dört adımı deneyin, böylece mantıklı bir şekilde aralarına katılabilirsiniz:

Bir partide olduğunuzu hayal edin ve herkes çift olarak gelmiş. İlginç görünen ve henüz sıkı bir çember oluşturmak için bir araya gelmemiş bir grup var mı diye etrafınıza bakın. Samimi bir diyaloğa girmiş insanlar laflarının kesilmesini istemez. Daha sıkı sohbete başlamamış düzensiz, boşluklu bir çember içinde olanlar, gruplarına birilerinin katılmasına daha açıktır.

Grubun yanına gidin ve bir kol uzaklığında durun. "Benim yerimdesin," sözünü duyacaksınız. Yerimiz, önümüzdekine, yanımızdakine ve arkamızdakine bir kol uzaklığında olacak. Eskiden birinin bize bu kadar yakın olması korkuturdu çünkü saldırıya açık savunmasız konumda olduğumuzu düşünürdük. Birinin bizim alanımıza girmesinin verdiği korkunun orijinal nedeni artık geçerli olmayabilir ama yine de biri biz istemeden bu kadar yakınımıza girdiği zaman rahatsız oluruz. Kelimenin tam anlamıyla bu kadar yakınlık rahatı bozabilir. Şimdi hafifçe eğilin, kafanızı bir tarafa eğin ve diyaloğu gözlerinizle takip edin.

Ya konuşan kişi ya da yanınızdaki kişi size bakacaktır ve 'Ne istiyorsunuz?' der gibi kaşlarını kaldıracaktır. O anda şu sihirli kelimeleri söyleyin: "Dinlememin bir sakıncası var mı?" "Katılmamın bir sakıncası var mı?" değil, "Dinlememin bir sakıncası var mı?" Bu gruba hakim olmak istiyorum düşüncesinde olmadığınızı, o grubun onların grubu olduğunu kabul ettiğinizi göstermenin kibar bir yoludur. Yirmi yıldır kullandığım bu teknikle, insanların hiç hayır dediğini duymadım. Grup her zaman onlara katılmam için, biraz geriye çekilerek bana yer açtı.

Gruba girdiğinizde konuşma topunu hemen ele geçirmeyin. Kademeli adımlarla katılın. Bu hâlâ onların grubu ve siz ilk beş dakika içinde katılımınızı berbat etmek istemezsiniz. Herkesin söylediğini dinleyin ve bir süre sonra, eğer söylemeye değecek bir şeyleriniz olduğunu düşünüyorsanız, parça parça söyleyin ve diyaloğu başkasına yönlendirin. Yavaş yavaş aralarına karışırsanız, kabul göreceksiniz.

TEK BAŞIMA

"Şöyle düşünürdüm: 'Şimdi veya asla. Ya güvenli ve bildiğim her şeye sımsıkı tutunurum ya da daha girişimci olurum, ve işleri kendim yaparım.'"

AGATHA CHRISTIE

Beş eyalette müşterisi olduğu için sürekli seyahat eden bir satışçı, Christie'nin söylediklerine kalpten inandı. "Ayda üç hafta yollardayım. Bir restoranda tek başıma yemek yeme sıkıntısını yaşamaktansa, fast-food satan yerlerden yemeklerimi alırdım. Müşterilerimle sosyalleşmek pek uygun değildi, bu nedenle satış görüşmelerimi yaptıktan sonra doğruca kaldığım yere giderdim. Bomboş bir otel odasında tek başıma çok akşam geçirdim.

"Sizin dersinizi aldıktan sonra, yoldaki hayatımın avantajlarını değerlendirmeye karar verdim. Şimdi şehre girdiğimde, özel bir şey var mı diye bakmak için yerel gazeteyi alıyorum. Tony Benett konserini izledim, şu ana kadar gördüğüm en iyi 'Batı Yakası Hikayesi'ni izledim ve düzinelerce iyi restoranda iyi yemekler yedim çünkü artık herkesin benim bir sorunum var zannedeceği gibi mantıksız bir düşünceden korkmuyorum."

EV SAHİBİYLE TAKILIN

"Hayatımı daha zengin, daha dolu veya daha tatmin edici yapacak birini beklemek, beni sürekli geciktiriyor."

KATHLEEN TIERNEY ANDRUS

"Ben dışarıyı seviyorum," dedi kız öğrencilerimden biri. "Ne yazık ki tek başına gezmenin güvenli olmadığı bir bölgede yaşıyorum. Birkaç yıl önce, evimin arkasında ağaçlıkların arasında saldırıya uğradım, çok korkutucu bir deneyimdi. O kadar çok korktum ki koşuya gitmeyi bıraktım. Doğada, soyulma endişesi olmadan koşuya bile gidemeyeceğim düşüncesi beni çok üzdü. Başıma geleni işteki bir arkadaşıma anlattım ve o da 'Neden Kulüp Sierra'ya katılmıyorsun?' diye sordu. Bana, her hafta otuz ila altmış kişinin katılımıyla geziye gittiklerini söyledi. Merak ettim ama kulüpte hiç kimseyi tanımıyordum. Bu yüzden de siz ortak ilgilerimiz olan insanları arayıp bulmamızı ödev olarak verinceye dek de katılmayı düşünmedim.

"Gezi hattını aradım ve bana nerede buluşacağımızı, ne getirmem gerektiğini söylediler. Sizin dersinizden önce, hiç kimseyi tanımadığım için kendimi oraya ait değilmiş gibi hissederdim. Siz bana bunu bir avantaja çevirmeyi öğrettiniz çünkü istediğim insanla tanışma özgürlüğü veriyordu. İnsanların bizi kanatları altına almalarına izin vermemizi tavsiye ettiniz ve ben de tam olarak bunu yaptım. Oraya gittiğimde, gezi liderine, "Bu benim ilk kulüp gezim. Herhangi bir öneriniz var mı?" diye sordum.

'Beni takip et,' dedi. Ettim ve bunu yaptığıma da çok memnun oldum. Bölge hakkında yürüyen ve konuşan bir ansiklopedi gibiydi. Her kuşun, bitkinin ve ağacın adını biliyordu ve her vadinin tarihini anlattı bana. Gezi sırasında hayatın her katmanından bir düzine insanla tanıştırdı beni. Hemen orada Kulüp Sierra'ya kayıt oldum ve cumartesiyi iple çekiyorum. Eğer birinin bana iyilik yapmasını bekleseydim, olmayacaktı. Fark, sorumlu olan kişiye kendimi açmam ve ona ev şahibi olma şansını vermemdi. Bundan sonra, tek başıma ne zaman bir yere gitsem bu öneriyi uygulayacağım."

EV SAHİBİ OLUN

"İnsanoğlu iki büyük sınıfa ayrılır: ev sahipleri ve misafirler."
SIR MAX BEERBOHM

Ya ev sahibi ya da misafir olmak zorundayız diye düşünmüyorum, bence ikisi de olabiliriz. Bir müze profesörü bana bir fikir aşıladı. "Acı verecek bir biçimde utangaçtım. Her zaman geri planda durur ve konuşmayı diğer insanlara bırakırdım çünkü spot ışıkları altında kendimi çok rahatsız hissederdim. Sonra yerel botanik bahçesinde ve fen/doğa müzesinde gönüllü olarak çalışmaya başladım. Sahnenin arkasında sergiler düzenleyerek birkaç yıl geçirdikten sonra, direktör bana rehberli tur hizmeti verip veremeyeceğimi sordu. İlk önce bu düşünce karşısında donakaldım ama yaptığım işe olan sevgim içimdeki utangaçlığımı bastırdı. Ne kadar harika bir yere sahip olduğumuzu ziyaretçilere göstermeye o kadar odaklanmıştım ki bu süreç içerisinde kendimi

unuttum. Turun benimle ilgili olmadığını fark ettim; ben sadece bir elçiydim. Benim görevim ziyaretçilerimizin eğlenmesini ve ilginç şeyler öğrenmesini sağlamaktı.

"Aynısını sosyal etkinliklerde de yapabileceğimi fark ettim. Geride kalmak ve rahatsız bir şekilde yaşamak yerine, orada olmayı istemiyormuş gibi duran insanları bulabilir ve onların iyi vakit geçirmesini sağlayabilirdim. Tabii ki, çoğu kez ben açılmayı tercih ettim ve her ikimiz de güzel zaman geçirdik."

Frank Tyger, "Geleceğiniz birçok şeye bağlıdır ama en çok da size," demiştir. Bugünden itibaren yapmak istediğinizi yapacak ve kimse size eşlik etmeden gitmek istediğiniz yere gidecek güvene sahip olun.

ÖRNEK ÖDEV

"Yaşantıların en mutlusu etkin bir yalnızlıktır."
VOLTAIRE

Bence yaşantıların en mutlusu kendisiyle barışık yalnızlıktır. Her an insanların çevresinde olmak zorunda değiliz ve her zaman yalnız olmayı istemeyiz. İstediğimiz, her iki durumda da kendimizi rahat hissetmektir. Bugünkü ödev yapmak istediğiniz bir aktivite veya gitmek istediğiniz bir yer seçmek.Takviminize işaretleyin ve oraya yalnız gitmeyi planlayın. Bir kere gittiniz mi, birçok seçeneğiniz olacak. Yalnızlık tecrübesinden zevk alabilirsiniz ve birazcık özel zaman sizi mutlu edebilir. Kendinizi ev sahibi

olarak görebilir veya bir ev sahibiyle takılabilirsiniz, ona yardım edebilir veya ondan yardım isteyebilirsiniz. İlginç bir gruba katılabilir ve/veya insanlara sizi kanatları altına alma imkanı verebilirsiniz. Hangisini seçerseniz seçin, bu tecrübeyi yaşadığınız için, "sırf birlikte gidecek kimseniz yok" diye evde oturmaktan daha mutlu hissedeceksiniz.

TEK BAŞINA YOLA ÇIKMAK İÇİN EYLEM PLANI

Don profesyonel meslek odasına yeni kayıt oldu ve ilk toplantısına katılıyor. Herkes birbirini tanıyor göründüğü için kendini pek oraya ait hissetmiyor. Bu durumla baş edebilmesi için birkaç seçeneği var.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Birlikte Gidecek Kimse Yok Diye Evde Kalmak	**Birlikte Gidecek Kimse Olmasa Bile Gitmek**
"Evde kalmalıydım. Bu büyük, kapalı bir grup gibi görünüyor."	*"Katılacağım çünkü meslektaşlarımla tanışmak istiyorum."*
Kimseyi Tanımadığı için Kendini Yabancı Hissetmek	**Yardım İstediği için Kendini Onlardan Biri Gibi Görmek**
"Kendimi dış kapının	*"Masalarındaki boş sandalye-*

dış mandalı gibi hissediyorum. Burada tek yeni olan benim."

Dışlanmış Gibi Hissetmek

yi alabilir miyim diye soracağım."

Yardım Etmeyi Teklif Etmek

"Kimse bana hoş geldin bile demedi."

Çaresiz Hissetmek

"Park biletlerini damgalamak için yardıma ihtiyacınız var mı?"

Ev Sahibiyle Takılmak veya Ev Sahibi Olmak

"Bu en soğuk grup. Buraya bir daha asla gelmeyeceğim."

Yalnız

"Merhaba. Buraya ilk defa geliyorum. Nereye oturabileceğim konusunda bir öneriniz var mı?"

Yalnız ve Yalnızlığından Memnun

"Hiç kimseyi tanımayınca eğlenceli olmuyor."

Grupları Kıskanma

"Bu yemek çok lezzetli ve programı dört gözle bekliyorum."

Gruba Mantıklı Bir Şekilde Katılma

"Benim dışımda herkes çift."

"Dinlemem de bir sakınca var mı?"

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

YEDİNCİ GÜN

ARKADAŞ EDİNİN VE ARKADAŞLIKLARINIZI SÜRDÜRÜN

"John Bunyan'ın dediği gibi bu bakir dünyada hepimiz gezginiz ve seyahatimizde bulacağımız en iyi şey dürüst bir arkadaştır. Çok bulan şanslı bir gezgindir. Onlar hayatın tamamlayıcısı ve hediyesidir."

ROBERT LOUIS STEVENSON

Yolculuğunuz boyunca gerçek dostlar keşfettiğiniz ve sadece ihmalkarlıktan dolayı onları kaybettiğiniz oldu mu? Soren Kierkegaard birçok filozof tarafından paylaşılan bir duyarlılığı paylaştı: "İnsanları sevmek hâlâ yaşamı değerli kılan tek şey; o sevgi olmadan, gerçekten yaşamıyorsunuz." Daha basitleştirirsek, " Eğer arkadaşlarımıza ve ailemize zaman ayıramayacak kadar yoğunsak, o zaman gereğinden fazla yoğunuz."

Hayatınızdaki asıl kişilerle bağlantıya geçmenin zamanı. Bir zamanlar çok yakın olduğunuz okul arkadaşınızla, çok sık görüştüğünüz komşunuzla, işinizi katlanabilir kılan ofis arkadaşınızla, çok eğlendiğiniz balık tutma arkadaşınızla tekrar bağlantıya geçmenin zamanı.

ARKADAŞLARINIZI GERİ GETİRİN

"Arkadaşlıkları hayatınızdan silerseniz geriye hangi güzellik kalır ki? Hayattan arkadaşlığı silmek dünyadan güneşi silmek gibidir."

CICERO

Maui Yazarlar Konferansı üyeleri, yıllık toplantıları için hazırlanırken ve toplantı süresince birbirlerine çok bağlandılar. Dört günlük başarılı toplantımızın sonunda, hepimiz iletişimimizi sürdürmeye karar verdik. Sonraki birkaç ay, Maui civarında birbirimizle karşılaştık ve "daha çok zamanımız" olduğunda görüşmek için söz verdik. Ve elbette daha fazla zamanımız asla olmadı. Hiç "bolca zamanı" olan birini tanıyor musunuz? Sonunda programlarımızı ayarladık ve bir okuma grubu oluşturup ayda bir buluşmaya karar verdik. Hepimizin takviminde, o günlerin üzerinde "REZERVEDİR," yazıyor.

O ilk pazartesi geldiğinde, iptal etmek için yüzlerce sebebimiz vardı ama iptal etmedik. Sydney J. Harris'in de dediği gibi "Dinlenme zamanı, dinlenmeye ayıracak vaktinizin olmadığı zamandır." Biz bu zamanı birbirimizle dinlenerek geçirdik, başka yapmamız gereken önemli zorunluluklar olmasına rağmen. Arayıp "Bu ay gelemeyeceğim," demeye hazırlanırken, kendimize soruyoruz, "Ayda bir kere arkadaşlarıma ayıracak vaktim yok mu?" Bu, buluşmamızı bizim için bir zorunluluk haline getiriyor ve hayatımıza güneş ışığıyla dolu saatleri getiren bağlılığımızı sürdürmemizi sağlıyor.

KİMİN ZAMANI VAR?

"Yaklaşan sinir bozukluğunun en önemli semptomu kişinin işinin son derece önemli olduğunu düşünmesidir."

BERTRAND RUSSELL

Bazılarınız, "Senin için böyle bir şeyi yapmak kolay," diyebilir. Siz kendiniz için çalışıyorsunuz, bu yüzden sabahın ortasında kendinize zaman ayırabilirsiniz. Ben ayıramam. Sadece patronuma, "Kitap kulübüne gitmek için çıkıyorum," dediğimi hayal edebiliyorum.

Çocuklarınızın ortodontik randevuları için zaman ayırıyor musunuz? Arabayı yıkamak için zaman ayırıyor musunuz? Sinemaya gitmek için zaman ayırıyor musunuz? Arkadaşlarınızla ayda iki saat görüşmek, diğer sözleriniz kadar önemli değil mi? Bir arkadaşınızla randevulaşın ve buluşun. Ne olursa olsun. Arkadaşlarınızın, her ay tuttuğunuz bir düzine söz kadar önemli olduğunun farkına varın.

Sizi, "Gerçekçi olun. Çok yoğunum, en son zaman ayıracağım şey arkadaşlarım," derken duyabiliyorum. Düşüncemizi yeniden şekillendirmeliyiz, bu yüzden, "Çok yoğun olmadığım zaman arkadaşlarımla görüşeceğim," demek yerine, "Arkadaşlarımla görüşeceğim böylece yoğunluğum azalacak," demeliyiz.

Kolorado'da açılış konuşmasını yapan ve aynı zamanda arkadaşım olan Mary Loverde bu konuya sunumunda değindi: "June

Cleave* asla Bill Blass** imzalı bir kıyafetle domuz pastırması kızartmaz." Mary dengeyi kurmanın, daha çok ve daha akıllıca çalışarak oluşturulduğunu düşünmüyor, bu ilişkileri ve buluşmaları severek, kendimizi ve başkalarını beslemek için bu yoğun programlarımızın arasında zaman ayırarak mümkün. Bunaldığımız zaman genelde kendimizi izole ettiğimize inanıyor. Mary bunun tersini yapmamızı öneriyor. Kaçmak ve geri çekilmek yerine elimizi uzatmaya ihtiyacımız var.

Bu bir ay süren *Tongue Fu* kitabımın tanıtımı için yaptığım turda öğrendiğim bir dersti. Programım gerçekten yoğundu. Altmıştan fazla röportaj, televizyon ve radyo programı, söyleşiler ve otuz gün içerisinde on altı şehirde imza etkinliği. Kaç kişinin beni, "Yorgunluktan biteceksin," diye uyardığını bilmiyorum. "Hava durumuna baktın mı? Kuzeydoğu'da kar fırtınası var." Biri, "Sadece hastalanacağını biliyorum. O uçaklardaki hava mikrop kaynıyor," bile dedi.

Sonunda elimi kaldırdım ve "Durun! Ben bu geziyi dört gözle bekliyorum. Bu bir ayrıcalık; acı değil. Kitabımın başarısını farklı şehirlerdeki arkadaşlarımla paylaşmak için sabırsızlanıyorum." Bir yazar arkadaşım, "Ciddi olamazsın. Bu sosyal faaliyet gezisi değil. Arkadaşlarınla olmak için zamanın olmayacak. Bir yerden bir yere tek parça halinde gidebilirsen şanslısın."

Neyse ki bu şüphecileri dinlemedim. Sonuç olarak, tur bir ay süren bir doğum günü partisine dönüştü. Her şehirde biri – başka bir bölgeye taşınmış bir komşu, okul arkadaşı veya Milli Konuşmacılar Birliği'nden bir arkadaş – beni havaalanında veya otelde karşıladı, programlarıma yardımcı oldu, kitap imzalama günü de

---

* Oyuncu. Sevilen dizi karakteri. (Çev. N.)

** Moda tasarımcısı. (Çev. N.)

yanımdaydı ve beni uçağa tam vaktinde yetiştirdi. Kalıcı hatıralarım; şöhretle ilgili olanlar, televizyon şovları, limuzinli gezintiler veya hoş oteller değildi. Yolda iletişim içerisine girdiğim, kendilerini samimi bir şekilde açan arkadaşlarımdı. Yaşananlar paylaşıldığı için daha güzel olmuştu.

ZORLAMAK MI DEĞER KATMAK MI?

"İnsanoğlu, en iyi tarafı arkadaşlıklar olan bu kısa yaşamın içine doğar...sanki yol kenarında kendi kendine büyüyebilirmiş gibi hiçbir büyütme çabası olmadan, sadece bu durağınlığın gücüyle onları tutmayı umarak, arkadaşlıklarını susuz bırakırlar."

WILLIAM JAMES

Seminere katılanlardan biri, "Tanıştığım insanlarla arkadaşlık kurup ilerletmeyi seviyorum ama birçoğu kariyerlerini ve aile hayatlarını dengede tutmaya çalışıyorlar. Benim çocuklarım büyüdü ve evden ayrıldılar ve onlar gibi haftada altmış saat çalışmıyorum. Her defasında onlara bir araya gelmek isteyip istemediklerini soruyorum, onlar da "Çok isterim ama şu anda çok yoğunum. Belki işler bu kadar çığrından çıkmamışken," diyor. Onları tekrar aramak istemiyorum çünkü her zaman yapacak çok şeyleri ve bunları yapmak için çok az zamanları varmış gibi görünüyor."

Denise gerçekten zorlu bir durumu dile getirdi. Birçok insan bütün sorumlulukları bittiği zaman arkadaşlarla bir araya gelmeleri gerektiğini düşünmeye devam ediyorlar. Bu nedenle çift hedefli aktivite önerilerinde bulunmak önemlidir. "Dayat-

mak" birini arkadaşlığa veya dikkatini size vermesine mecbur etmek olarak açıklanıyor. Dayatmak yerine, her ikiniz için bir kazan-kazan durumu olacak bir aktivite önerin. Çok az insanın bir araya gelip sadece konuşacak zamanı vardır. Bu, o kişinin dikkati için rekabet eden düzinelerce sorumluluğu varken, öncelik sırasında aşağılarda olabilir. Soru, o kişinin, ikinizin de birlikte yapmaktan hoşlanacağı hangi aktiviteyi yapmak istediği veya yapmaya ihtiyacı olduğudur? Bu şekilde ikiniz de, çok yoğun programlarınızdan zaman çalmış olmuyorsunuz; yoğun bir programı en iyi haliyle uygulamaya koyuyorsunuz. Her ikinizin de bir şekilde yapmak istediği veya yapmaya ihtiyacınız olan bir şeyi, gerekli aktiviteyle birleştirip, bir kerede iki şeyi yaparak değeri maksimuma çıkarıyorsunuz.

ÇİFT HEDEFLİ AKTİVİTE

"Her birey, yalnızlığından kurtulmanın sonsuz arayışındadır."

NORMAN COUSINS

Denis bu fikre uygun hareket etti ve harika sonuçlar aldı. "Kendime, arkadaşlarım, paylaşabileceğimiz hangi aktiviteyi yapmak isterler diye sordum. Buna cevap, sabah erken saatteki aerobik sınıfıydı. Hayran olduğum ve birlikte olmaktan zevk aldığım bir komşum, özellikle erken kalkma ve spor yapma disiplinine sahip olmayı dilediğini söylemişti.

"Aradım ve haftada üç saat olan altı buçuk aerobik dersine birlikte yazılmayı teklif ettim. Onu almaya ve geri bırakmaya

gönüllü oldum ve birlikte gitmenin bizi daha çok motive edeceğini söyledim. Bu altı ay (ve 3 beden) önceydi ve her ikimiz de işleri bırakıp, kendimiz için bunu yaptığımızdan dolayı çok memnunduk.

"İşin güzel tarafı, çok iyi arkadaş olduk. Etrafta dolaşırken fikir alışverişinde bulunuyoruz. Birlikte geçirdiğimiz sabahlar bize hem fiziksel hem de duygusal olarak enerji veriyor. Her ikimiz de, eğer faydalı bir aktivite için olmasaydı her hafta programımızdan altı saati çıkaramazdık."

KAFADAR RUHLAR

"Yalnızlık ve istenmediğini hissetme en berbat fakirliktir."
RAHİBE TERESA

İletişimi sürdürmenin önemi hakkında konuşurken, katılımcılardan biri homurdanarak ve sıkıntılı bir şekilde şöyle dedi: "Sürdüreceğim bir arkadaşlığım yok. Buraya altı ay önce taşındım ve henüz bir arkadaşım olmadı."

Ted'e "kafadar ruhları" aramasını söyledim. Kafadar "benzer doğaya ve karaktere sahip olan" demektir. Kendimize benzeyen kişileri sevmemiz insan doğasının bir gerçeğidir. Aslında, bize benzemeyen insanlarla çevrili olduğumuz zaman, oraya ait değilmiş gibi hissederiz.

People dergisinin belirlediği "Dünyadaki En Güzel Elli İnsan" listesindeki büyük dalga sörfçüsünün biyografisinde verilen bilgi bu konuda bir örnekti. Bu adam hakkındaki yazıda, Hawaii'de lisedeyken, bir randevusu bile olmadığını anlatıyordu.

Sabah erken saatlerde yürüyüş arkadaşımla yaptığımız gezintide bu konuyu tartışıyorduk. Shannon, bu inanılmaz derecede yakışıklı adamın lisede reddedilmiş olmasına çok şaşırdı. Sorunu iki kelimeyle özetledi: "yanlış yer." Adamla ilgili hiçbir sorun yoktu, sadece yanlış yerdeydi. Tek hatası farklı olmasıydı. Orada büyümemiş biri olarak, uyum sağlayamamıştı.

Yanlış yerde misiniz? Size benzemeyen bir grubun ortasında mısınız ve bu yüzden kaçmak mı istiyorsunuz? "30 Adımda Özgüven" diye mi düşünüyorsunuz. Belki büyük dalga sörfçüsü gibi sadece yanlış yerdesiniz. Sizinle benzer doğaya veya karaktere sahip insanları arayın. Ortak ilgileriniz olan grupları araştırın. Size benzeyen birini bulun. Bunu yapar yapmaz, rahat bir nefes alacaksınız çünkü sonunda, mutlulukla kendinizi oraya ait hissedeceksiniz.

TOPLUM ETKİSİ

"Kadın ve erkeklerin büyük çoğunluğu için kendileri gibi düşünen, hedefi olan küçük bir gruba katılmak derin bir psikolojik tatminin kaynağıdır."

ALDOUS HUXLEY

Toplum, ortak bir tarihe veya sosyal olaylara, ortak ekonomik ve politik çıkarlara sahip bir grup insan olarak tanımlanır. Ted'e ilgi alanlarının ne olduğunu sorduğumda, arabaları sevdiğini söyledi. Ona, her cumartesi gecesi amatör yarışlara sponsor olan şehir dışındaki sürüş pistinden bahsettim ve onları arayıp yardıma ihtiyaçları olup olmadıklarını sormasını önerdim. Tabii ki biletleri

toplayacak, kalabalıkları kontrol etmede yardımcı olacak birine ihtiyaçları vardı. Birkaç ay sonra beni aradı ve aradığı topluluğu bulduğunu söyledi. "Sonunda, yanlarında kendim gibi davranabileceğim insanlarla tanıştım. Bu insanlarla iyi anlaşıyorum çünkü ilgi alanlarımız aynı. Arabalar hakkında her şeyden konuşabiliyorum kimse çılgın olduğumu düşünmüyor. Sürüş pisti benim ikinci evim oldu ve oradaki tayfa da ikinci ailem."

TEDARİKÇİ TOPLULUK

"Arkadaşlık dünyayı bir arada tutacak tek yapıştırıcıdır."

WOODROW WILSON

Tedarik etmek; ihtiyaç olunan veya arzulanan şeyi sağlama, karşılama olarak tanımlanıyor. Birlikte yaşadığınız veya çalıştığınız topluluk, eğer ihtiyaçlarınızı veya arzularınızı karşılamıyorsa, sizin için tedarikçi olmayabilir.

Bir asker karısı, kendisine dayatılan toplum kurallarına uyum sağlamaya çalışmak yerine, kendi grubunu aramanın önemini keşfetti. Norma, boşanmış, kıdemli bir askeri memurla evlendi ve onunla merkez üsse taşındı. Briç, golf veya tenis oynamıyordu ve diğer askerlerin eşlerinin yardımını da istemiyordu. Anlaşıldığı gibi, gelen birçok "bize katıl" teklifini kibarca reddettikten sonra, kendisini bizden üstün mü görüyor diye merak eden komşularının, çok da gizlemeye gerek duymadıkları kınamalarını hissetmeye başladı. Bu Norma'nın ukalalığı değildi, sadece onlarla ilgi alanları ortak değildi.

Lisede ve kolejde madalyası olan eski bir atlet olarak tekrar koşmaya karar verdi. Bir sonraki pazar sabahı, Norma, Honolulu Maraton Birliği'yle birlikte antrenman yapmak için Waikiki yakınlarındaki Kapiolani Parkı'na gitti. Her yıl, Aralık ayının başlarında yapılan yıllık 41 kilometre koşusuna kadar, her hafta sonu yüzlerce atlet antrenman yapmak için toplanırdı. Norma, "İlk buluşmada bir arkadaşla tanıştım. Barbara ve ben aynı hızda koşuyoruz ve her ikimiz de bunu tazelenmek için yapıyoruz, yarış için değil. Haftada dört kere beraber koşmaya başladık. Barbara geçen yıl arka taraftaki gönüllülerdendi ve benden su istasyonları organizasyonuna yardımcı olmamı istedi. Ona ve tanıştığım diğer koşuculara teşekkürler. Kendimi yabancı gibi hissetmek yerine, ait olduğum yeri buldum," diyerek memnuniyetini dile getirdi.

Yer "uygun veya belirlenmiş mahal" olarak tanımlanır. Siz, kendiniz için doğru olan yeri buldunuz mu? Eğer bulmadıysanız, artık bulmanın zamanı. Kendinize sorun, "Ne yapmak isterim? Benimle aynı ilgi alanlarından zevk alan insanları nerede bulabilirim? Ait olduğum topluluğu bularak özgüvenimi nasıl arttırabilirim?"

DESTEK GRUPLARI

"Müşterek noktalar olmadan, ne barış içinde ne de birlikte yaşamak mümkündür."

M. SCOTT PECK

Bazen zevklerinizin uyuştuğu bir topluluk aramaktansa, sevmediklerinizin uyuştuğu bir topluluk arayışında olmak daha yardımcı olabilir. Üst düzey bir yönetici, hayatının büyük bir kısmında

agorafobiyle savaştı. Bu panik atak, insanların dışarıya çıkmaktan korkmasına sebep oluyor çünkü insanlar arasında olmak onlar için fiziksel ve psikolojik olarak sinir bozucu. Her sabah bu kişi, tüm disiplinleri kullanmak ve kendini evden dışarı çıkmaya, arabayla işe gitmeye, toplantılara katılmaya ve normal olarak yaşamaya alıştırmak durumunda.

"Ruh sağlığımı kurtaran şey, bir agorafobi destek grubu bulmam oldu. İlk akşam bu şekilde hisseden tek kişi olmadığımı gördüğüm zaman hissettiğim rahatlamayı hayal bile edemezsiniz. Başka insanların da aynı şeylerden geçtiğini fark etmek çok anlamlıydı. Tek başınıza bununla savaşırken, deli olduğunuzu düşünüyorsunuz. Her gün, paranoyanıza teslim olup, kendinizi yorganın altına saklayıp hiç dışarı çıkmamayı düşünüyorsunuz. Başkalarının bunu başardığını bilmek veya bununla savaşabilecek noktaya gelmeleri, beni de bunu yapabileceğim konusunda ikna etti. O toplantılar benim can kurtaran simidim."

Bazen kendinizi tutunacak hiçbir şeyinizin olmadığı bir karışıklık selinin içinde hissediyor musunuz? Günlük gazetelerde çeşitli destek gruplarının listesine rastlayabilirsiniz. Kanser hastaları için, alkolik ebeveynlerin yetişkin çocukları için, kekemeler için, şiddete maruz kalmış kadınlar için ve ev hayvanı ölmüş insanlar için destek grupları var. Eğer canınız acıyorsa, diğer insanların sizin hissettiklerinizi tecrübe ettiğini unutmayın. Onlar size yardım etmek istiyorlar. Sizin endişelerinizi paylaşan grupların telefon numaralarını öğrenmek için gazetenize bakın veya ilgili kurumları arayın. Bu kafadar ruhlarla bir araya gelmek, size ihtiyacınız olduğunda tutanacak bir dal olur.

Sam Horn

YALNIZ DEĞİLSİNİZ

"Nefes almak hayat için neyse, iletişim kurmak da ilişkiler için odur."
VIRGINIA SATIR

Bir çift tenis ayakkabısı alırken, spor mağazasının yirmili yaşlarındaki müdürüyle konuştum. Şirketlerinin yönetim felsefesi beş yıl içinde mağazadan mağazaya transfer ederek yeni yöneticiler yetiştirmek. Angela, bunun son iki yıl içindeki üçüncü basamağı ve mağazası olduğunu söyledi fakat ev özlemi çekiyordu. Posta kutusunu, bir mektup bulma umuduyla her gün kontrol ediyor ama genellikle hayal kırıklığına uğruyordu.

Angela'ya ilişkilerin bize oksijen kadar gerekli olduğunu anlattım ve sürekli bir kaynağa sahip olmak için sevdiğimiz insanlarla ilişki içinde olup bunu sürdürmenin hayati bir önem taşıdığından bahsettim. Eğer sevdiğimiz insanlar yakınımızda değilse, faks, telefon görüşmeleri ve e-postalar yoluyla iletişimimizi sürdürebiliriz. Eğer daha çok mektup almak istiyorsa, daha çok mektup yazmasını önerdim.

"Sabah saat sekiz ile akşam sekiz arası buradayım. Mektup yazacak vaktim yok," diye cevap verdi. Büyükannemden öğrendiğim bir dersi duymak isteyip istemediğini sordum. Kafasını salladı, ben de hikayemi anlattım.

"Bir Noel'de, büyükannem çok güzel hediyeler almış. Ayrılırken, kapının önünde ona kocaman sarıldım ve 'Harika hediyeler için teşekkürler,' dedim. O da 'Gerçekten sevdiysen bana bir teşekkür notu yaz,' dedi. Ben de yazacağıma söz verdim.

"Ocak bitti, teşekkür mektubu yazmadım. Şubat geldi çattı, teşekkür mektubu yok. Mart, teşekkür mektubu yok. Ailecek bir Paskalya Pazarı akşam yemeği için tekrar büyükanneme gittik. Tatil yemeğimizden sonra, büyükannem beni arkadaki verandaya çağırdı ve 'Sam, Noel hediyeni beğenmedin mi?' diye sordu. 'A evet harikaydı,' dedim. 'Neden o zaman hâlâ bir teşekkür mektubu almadım?' diye sordu. 'Ah büyükanecik sadece çok yoğundum, zamanım olmadı,' dedim özür dilercesine.

"Eğer benim gibi bir büyükanneye sahipseniz, bununla kurtulmama izin vermeyeceğini bilirsiniz. Dudaklarını büzdü ve 'Hmmmmm, şu son aylarda hiç televizyon seyrettin mi?' diye sordu. Başımla onayladım. Devam etti, 'Son aylarda hiç kitap okudun mu?' Yine başımla onayladım. Ve varmak istediği noktaya geldi: "Sam, bir teşekkür mektubu yazmak ne kadar sürer?"

YAZIN

"Mektubuna daha erken cevap yazamadığım için beni affet ama cevap yazmamakla o kadar meşguldüm ki seninkine zamanında cevap yazmanın yolunu bulamadım."

GROUCHO MARX

Genç müdüre sordum: "Angela, sevdiğin insanlar için her akşam bir on dakika ayırabilir misin? Ayın geri kalanında her gün bir mektup yazacağına söz ver... ve neler olacağını gör."

Tahmin edin ne oldu? Altı hafta sonra, Angela'dan bir mektup aldım. Olanlara inanamadığını söyledi. Ailenin her bireyine bir mektup gönderdikten sonra, yazacak akrabası kalmamış, bu yüz-

den eski lise arkadaşlarına, iş arkadaşlarına hatta eski bir erkek arkadaşına yazmaya başlamış. Şu anda günde bir mektup aldığını söylüyor. Daha da önemlisi, kendini artık yalnız hissetmiyor çünkü artık gözden uzak ama gönülden uzak değil.

Bunun özgüvenle nasıl bir bağlantısı olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Randolph Bourne "Bir insan, beslenmek ve yaşamını sürdürmek için gıda aldığı gibi arkadaş da edinmek zorundadır." Kendinizi arkadaşlarla besleyerek zaman geçirirseniz, kendinizi ve hayatınızı daha çok seveceksiniz – özgüvenin kaynağı budur.

ÖRNEK ÖDEV

"Gerçek dost gibi bir doktor yoktur."
ANONİM

Kiminle irtibatı kaybettiniz? Kiminle bir gün buluşmak için söz veriyorsunuz? Yakınlarda bir yerde benzer ruhlara sahip olduğunuz insanların oluşturduğu bir destek grubu var mı? Sizinle aynı şeylerden zevk alan ve hoşlanmayan bir topluluğu nerede bulabilirsiniz? Judy Garland keder içinde soruyor, "Eğer ben bir efsaneysem neden bu kadar yalnızım?" Anlamadığı şey yalnızlığın gönüllü bir durum olduğuydu. Bugünkü ödev hemen ahizeyi kaldırmak ve o uzun süredir kayıp olan arkadaşı aramak. Veya kaleminizi alıp, çoktan gecikmiş olan mektubu yazmak. Yaptığınıza pişman olmayacaksınız, sadece yapmazsanız pişman olacaksınız.

ARKADAŞ EDİNMEK VE ARKADAŞLIKLARI SÜRDÜRMEK İÇİN EYLEM PLANI

Andrea kendi meslek grubuna yönelik bir organizasyona üyeydi ama geçen yıl ikiz kız bebekleri olduğunda ayrıldı. Arkadaşlarını gerçekten özlüyor ama işi, kızları ve rakamları dengede tutmaya çalışmakla o kadar meşgul ki arkadaşları, programı hafifleyene kadar beklemek zorunda.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Arkadaşları Kaybetmek	**Arkadaşlıkları Sürdürmek**
"Ev dışında herhangi bir şeye dahil olmak için zamanım yok."	*"Ayda üç saatimi kulüp toplantılarına ayıracağım."*
İlişkiler Zamanınız Olduğunda Yürütebileceğiniz Bir Lükstür	**İlişkiler Yaşam İçin Vazgeçilmezdir ve Her Zaman Sürdürülebilir**
"İşler bu kadar yoğun olmadığında arkadaşlarla görüşeceğim."	*"Arkadaşlarla görüşeceğim ki yoğunluk biraz azalsın."*

Zorlamayı İstememek	**Değer Katmayı İstemek**
"Görüşmeyi teklif edemem. Zaten yapılacak çok işi var."	*"Toplantıya beraber gitmeyi ister mi diye soracağım."*
Aynı Şeylerden Zevk Alan Kimseyi Bulamamak	**Aynı Zevklere Sahip Olan İnsanları Bulmak**
"Bütün komşularım pembe diziler hakkında konuşmak istiyor."	*"Carol'ı, o seminere benimle katılır mı diye sormak için arayacağım."*
Bu Sıkıntıyı Sadece Sizin Yaşadığınızı Düşünmek	**Aynı Sıkıntıları Yaşayan Diğer İnsanları Bulmak**
"Buna katlanabilir miyim bilmiyorum.Kendimi pasif hissediyorum."	*"Eve kapandığı için çıldırma noktasına gelenin bir tek ben olmadığımı bilmek ne kadar rahatlatıcı!"*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

SEKİZİNCİ GÜN

SOSYALLEŞEREK KARİYERİNİZDE İLERLEYİN

"Takdir bekleyen herkes son derece naiftir."
ANONİM

İstediğiniz gibi başarılı bir kariyere mi sahipsiniz? İstediğiniz takdiri görüyor, istediğiniz ücreti ve hak ettiğiniz terfiyi alıyor musunuz? İşiniz konusunda kendinizden emin misiniz?

Bir gün kalkıp şu sözleri söyleyen katılımcımı her zaman hatırlayacağım: "Sam, bu teknikler sosyal hayatta çok işe yarıyor ama bana işte yardımcı olacak bir şeye ihtiyacım var," dedi. Ryan, "Müşterilerimizin çoğunu getiren benim ama beklediğim terfiyi, patronun arkadaşı olan iş arkadaşım aldı. Şirketimde, patronun iletişim ağı içerisinde değilseniz, hiçbir zaman yükselemezsiniz," diye şikayet etti.

Ryan güzel bir noktaya değinmişti. Siz harika bir yetenek ve yetkin bir birey olabilirsiniz ama yöneticiniz sizi sevmezse, kafanızı profesyonel tavana çarpıyorsunuz demektir. Seminer katılımcıları sık sık yanıma gelir ve yaptıkları iyi işlerin nasıl fark edilmediğini üzücü hikayelerle anlatır: "Projeleri bitirmek için geç saatlere kadar kalan benim ama yükselen, yöneticimle golfe

giden adam," veya "Adil değil. Ofisi ben çeviriyorum ama müdürüm istediğim pozisyonu kolejden arkadaşına verdi."

Bu üzgün çalışanlara, hiç bu adeletsizlik hakkında konuştunuz mu diye sorduğumda cevap genellikle "Hayır," oluyor.

İŞ DÜNYASININ YAZILI OLMAYAN KURALLARI

"Eğer oyunu oynacaksak, kuralları bilmemiz iyi olur."
BARBARA JORDAN

Yüzleşin. Çok çalışmak ve becerikli olmak yeterli değildir. Sevin ya da sevmeyin, iş dünyasının yazılı olmayan kurallarından biri, insanlar bildiği, sevdiği ve güvendiği insanlarla çalışıyor. O zaman soru, size bir maaş artışı, bir terfi veya ihale verecek güce sahip olan insanların sizin varlığınızdan haberi var mı? Tanınan ve saygı duyulan biri misiniz? Eğer değilseniz, dikkatlerini diplomatik bir şekilde katkılarınıza çekmeniz gerekiyor. Özgüvenli insanlar, hoşlanmadıkları bir durum olduğunda arkada oturup söylenmezler. Bunun hakkında bir şeyler yaparlar. Pasifçe kariyer başarımızı başkalarının eline bırakmak yerine, kendimizi ustaca pazarlamak için gereken cesarete ve özgüvene sahip olmalıyız.

Seminerlerimden birinde, bir şirken çalışanı şöyle yakınıyordu: "Neden kendimi pazarlamalıyım? Belki çok safım ama işteki başarılarım beni yeterince anlatıyor." Aynı seminerdeki bir kadın da aynı fikirdeydi. "İş için en iyi kişinin kim olduğunu bilmek ve pozisyonu ona göre doldurmak müdürün sorumluluğu değil mi?"

"Hah!" diye sertçe karşılık verdi bir diğeri. "Ne kadar safsınız. Benim acentamda, pozisyon açıldığını duyurmaları bir şaka. Çünkü herkes pozisyonun patronun eski dostlarından biriyle dolacağını biliyor. Diğer kişiler başvurmuyor bile."

Doğru, kayırmacılık kelimesi negatif bir anlam çağrıştırıyor ama gelin ne anlama geldiğini hep beraber bulalım. Kayırmacılık kelimesi basitçe "Belli bir birey, küme, düşünce ya da uygulamayı, bir başkasıyla karşılaştırıp aralarında bir seçim yapmak gerektiğinde nesnellikten uzaklaşmak," anlamına geliyor. İnsanların işleri arkadaşlarına verdiği fikrini sevmeyebiliriz ama bu hayatın bir gerçeği.

TANINAN, SEVİLEN VE SAYGI DUYULAN BİRİ OLMAK

"Profesyonel başarıyı nasıl tanımlıyorsunuz?"
DOĞRU YERDE DOĞRU ŞEKİLDE GÖRÜNÜR OLMAK
SAM HORN

Sosyalleşme hakkındaki yazımı, bir sonraki toplantı için çoğaltmak üzere tanıdık bir basımevine götürdüm. Bob onlara şöyle bir baktı ve "Bu ilginç görünüyor. Bana biraz daha anlat," dedi. Sözümü kestiğinde dersin içeriğini açıklıyordum. "Sen diyorsun ki, 'Ne' bildiğimiz değil, 'Kimi' tanıdığımız önemli. Ben o oyunu oynamıyorum," dedi hoşnutsuzlukla.

"Bu oyunu oynamıyorsun ha? Senin muhasebe defterini kim tutuyor? Kayıtlarını kendin mi tutuyorsun?" diye sordum.

"Hayır," diye cevap verdi Bob, "Bu işle ilgilenen bir muhasebecim var."

"Hmm. Peki o muhasebeciyi nasıl buldun?"

Bob açıklamaya başladı, "Yardım için düzenlenen bir golf turnuvasına katıldım ve o da dörtlü grubumun bir üyesiydi. Ondan etkilendim ve birkaç bilgi edinmek için yaptığım konuşmadan sonra, işimin finans kısmını üstlenmesini istedim."

"Hmmm. Bob, bizim mahalleye yeni taşındın. Evi kendin mi buldun?"

"Hayır," diye cevap verdi, "bizim için emlakçımız buldu. Ve bir sonraki soruna yanıt, Rotary Kulübümüzde bir konuşma yaptı ve bizim buralardaki emlak pazarını gerçekten bildiğini düşündüm."

"Hmm," diye cevap verdim. "Bob, yerin birkaç ay içerisinde çıplak bir araziden, yeşil bir vahaya dönüştü. Bütün ağaç dikme işlemini tek başına mı yaptın?"

"Hayır," dedi, "bir peyzaj mimarı yaptı. İş kartlarını dağıtarak bizim mahalleden geçiyordu ve bana bir saatlik ücretsiz danışmanlık vermeyi teklif etti. Beni bahçenin etrafında gezdirdi ve burayı nasıl kendi cennetimize çevirebileceğini anlattı. Fikirlerini ve girişimciliğini çok sevdim ve ona işi verdim."

"Bob, sen bu oyunu oynuyorsun. Hepimiz oynuyoruz. Bu bir oyun değil; iş dünyası böyle. Bildiğimiz, sevdiğimiz ve güvendiğimiz insanlara iş vermek çok mantıklı geliyor. Bu konu hakkında yıllarca yazıp konuştuktan sonra, profesyonel olarak başarımızı "Kimi" tanıdığımız ve "Ne" bildiğimiz belirliyor sonucuna ulaştım."

"Dünya enerjik insanların dünyasıdır," denir. Bence dünya kendisini enerjik ve özgüvenle tanıtanlara ait. O zaman ismimiz potansiyel patronlar veya müşteriler üzerinde nasıl etik bir şekilde olumlu bir çağrışım bırakabilir? Katkılarımızdan dolayı nasıl itibar kazanabiliriz? En önemlisi bunu dürüstçe nasıl yapabiliriz?

SATMAYIN, ÇALIŞIN

"İnsanlara istediklerini verdikçe, onlar da size ihtiyacınız olanı verir."
ZIG ZIGLAR

Biz bunu görev alarak, çalışarak yapıyoruz, satarak değil. Birçok insan zorla satışı sevmez, gerçekten de öyle. Başkalarını zorlamak uygun bir davranış değildir ve ters teper. Ben agresif olarak kendini satmaktan bahsetmiyorum ve yalakalık yapmaktan da bahsetmiyorum. Oldukça kaba bir katılımcı dobra dobra, "Ben dalkavuk değilim. Patronuma yalakalık yapmayacağım," dedi. Yapalım demiyorum. Ben, şu anki veya potansiyel patronların ne yaptığımızı nazikçe bilmelerini sağlayalım diyorum. Bunu, antipati uyandırmadan ve değerlerimizden ödün vermeden nasıl yapabiliriz? Elbette, yüksek basınçlı taktikler yerine, yüksek ilkeli teknikler kullanarak. Hak ettiğiniz profesyonel başarıyı kaçırmak yerine, bu üç Sosyalleşme adımını takip edebilirsiniz.

SOSYALLEŞME ADIMI 1: ERKEK VEYA KADIN BİR DANIŞMAN EDİNİN

İşgücünün işten çıkarılmalarla azaldığı bu çağda, iş güvenliğimiz, sponsorumuzun iyiliği kadar iyidir. Emir komuta zinciriniz-

deki birkaç seviyeden, herkesin saygı duyduğu birilerini bulun. Kariyerlerinde sizden en az beş yıl önde olan, hayran olduğunuz biri var mı? O insanın gözüne girin. Gözüne girmek fiilinin size olumsuz çağrışımlarda bulunduğunu biliyorum; ama kelimenin anlamı basitçe "davranış ve yetenekleriyle ilgi ve önem kazanmak" demektir. Aslında size, şansa bırakmaktansa ustaca, bilerek ve isteyerek kariyerimizi kontrol eden insanların gözüne girmeyi teklif ediyorum.

Katılımcılarımdan biri itiraz etti, "Üst düzey yönetici sıfatında birine yaklaşmak beni rahatsiz eder. Neden benimle zaman geçirmek istesinler ki? Onlara verecek hiçbir şeyim yok." Evet gerçekten neden? Onun hassasiyetini takdir ettim ve "Aynı değerde bir şey sunmadığımız sürece insanların değerli zamanlarını bizimle geçirmelerini istememiz haksızlık olacaktır," diyerek onunla aynı fikirde olduğumu gösterdim. "Yapabileceğimiz, entelektüel zenginliklerini bizimle paylaşmaları için onlara fırsat vermektir. Yapabileceğimiz, başka biri için sonsuza kadar sürecek bir fark yaratmalarına izin vermektir." Seneca, "İyi bir geribildirimi, dönüşü kabul etmek de onu yapmak kadar zihnin büyüklüğüdür," demiştir. Birinin koruması altına girecek kişi için kadın veya erkek akıl hocanızın iyi bir dönüşünü kabul etmenin anahtarı, aşağıdaki dört basamağı takip etmektir.

Anladığınızı Gösterin: Potansiyel akıl hocanızı aradığınızda, ona e-posta attığınızda, yazdığınızda veya ona doğru yürüdüğünüzde ağzınızdan çıkacak ilk üç kelime şunlar olmalıdır: "Biliyorum meşgulsünüz ama..." Mai Yazarlar Konferansı esnasında geçen çok hoş bir sohbette,Tavuk Suyuna Çorba serisinin yazarı Jack Canfield kitabı için araştırma yaparken, insanları bizim için iyilik yapmaya ikna etmenin sırrını keşfettigini söyledi. İşin sır-

rı, insanların meşgul olduğunu bildiğinizi ve değerli vakitlerini az da olsa ayırırlarsa onlara minnettar kalacağınızı söylemeniz. Ricanıza evet cevabı almanın bir diğer yolu ise zaman için belli bir süre vermeniz – örneğin, "Birkaç soru sormak için on beş dakikanızı alabilir miyim?" veya "Tavsiyenizi almak için sizi kısa bir öğle yemeğine çıkarabilir miyim? Ben ısmarlıyorum."

Sorun: Nazikçe sizinle zamanını ve uzmanlığını paylaşmayı kabul ederse susun ve dinleyin. Yazar arkadaşlarımdan biri, kafasının içindekileri öğrenmek için yalvaran, onun gibi olmak isteyen bir yazardan bahsetti. Arkadaşım sonunda kabul etmiş, öğle yemeği için buluşmuşlar, büyük bir arzuyla buluşmayı isteyen yazar hiç durmadan konuşmuş. Arkadaşım genç adama, "Ağzın açıkken hiçbir şey öğrenemezsin," demek istemiş. Önceden düşünceyi harakete geçirecek sorular hazırlayın ve not alın, böylece velinimetinizin bilgeliğinden son damlasına kadar faydalanabilirsiniz.

Harekete Geçin: Harekete geçmek bu anlaşmada, hedefinize ulaşmanın yolu, bu görüşmeyi karşılıklı faydalı bir toplantıya çevirmenin sırrıdır. Bu bilge kişi zamanını, dikkatini ve tecrübesini size vermeyi kabul ettigi için, söylediklerini dikkate alıp uygulamaya koymalı ve en azından fikirlerinden birini hayata geçirmelisiniz.

Takdir Edin: Minnettarlığınızı dile getirmek anlaşmanın son bölümü, anlaşmayı tam faydalı hale getirip, kazan-kazan durumu oluşturmaktır. Akıl hocanızla tekrar iletişime geçmek için ve ona tavsiyelerinin sonucunu bildirmek için zaman ayırın. Bunu mutlaka yazılı olarak yapın. Telefonla aramak ve sözlü geri bildirim-

ler güzeldir ama tam olarak tavsiyesinin sizin için ne kadar somut bir fark yarattığını detaylı bir şekilde anlatan kaliteli bir kağıda yazılmış notun yerini tutamaz.



"Güzel bir anın karşılığını vermenin yolu, o andan keyif almaktır."

RICHARD BACH

Akıl hocalarınızın hoş tavsiyeleri için en iyi karşılığın minnetinizi ifade etmeniz ve tavsiyelerini hayata geçirmeniz olduğu konusunda benimle aynı fikirde değil misiniz? Hemen hemen bütün seminerlerden sonra, biri gelir ve, "Ben sizin yaptığınızı yapmak istiyorum. Profesyonel bir konuşmacı olmak için ne yapmam gerektiğini söyler misiniz?" Mesleğimin ilk yıllarında bu kişilere yüzlerce saatimi verdim, bunun karşılığı olan binlerce dolarlık danışmanlık ücretini almadan. Tesadüfen davetimi keşfeden bu insanların varlığından memnundum ve isteklerinin de onlara teşekkür etme fırsatı olduğunu düşünerek hoş karşıladım.

Ve gerçekten karşılığını verdim. Meslek sırlarımı verdiğim yüzlerce insandan sadece birkaçı bir teşekkür notu yazacak kadar düşünceliydi. Zamanla anladım ki bu çok istekli konuşmacıların çoğu istedikleri şeyin ne kadar büyük ve önemli olduğunun farkında değildi. Programım dolup taşmaya başlayınca, zaman ayıracağım insanları daha akıllıca belirlemem gerektiğinin farkına vardım.

Bu işe olan heyecanımı paylaşmaya hâlâ çok istekliyim ve şimdi insanlar bana yaklaştığında, bunun müthiş kârlı bir kari-

yer olduğu konusunda aynı fikirde olduğumu söylüyorum, onları yerel toplantılarımıza katılmaya davet ediyorum ve kitap önerilerinde bulunuyorum.

Eğer konuşmacı olarak kariyer yapmakta ciddi olduklarını hissedersem onlarla kısa bir yürüyüş veya sohbet için buluşuyorum. En son ihtiyacım olan şey öğle yemeği için dışarı çıkmak ama iyi bir yürüyüş her zaman iyi gelir. Onlarla, caddenin sonundaki sahil yolunda 4.5 kilometrelik bir gezintiye çıkmaktan memnun olurum. Bu çift hedefli bir aktivite, her ikimiz için de kazan-kazan durumu. Ve eğer o kişiler paylaştığımız fikirleri hayata nasıl geçirdiklerini anlatmak için yazmaya beş dakikalarını ayırırlarsa, o zaman yaptığımın karşılığını tam olarak almış hissediyorum.

SOSYALLEŞME ADIMI 2: FARK EDİLME VİRTÜÖZÜ OLUN

"Geleceğin değerini garanti altına almanın en etkili yolu, şimdiyle cesurca ve yapıcı bir şekilde yüzleşmektir."

ROLLO MAY

Profesyonel geleceğinizi garanti altına almanın en iyi yolu karar vericilere sizi sahada görmeleri için imkan sunmaktır, böylece sizden olumlu etkilenirler. Sosyalleşme sunumlarımda, potansiyel müşterilerin veya işverenlerin, sizi tanıyabilmelerine bir şans verecek yüzlerce yolu tartışıyoruz. En faydalı olan, üst dü-

zey lider pozisyonlarındakilerin yer aldığı sanayi, iş ve sosyal organizasyonlara katılmaktır.

Büyük ihtimalle, "Bu organizasyonlardan birine katıldım ama hiçbir faydası olmadı," diye düşünüyorsunuz. Biz bu organizasyonlara bir katkıda bulunmadıkça onların da bize faydalı olmalarını bekleyemeyiz. İşte bu noktayı hoşça resmeden bir hikaye:

Ailemiz, Disneyland'in en popular atraksiyonlarından birinin önünde sırada bekliyordu. Sıralarının gelmesini sabırla (doğrusu pek de sabırla değil) bekleyen yüzlerce insanla yapışık durumdaydık. Önümüzdeki aile harika zaman geçiriyordu. Bundan sonra yapacakları aktiviteye, nerede öğle yemeği yiyeceklerine ve Gece Yarısı Yürüyüşü'nü en iyi şekilde görebilecekleri yere karar vermek için dikkatle haritayı inceliyorlardı.

Bu arada arkamızdaki aile üzgündü. Ne kadar sıcak olduğundan, kuyruğun çok uzun olmasından ve her şeyin çok pahalı olmasından şikayet ediyorlardı. Baba homurdandı, "Bir daha buraya gelmeyeceğiz. Disneyland artık eğlenceli değil."

Hmmmm. İki adım ötedeki iki aile. Bir aile harika zaman geçiriyor diğeri korkunç. Disneyland'in kendisi eğlenceli değildi. Biz orada korkunç zaman da geçirebiliriz hoşça vakit de. Bu bize bağlı.

Aynı şey profesyonel odalar ve sektör organizasyonları için de geçerli. Kayda değer bir zaman ve para yatırımı da olabilirler, para ve zaman kaybı da. Bu bize bağlı. Meslektaşlarımız ve sektörün liderleri bizi tanısın diye odalar bizim için özel bir şey yapmaz, sadece meslektaşlarımızla iletişim kurmak, uzmanlığımızı geliştirmek için fırsat sunarlar. Bizi sahada faal, olabildiğince çok insanın görmesi, bilmesi ve saygı duyması için aktif olarak görev almak zorundayız.

'Güçlü Konumlandırma' bilerek ve isteyerek şansın bize gülebilecegi en muhtemel yere kendimizi yerleştirmektir. Ayrıca 'Güçlü Konumlandırma', sonuçları kontrol edebilecegimiz bir liderlik pozisyonu için de gönüllü olmaktır ki bizi yansıtmasını istediğimiz kaliteyi üretirken katma değer sağlayabilelim."

SAM HORN

Birçoğumuzun keyfiyete bağlı çok zamanı bulunmadığından, takvimimize konulacak herhangi bir ekleme bize fayda sağlayacak bir aktivite olmalı – verdiğimiz zamanın karşılığını alabilmeliyiz veya çok şanslı olduğumuzu düşünmeliyiz. Bu yüzden, bir komitede basit bir görev almak yerine, sorumlu olmalısınız. Eğer bir komitenin üyesiyseniz, etkiniz sınırlıdır ve sonucu kontrol edemezsiniz.

Bir arkadaşım, derneğe bir yıl boyunca programlarında yardımcı olmayı teklif etti. Ne yazık ki, başkan çoktan birkaç sıkıcı konuşmacıyı sıraya koymuştu bile. Üyeler arkadaşıma, konuşmacıların kaliteleri artırılmadığı sürece toplantılara katılmayacaklarını söylediler. Arkadaşım rezervasyonlarla ilgili hiçbir şey yapamadı ve ünü bu programlar sayesinde dernek tarafından lekelenmiş oldu.

Eğer bir olaya başkanlık ederseniz, ortaya koyduğunuz üründen gurur duyacağınıza ve size geri dönüşünün iyi olacağına emin olabilirsiniz. Yüksek seviyedeki bir pozisyonun bonusu kendi alanınızdaki saygıdeğer uzmanlara yaklaşmanız için meşru bir sebep olur. Şehrinizin belediye başkanını, yerel gazetenin editörünü veya sektörünüzün en büyük şirketinin

CEO'sunu arayabilir ve onlara konuşmaları için teklifte bulunabilirsiniz. Tabii ki vurgu sizin üzerinize değil. Ama eğer ev sahibi olma görevini dürüstçe yerine getirirseniz, size saygı duyarlar ve bir pozisyon önerebilirler veya gelecekte bir gün size iş verebilirler.

Bir kadın, "Ama bir komiteyi yönetecek tecrübem ve özgüvenim yok," dedi. Haklı. Meslektaşlarınızın ve potansiyel işverenlerin sizi olumlu bir şekilde hatırlaması için başka yollar da var. Derneğinizin haber bültenine "Aktif İnsanlar" köşesiyle katkıda bulunmayı teklif edin. Terfileri, ödülleri, transferleri ve diğer üye haberlerini yazmak için Hemingway olmanıza gerek yok ve bu, evden telefonla yapabileceğiniz bir görev. Ayda üç saat oturun, farklı üyeleri arayın ve "Nasıl gidiyor?" diye sorun ve yazınız için gerekli olan aylık bilgileri toplayın.

Kayıt masasında yardımcı olmayı veya profesyonel topluluğunuzun aylık toplantılarında insanları karşılamayı teklif edebilirsiniz. İster rezervasyon listesindeki isimleri kontrol edin, ister misafirlere bir tebessümle hoş geldiniz deyin, her ikisinde de fark ediliyorsunuz.

Bir danışman, yeni bir eyalete taşındıktan sonra, başarılı bir adım için bu teknikleri kullandı. Kathy yeni evine taşındığında tek bir kişiyi tanımıyordu. Taşındığı ilk haftalarda birkaç girişimci adım attı. Amerikan Egitim ve Kalkınma Derneği'nin yerel birimini aradı ve 1) ertesi sabah üye olarak kayıt yaptırıp yaptıramayacağını sordu 2) yardım teklif etti 3) şehirdeki en başarılı üç danışmanın telefon numaralarını ve isimlerini istedi.

Bir ay içerisinde, derneğin editörlerinden biriydi ve şehirdeki üç önemli danışmanla tanışmış, nasıl iş kurması gerektiği konusunda tüm bilgileri almıştı. Altı ay içinde, şirketler tarafından bilinen ve sevilen biri olmuştu ve kaldırabileceğinden daha

fazla iş almıştı. Bunların hepsi, onun dürüst hareket etmesi, satışa değil hizmet etmeye odaklanması sebebiyle olmuştu. Müşteri istemek için tek bir soğuk telefon görüşmesi yapmamıştı. Müşteriler onu makalelerinden birini okuduktan sonra, katıldığı birçok organizasyonda tanıdıktan sonra veya ondan etkilenmiş diğer profesyonellerden iyi şeyler duyduktan sonra aramışlardı.

SOSYALLEŞME ADIMI 3: ALIŞILMAMIŞ DERECEDE KİBAR OLUN

"Hayat o kadar kısa değil, nezaket için daima zaman var."
RALPH WALDO EMERSON

Son tekniğimiz için sadece beş dakikaya ve bir posta puluna ihtiyacımız var. Bugünden itibaren, teşekkür notları yazacağınıza yemin edin. Halka açık bir çalıştayda yemin ettiğimi her zaman hatırlayacağım derken bir kadın kahkaha attı, "Benimle dalga geçiyor olmalısınız. Ben kendi düğünümde bile teşekkür notu yazmadım ve bu iki yıl önceydi," dedi.

İhtiyacımız olan son şeyin zaman alan bir görev olduğunu fark ettim. W.H. Auden, "Soylu hareketler ruhlarımızın biyografisindeki en parlak sayfalardır," demiştir. Sayfalara takdir dolu notlar yazmak gibi soylu bir görev, yapılanı değerli kılan duygusal ve elle tutulur bir ödüldür. Şu andan itibaren insanlar size profesyonel bir katkıda bulunduğu zaman, söylediklerini uygulamaya koyacak ve fikirleri, öğütleri, dikkatleri, zamanları için teşekkür

edeceksiniz. Bu, hem iletişimde kalmak için hem de bıraktığınız olumlu etkiyi pekiştirmek için samimi bir yoldur.

Bu çok önemli çünkü ben kartvizit vermenin işe yaradığına inanmıyorum. "Nasıl yani?" diyebilirsiniz. Benim felsefem şöyle; karşınızdaki istemediği sürece kartvizitinizi vermeyin. Neden? Eğer biriyle hoş bir sohbet edip, sohbeti kartınızı uzatarak, "Bir borsacıya ihtiyacınız olursa beni arayın," diye bitirirseniz aranızdaki etkileşime gölge düşürmüş olursunuz. İnsanlar birdenbire satış yapmak için onlara yağ çektiğinizi düşünebilir. Bir tek şeyin peşinde olduğunuz sonucuna varabilirler – cüzdanları. Gözünüzdeki ışıltının arkadaşlıklarından hoşlandığınız için değil de para kazanmak umudunun verdiği heyecandan olduğundan şüpheleneceklerdir.

Bir uyarım var. Eğer karşınızdakine değer katacak bir şeyler gönderme niyetindeyseniz, ondan kartvizitini isteyebilirsiniz. "Eğer kartınızı alabilirsem, hakkında konuştuğumuz makaleyi size gönderebilirim," veya "Eğer bana kartınızı vermeyi arzu ederseniz, sizi aramaktan mutluluk duyarım," gibi cümleleri elbette söyleyin. Onlara kayda değer bir şey gönderdiğinizde, kartınızı da ekleyin, ama satış için herhangi bir adım atmayın. "Eğer hisse senedi portföyüyle ilgileniyorsanız, beni hatırlayın," demek de uygun değil. Herhangi bir açık ticari teklif, tüm iletişimi lekeleyecektir. Onlara hoş sohbet için teşekkür edin, söyledikleri herhangi bir şeye atıfta bulunarak öğrenmekten çok memnun olduğunuzu söyleyin ve onunla tanışmaktan ne kadar memnun olduğunuzu bilmesini sağlayın. Sonra bırakın. Sizi tanıyacaklar ve mesleğinizi öğrenecekler. Kendileri istediğinde, muhtemelen sizinle irtibata geçecekler çünkü kendinizi klas bir şekilde ortaya koydunuz. Onlara baskı yapmayarak, onları müşteri olmaya zorlamadan sizinle iletişime geçebilecekleri güveni verdiniz.

"Sosyal ilişkilerimizde alışkanlık gereği gösterilen küçük kibarlıklar, nezaketler, incelikler, kişiye, yeteneklerin ve başarıların gösterilmesinden daha fazla çekicilik katıyor," demiştir Mary Ann Kelly. Bu, alışılmamış derecede kibar olun fikrini benimseyen bir iç mimarın tecrübesiydi. "25 kuruşluk bir pul nedeniyle 25 dolarlık bir kontrat imzaladım," demişti. (Belli ki bu hikaye, seksenlerdeki çalıştaylarımdan birinden!) "Burada şehirde, bir ofis binasının lobisini yenileme ihalesini kazanmak için üç firmayla rekabet ediyordum. Diğer tüm şirketler benim şirketimden daha uzun süredir faaliyetteydi ve çok iyi bir üne sahiptiler. Ben sadece iki yıldır bu sektördeydim ve bu benim o güne kadarki en büyük projemdi. Kontratı bana verdiklerinde hayretler içinde kalmıştım. Bina müdürüyle bir süre çalıştıktan sonra, bu iş için neden beni seçtiklerini sorma cesaretini gösterdim. "Bize teşekkür kartı gönderen sadece sizdiniz," dedi basitçe.

"Müdür, dört firmanın benzer dizaynlar ve bütçeler sunduğunu açıklayarak devam etti. 'Kimi seçeceğime karar veremedim çünkü hepiniz iyi bir iş çıkaracak gibi görünüyordunuz. Sonra sizin teşekkür notunuz geldi. Takip etmek için zaman ayırdığınız gerçeği hoşuma gitti. Kartınız sorunu çözdü ve benim için karar verdi.'

"Bu sadece girişimciler için işe yarar, ama ben büyük bir bürokrasinin bir parçasayım. Her gün birlikte çalıştığım insanlara teşekkür notları gönderemem," diye düşünüyorsanız, 'Neden olmasın?' derim. Teşekkür notlarının resmi olması gerekmez, elle yazılabilirler. Amaç ve elde edilen aynıdır. Bu insanlar, en iyi dileklerinizi gönderme inceliğinizi takdir edeceklerdir.

KARŞILIK BEKLEMEDEN VERİN

"Diğerlerine iyilik yapmak için yaşıyoruz.
Diğerleri ne için yaşıyor, bilmiyorum."

W. H. AUDEN

Bir şüpheci aynı fikirde olmadığını göstererek başını salladı. "Bu bana biraz kurnazca geldi, Sam. İnsanlar sadece onların gözüne girmek istediğimi anlamayacaklar mı?"

Bu adamın itirazını seslendirmesi hoşuma gitti çünkü amacımızın karşılık beklemeden vermek olduğunu netleştirmek çok önemli. Birinin gözüne girme isteğiyle teşekkür notu göndermeyi önermiyorum. Nezaketin karakteristiğini hayata geçirmeyi öneriyorum ki bu da bize bir şekilde yardım etmiş olan insanlara teşekkür etmek için zaman ayırmaktır. Evet, doğru, bunu yapmak bize olumlu dönebilir, ama bunu yapma sebebimiz bu değil. Minnetimizi ifade ediyoruz çünkü biz böyle bir insan olmak istiyoruz.

Samimi bir şekilde kendimizi ortaya koyduğumuzu nasıl anlatabiliriz? Kendinize sorun, "Sonucunda kendim için olumlu hiçbir şey olmasa da diğerlerine iyilik yapar mıyım?" Eğer cevap büyük bir evetse, o zaman doğru sebeplerle yaptığımızdan eminiz. Teşekkür notları yazın, yaptığınız size kazandıracağı için değil, diğer kişi yaptıklarının takdir edildiğini bilmeyi hak ettiği için. Eğer bir şekilde bundan faydalanırsanız, nezaketle kabul edilecek bir bonustur bu. Eğer faydalanamazsanız, hiçbir problem yok çünkü vermek, **bedel** ödemek değildir.

Büyük ihtimalle İsveç atasözünü duymuşsunuzdur: "Yardım

elini bulabileceğiniz en iyi yer, kolunuzun ucundadır." Eğer profesyonel hayatınız istediğiniz gibi değilse, bununla ilgili bir şeyler yapmak size bağlı. Bu **Sosyalleşme** fikirleri, istediğiniz veya hak ettiğiniz kariyer başarısına ulaşmanıza yardımcı olabilir.

Halka açık bir çalıştayda, iletişim tekniklerinin hepsini anlattıktan sonra, Ginny adında bir kadın, "Ya bunların hepsini yaptığınız halde, kendiniz ve güçleriniz hakkında sağlıklı bir bakış açısı edinemezseniz?" diye sordu. "İyi bir kariyerim ve çok arkadaşım var ama yine de özgüvenim eksik."

"O zaman," dedim Ginny'e, "Özgüven eksikliğiniz tamamen sizin kafanızda." Eğer bu bilgilerin size yardımcı olduğunu düşünüyorsanız ama hâlâ tamamen özgüvenli hissetmiyorsanız, o zaman, benlik kavramını inceleyen bir sonraki bölüme geçin. Sıradaki birkaç bölüm, kendinizin en kötü düşmanı yerine kendinizin nasıl en iyi arkadaşı olacağınızı anlatıyor.

ÖRNEK ÖDEV

"Son tahlilde, herkes, kendisi için işin içinde."
ANONİM

Bugünün ödevi, kariyerimizde ilerlemek için verilen fikirlerden faydalanmak ve uygulamaya koymak. Bir akıl hocasını nasıl kazanacaksınız ve nasıl kazan-kazan ilişkisi geliştireceksiniz? İstediğiniz maaş artışını, terfiyi, kontratı veya pozisyonu size verme yetkisine sahip karar vericilerle nasıl arkadaş olacaksınız? Sıradışı bir nezaketle, kendinizi potansiyel müşterilere/işverenlere nasıl sunacaksanız? Satmak değil... Kendinizi kalifiye lider rolüne nasıl konumlandıracaksınız ki böylece, tanının, sevilin ve saygı

duyulun? Profesyonel ortamınıza katkıda bulunabilmek ve diğerlerinin sizi aktif görmelerini ve etkilenmelerini sağlamak için organizasyonlarda nasıl aktif görev alacaksınız? Son tahlilde, kariyer başarınız size bağlı.

SOSYALLEŞEREK KARİYERİNİZDE İLERLEMEK İÇİN EYLEM PLANI

Stan'in kendi araba yıkama işi var. Birçok insan, arabalarını temizlemekten hoşlanmaz veya buna zamanı olmaz. Bu yüzden Stan her hafta veya ay evleri arıyor. Birçok sadık müşterisi var ama daha iyi bir yaşam için daha çok müşteriye ihtiyacı var.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Hak Ettiğimiz Üne Sahip Değiliz Diye Hayıflanmak	**Hak Ettiğimiz Üne Sahip Olmak İçin Sorumluluk Almak**
"Bundan daha fazla para kazanıyor olmalıydım."	*"Kulüplere üye olacağım böylece bağlantılar kurabilirim."*
Yoğun Baskı	**Onurlu İlkelere Sahip**
"O toplantıya katılacağım ve herkese kartvizitimi vereceğim."	*"Toplantıya katılacağım ve kayıt masasında yardıma ihtiyaçları olup olmadığına bakacağım."*

Etik Olmayan Sert Satış	Doğruluk ve Kaliteli Hizmet
"Gizlice bu arkakadaki masaya broşürlerimi bırakacağım."	*"Üyelerin broşürlerini sergileyebilmeleri için bir masa organize etmemi ister misin?"*
Toplantılarda Sadece Bulunmak	**Kaliteli Aktivitelere Katılmak**
"O toplantı bir zaman kaybıydı. Tek bir yeni müşteri kazanamadım."	*"Tabii ki, 'Profesyonellerle Tanışın' kürsü konularını belirlemede yardımcı olurum."*
Komiteye Üye Ama Sonuçları Kontrol Edemiyor	**Komitenin Başkanı Böylece Sonuçları Kontrol Edebiliyor**
"Kötü bir programları var. Kimsenin ilgileneceğini zannetmiyorum."	*"Konuşmacıları ayarlamamı ister misiniz? Farklı uzmanlara konuşma teklifi olabilirsiniz."*
Kart Vermek ve Ahmakça Davranmak	**Kartlarını İsteyin ve Kibar Olun**
"Kartımı alın ve arabanızı yıkatmak isterseniz beni arayın."	*"Araba Leasing Servisi'yle ilgili o makaleyi size göndermekten memnun olurum."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

BÖLÜM ÜÇ

KENDİNİZE BAKIŞ AÇINIZ: HER ŞEY ZİHNİNİZİN İÇİNDE

"Herkes kendi değerini belirler. İnsan kendi isteğiyle büyük ya da küçük olur."

J.C.F. VON SCHILLER

DOKUZUNCU GÜN

GEÇMİŞİ GEÇMİŞTE BIRAKIN

"Geçmişlerinden kurtulmak isteyen bazı insanlar var, yapabilseler her şeye yeniden başlayacak olanlar... ama geçmişten kurtulmanın tek yolunun ondan bir gelecek yaratmak olduğunu unutmayın."

PHILLIP BROOKS

İlk yıllarınızı düşünün. Gözünüzde önemli olan kişilerin size nasıl davrandığını? Ebeveynleriniz size sevildiğinizi ve istendiğinizi hissettirdi mi? Veya yaptığımız hiçbir şeyin yeteri kadar iyi olmadığı söylenen bir ailede mi yetiştiniz? Kız kardeşleriniz veya erkek kardeşleriniz var mıydı? Kardeşle eğlence, kardeşle rekabete mi dönüştü? Peki ya okul? Öğretmenleriniz, danışmanlarınız ve arkadaşlarınız kaydedeğer fikirleriniz olduğunu hissettirdi mi yoksa dışlanmış veya yanlış anlaşılmış mı hissettiniz?

Çocuklar hayatlarındaki önemli kişiler ne söylerse inanırlar. Küçükken, duygusal olarak yeteri kadar olgun değilizdir kendi benlik imajımıza sahip olmaya. Bizim için kullanılan etiketlere ve söylenen düşüncelere adapte ederiz kendimizi, doğru veya adil ya da değil. Eğer otorite olarak kabul ettiğimiz kişiler iyi olduğumuzu ve değerli olduğumuzu söyledilerse onlara inanmışızdır. Eğer kötü olduğumuzu veya çok da değerli olmadığımızı söyledilerse, onlara yine inanmışızdır.

İyi haberler duymak ister misiniz? Yetiştirilme tarzınız, şu andaki hayatınızın kalitesini belirlemek zorunda değil. Bir şansınız var. Yetiştirilme tarzınızı bir bahane ya da ateşleyici olarak kullanabilirsiniz. George Elliot'ın da söylediği gibi, "Olabileceğinizi olmak için asla geç değildir."

Başarılı insanlar hakkındaki araştırmalar, çoğunun kendilerine sıkça "İstediğin her şeyi yapabilirsin," denilen destekleyici ailelerde yetiştiğini ortaya çıkarmaktadır. Ama şaşırtıcı olanı da bazı başarılı insanlar da hiç destek görmedikleri evlerde büyüdüler. Bu kararlı bireyler acı dolu aile tarihlerini, başarısızlıklarını mantığa bürümek için değil de, ("Bir işte çalışamıyorum çünkü altıncı sınıfta okulu bırakmak zorunda kaldım.") başarmak için bir sebep olarak kullanmayı seçtiler. ("Onlara yanlış düşündüklerini ispatlayacağım. Tek başıma başaracağım.")

O zaman soru şu, sizin için önemli olan kişiler, kendinizi değerli mi yoksa değersiz mi hissettirdi ve siz bu tecrübeyi lehinize mi yoksa aleyhinize mi kullandınız? Bu bölümün amacı, geçmişi geçmişte bırakmanız ve ondan bir gelecek yaratmanız için size ilk ve son olarak yardım etmektir.

SUÇLU KİM?

"Ebeveynlerimizi suçlamak sadece negatif de olsa onlara hâlâ bağlı olduğumuzu gösterir."

NANCY FRIDAY

Bir adam, eskiden sorunları için alkolik ve ağzı bozuk ebeveynlerini suçladığını söyledi.

"Annem ve babam öldü ama kafamın içinde yaşamaya devam ettiler. Küçük bir çocukken bana verdikleri tüm mesajları kaydederdim: 'Keşke seni hiç doğurmasaydım,' 'Bir erkek çocuğu olarak çok yetersizsin,' ve 'Sen olmasaydın ben...'

"Bir kadın bana aniden dönüp 'Bu arada kaç yaşındasın?' diye sorduğunda bir bardaydık ve onun omzunda ağlıyordum. Ona kırk beş yaşında olduğumu söyledim. Kafasını salladı ve 'Ve sen hâlâ annenin ve babanın sana otuz beş yıl önce söyledikleriyle yaşıyorsun?' Sonra 'Bir hayat kur!' dedi, kalktı ve uzaklaştı.

"Ben orada oturmaya devam ettim, şaşkınlık içindeydim. Bir süre daha biramla oyalandıktan sonra, söylediğinin şokundan kurtuldum ve doğru yere parmak bastığını fark ettim. Otuz yıl önce olmuş bir şeyi devam ettirmek çok acıklıydı. Fark ettim ki, onların bana yaptıklarını geri alamam, ama hayatımı geri alabilirim. Şimdi, çocukluk anılarımın arasında gezinsem, **dün dündür, bugün bugündür** diyebilirim kendime. Ve şimdi hayatım için sorumluluk alıyorum."

DÜN DÜNDÜR BUGÜN BUGÜNDÜR



"Çok saygı duyulan, New York'taki uyuşturucu rehabilitasyon merkezi Phoenix House'da, tipik bir terapi grubu, konuşmaya son günlerde aralarına katılan bir bağımlının mağduriyetini dinleyerek başlayacaklar. Sonra biri şu tarz bir şey diyecek: 'Kolunuza iğneyi yapan anneniz, toplum ya da satıcılar değil. Sizsiniz.' Terapi burada başlar."

JOHN LEO

Nasıl bir tarih taşıyorsunuz yanınızda? İstediğiniz kişi olamamanızın sebebi olarak kullandığınız, yıllar önce olmuş adil olmayan veya can acıtan bir olay mı? Agatha Christie, "birçok insanın, çocukluk yıllarında üzerlerinde etki bırakmış bir fikrin pençesinde hayatlarını devam ettirdiklerine," inanırdı. Birçok insan, çocuklukta onları etkilemiş bir etiketin veya deneyimin pençesinde hayatlarını sürdürüyor.

"Hedefi ıskaladığımızda, bu hiçbir zaman hedefin suçu olmamıştır," denir. Bu biraz sert gelebilir ama içinde doğruluk payı var. Başkalarını suçlamak, "Gördünüz mü, benim hatam değil. Disiplinli olmadığımdan, istemediğimden, zekaya ve yeteneğe sahip olmadığımdan değil. Bu diğer insan veya ortam, başıma gelenlerin sorumlusudur," demektir.

Suçlamak gücümüzden (işleri yoluna koyma kabileyeti) sağlıksız bir vazgeçiştir çünkü bizi başkalarına bağımlı yapar. Özgüvenli insanlar, başlarına gelenlerin sebebi olarak diğer insanları işaret etmezler. Atalarımızın dediği gibi, parmağımızı birine doğrulttuğumuz zaman, diğer üç parmağımızın da bizi işaret ettiğini hatırlamamız gerek.

Acıma partisini bitirmenin zamanı geldi. Eğer hayatınızda yanlış giden şeyler için, başkalarını işaret ederek onları suçlamak sizin için bir alışkanlıksa, kendi kendinize, "Bu... (ay? yıl?) önceydi ve şimdi başıma gelenlerden ben sorumluyum," deyin.

ACIMA DUYGUSUNDAN KURTULUN

"Kendine acıma uyuşturucu gibidir;
bağımlılık yapar, anlık zevk verir ve kurbanı
gerçeklikten uzaklaştırır."
JOHN GARDNER

"Herkesin hayatı kendi inşa ettiği şey değildir," demiştir Alice Walker. "Bazı insanların hayatlarını diğer insanlar inşa eder." Bu alıntı bir kadın için tam on ikiden isabet. "Beş yaşındayken annem tarafından terk edildim. Bir gün beni büyükannemin evine bıraktı, arabasına atladı, gitti ve bir daha geri dönmedi. Bundan haftalar sonra, verandaya oturdum ve geri dönüp beni almasını bekledim. Hiç gelmedi. Büyükannem elinden gelenin en iyisini yaptı ama bir çocuğa göz kulak olamayacak kadar yaşlıydı, bu yüzden beni daha önce hiç tanışmadığım halamın yanına gönderdi. Tilly'nin zaten üç çocuğu vardı ve son isteyeceği şey başka bir çocuktu. Daha sonraki birkaç yıl, kullanılmış bir eşya gibi akrabadan akrabaya geçtim. Gittiğim her yerde kendimi istenmeyen kişi olarak hissettim.

"Yıllarca bu yaraları taşıdım. Hikayemi, dinleyen herkese anlattım. Şu an görüyorum ki aradığım şey ilgiydi. Herkesin ne kadar zor zamanlar geçirdiğimi bilmesini istiyordum. Sonra bir şekilde hüzünlü hikayemin ötesinde bir şeyler gören Don'la tanıştım. Yazar Larry McMurty'nin dizelerini söyledi bana: 'Dün, nehirle birlikte aşağıya aktı ve geri alamazsın.' Harekete geçip olanları arkamda bırakmazsam hiçbir yere uyum sağlayamayacağımı anlamama yardımcı oldu.

"Okula dönüp diplomamı almak için beni cesaretlendirdi. Bir kere başladım ve bir daha hiç geriye bakmadım. Şu anda kolejdeyim ve sosyal hizmet alanında master yapıyorum.Terapist olmak ve benim gibi acı çeken insanları kurtarmak gibi bir hedefim var. Hâlâ yapacakları bir şeyler olduğunu bilmelerini istiyorum – geçmişe bakmadan.

Eğer şanslıysak, Don gibi bir insan hayatımıza girer ve düşmanlı beslemenin bizi hasta ettiğini görmemize yardımcı olur. Gerçi bizi bu gerçekle tanıştırması için bir hayırsever beklemek zorunda

değiliz. "Tutunduğunuz kin başka birisine atmayı istediğimiz sıcak bir kömür gibidir ama yanan yine sizsinizdir," demiştir Buddha. Özgüvenli insanlar hayatlarını kin tutarak geçirmeyi reddederler. Aydınlanmanın kendimizi zincirlediğimizi fark etmekten başka bir şey olmadığı söylenir. Bugünden itibaren, acı dolu bir geçmişe odaklanarak kendinizi zincirlemektense, enerjinizi daha yapıcı kullanacağınıza söz verin. Kaç yıl önce kimin nasıl canınızı acıttığını düşünerek hayatınızı sürdüreceğinize, kendinizi nasıl geliştireceğinize ve hayatınızdan nasıl zevk alacağınıza odaklanın.

HAREKETE GEÇMEK İÇİN ÖZGÜR KALIN

"Özgürlük, size yapılanla nasıl başa çıktığınızdır."
JEAN – PAUL SARTRE

"Ama annemle babamın bana ne yaptığını bilmiyorsun," diye mi düşünüyorsunuz? "Ne kadar kötü olduklarını tahmin bile edemezsin. Onları affetmemin ve aklımdan çıkarmamın hiç yolu yok."

Haklısınız, ne kadar kötü olduklarını bilmiyorum. Bildiğim eğer onlara karşı hissettiğiniz nefreti içinizde tutmaya devam ederseniz, tüm uyanık anlarınıza kabus gibi çökeceğidir. Ralph Waldo Emerson, "Şüphecilik yavaş yavaş intihar etmektir," demiştir. Mesele size yaptıklarının korkunç olup olmaması değildir. Mesele bunu canlı tutmanın size yarar sağlayıp sağlamadığıdır. Bu duygusal zehiri aklınızda ve kalbinizde taşımanın size bir faydası var mı? Eğer buna devam ederseniz, olmak istediğiniz insanı öldürüyorsunuz demektir. Eğer olanlardan bu kadar nefret ediyorsanız neden onu yaşatmaya devam etmek isteyesiniz?

Kötü anıları arkanızda bırakmakta özgürsünüz. Kolay olduğunu söylemiyorum. Eğer yaşamak istediğiniz hayata sahip olmak istiyorsanız, bu gerekli diyorum.

KENDİNİZİ AFFEDİN

"Affetmek öfkenin zararından, nefretin bedelinden ve ruhları yıkımdan kurtarır."

HANNAM MORE

Gruplarımdan birinde geçmişi geçmişte bırakma konusunu tartışırken, katılımcılardan biri, "Şu ana kadar tüm konuştuklarınız, diğer insanların bize ne yaptığıyle ilgiliydi. Benim geçmişimle ilgili duyduğum pişmanlık ise benim başkasına yaptığım. İlk evliliğimde tam bir başarısızlık örneğiydim. Hiç olgun değildim, tek düşündüğüm kendi isteklerimdi. Karımı aldattım. Buna altı yıl dayandı ve sonra boşanmak istedi. Onu kaybetme fikri beni kendime getirdi ama iş işten geçmişti. Bana daha fazla güvenemeyeceğini belirttiğinde onu suçladığımı söyleyemem. O ilişkiyi mahvettiğime inanamıyorum. Ona tekrar yaklaşmaya çalıştım ama o benimle hiçbir şey yapmak istemedi," dedi.

Mark iyi bir noktaya değinmişti. Bazen taşıdığımız acı dolu geçmiş, yaptıklarımız için duyduğumuz pişmanlıktır. Bu durumda, bir daha olmasını engellemek için hareketlerimizi değerlendirmeliyiz; eğer mümkünse, yarayı iyileştirmeli; kendimizi affetmeli ve devam etmeliyiz.

Mike, "Yaptığım şeyler için kendimi nasıl affedebilirim? Çok kötü durumdayım," dedi.

Mike'a pişmanlığını anladığımı söyledim ama belki Henry Ward Beecher'ın bilge sözlerini hatırlamak isteyebilirdi, "Affedebilirim ama unutamam" demek "Unutmayacağım," demenin başka bir yoludur. Affetmek iptal edilmiş bir not gibi olmalıdır, ikiye bölünüp yakılmış olmalı ki bir daha kimseye gösterilmesin.

"Mike, hata yapabiliriz. Aptalca şeyler yaparız. Olanları geri alamayız; incittiğimiz insana büyük içten bir özür sunabiliriz. Eğer karşımızdaki kişi özrü kabul edecek bir durumda değilse, açıkça üzgün olduğumuzu bilmelerini sağlar, olanları geri alabilmeyi dileriz. Geri alamayacağımız için, yapabileceğimiz tek şey yaptığımızdan ne kadar pişman olduğumuzu anlatmak ve gelecekte daha özenli davranma kararlılığıyla devam etmektir.

Aldous Huxley, "Eğer kötü davrandıysanız, pişman olun, düzeltmek için elinizden geleni yapın ve bir dahaki sefere daha iyi davranacağınıza dair kendinize yol gösterin. Yanlışlarınız üzerinde kara kara düşünmeyin. Çamurun içinde yuvarlanmak, temizlenmenin en iyi yolu değildir."

"Ruhsal bir yaradan kurtulmak için (diliniz ağrıyan bir diş gibi canınızı yakacak) "Eskiden (yıkıcı hareket her neyse...) yapardım," kalıbını kullanmaya başlayın ve şöyle devam edin "Ama şimdi (arzu edilen davranış neyse)..." Pişmanlık uyandıran hareketleri düşünerek yaşamak yerine, zihninizde o sayfaları kapatın ve gelecekte daha yapıcı davranın. Örneğin, "Eskiden yalnızca kendimi düşünürdüm ve sevdiğim birçok insanı incittim. Ama şimdi diğer insanların duygularına karşı daha hassasım ve onlara hak ettikleri şekilde davranıyor ve saygı duyuyorum," deyin.

ÖRNEK ÖDEV

"İnsanların bir önceki nesli suçlamalarının sebebi, bundan başka sadece bir seçeneklerinin olmasıdır."
DOUG LARSEN

Ödeviniz, geçmişte yaşadığınız ve hâlâ kafanızı kurcalayan bir olayı açıklamak. Olamadığınız kişi için kimi veya neyi suçluyorsunuz? Geçmişin acı derslerini arkanızda bırakmaya karar verin. Amerikalı gazeteci Sydney Harris, "Edilgen cümlelerden etken cümlelere geçmeden, çocuklukla yetişkinlik arasında duran o ince çizgiyi geçemeyiz – 'Kayboldu,' demeyi bırakıp 'Kaybettim,' demeye başlayana kadar," diyor. Bugün, eğer hayatınızda yanlış giden bir şey için birini veya bir şeyi sebep olarak göstermek yerine, 'Dün dündür, Bugün bugündür,' veya "Eskiden... yapardım ve şimdi... yapıyorum," demeyi tercih edin. Davranışınız için aktif sorumluluk alın. Daha iyi olmak sizin elinizde.

GEÇMİŞİ GEÇMİŞTE BIRAKABİLMEK İÇİN EYLEM PLANI

Rob, neredeyse tüm birikimini, bir arkadaşının kurduğu ithalat – ihracat işine yatırdı. Ne yazık ki, arkadaşının şirketi iflas etti ve Rob her şeyini kaybetti. Rob elli yaşında ve her şeye tekrar başlamak zorunda.

Engelleyiciler	Yapılandırıcılar
Geçmişi Bir Bahane Olarak Kullanmak	**Geçmişi Teşvik Edici Bir Güç Olarak Kullanmak**
"Tom'u bir daha görmek istemiyorum. Beni mahvetti."	*"Pahalı bir ders aldım."*
Kızgınlık ve Pişmanlık Duymak	**Sorumluluk Almak**
"Tom'un beni para yatırmaya ikna ettiğine inanamıyorum. Tam bir düzenbaz çıktı."	*"Şu andan itibaren, paramı nereye yatıracağım konusunda daha dikkatli olacağım.*
Geçmişe Saplanıp Kalmak	**Geçmişten Kurtulmak**
"Araştırma için neden daha fazla zaman ayırmadım? Kapasitesinin yetersiz olduğunu anlayabilirdim."	*"Bu tecrübeyi geride bırakacağım. Gelecek sefere daha bilgili olacağım."*
Öfke	**Aydınlanma**
"Onu dava etmeliyim. Gerçekten kanımı emdi."	*"Göründüğü kadar iyi olamaz."*

Unutamamak	**Affedebilmek**
"Hiçbir zaman bunun üstesinden gelemeyeceğim. Mahvoldum."	*"Keşke bu olmasaydı ama oldu. Hayatıma devam etmeliyim."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ONUNCU GÜN

KIYASLAMA TUZAĞINA DÜŞMEYİN

"Tüm hatalı insanların aşağılık kompleksleri vardır."
ANONİM

Diğer kişilerle kıyaslandığınızda kendinizi daha yeteneksiz mi buluyorsunuz? Hiç sizden daha akıllı, zengin ve daha iyi bir görünüme sahip olan birini kıskandınız mı?

Kıyaslama, tüm mutsuzlukların ve özsaygının çöküşünün temelidir. Kendimizi başka biriyle kıyasladığımızda, kendimizi ondan daha üstün ya da daha aşağıda görürüz. Her iki his de arzu edilmez. Diğer insanlardan daha iyi olduğumuzu düşünmek istemeyiz – bu kibirdir. Ve diğer insanların bizden daha iyi olduğunu da düşünmek istemeyiz – bu da değersizliktir.

Amaç, nerede ve kimle olduğumuza bağlı olmadan sağlam bir benlik-değerine sahip olmamızdır. Bunu nasıl elde edebiliriz? Şu andan itibaren, kendimizi başka insanlarla kıyaslamak yerine, takdir edeceğimize veya çok isteyeceğimize söz vererek.

TAKDİR EDİN VEYA ÇOK İSTEYİN

"Takdir etmeyi öğrenmeli ve kendimizi takdire teslim etmeliyiz."

WILLIAM HALE WHITE

Bay White ile aynı fikirdeyim. Başkalarını kıskanmak, sahip olduklarından istemek doğaldır. Sorun; bu sağlıklı değildir. Kıskanmak yerine nasıl takdir edeceğimizi öğrenmeliyiz. Şu andan itibaren, kendimizi diğer insanlarla kıyaslamak yerine *("Çok akıllı. Kendimi onun yanında aptal gibi hissediyorum," veya "Maaşına bak. Benden iki kat daha fazla para kazanıyor")* takdir etmeyi tercih edin *("Bu onun için çok iyi")* veya siz de isteyin *("Ben nasıl ..?")*.

Bir kadın memnun edici bir başarı hikayesiyle konuşmaya katıldı. "Sizin dersinizden sonraki pazartesi, sağlık kulübüme tekrar katılmaya karar verdim. Haftada üç kere spor salonuna giderdim ama bu alışkanlığımı bırakmıştım. Ve inanın bana vücudum bu hareketsizliğin bedelini ödedi. Spor kıyafetlerimi giydim ve spor salonuna gittim. İlk antrenmanım için içeri girdim, tek parça streç kıyafetler içindeki sıkı vücutlara bir göz attım ve devam etmemeye karar verdim, geri dönüp kapıdan çıktım. Görünüşümden çok utandım, ve kendimi odadaki herkesle kıyasladım. Sonra sizin söylediğinizi hatırladım: 'Eğer kıyaslamaktan vazgeçmezseniz, kıyaslama sizin vazgeçmenize sebep olacak.'

"Haklıydınız. Kıyaslama, neredeyse, yapmak istediğim bir şeyden vazgeçmeme sebep olacaktı. Öğüdünüzü tutmaya karar

verdim. Önce, takdir ettim: 'Bu onlar için çok iyi. Gerçekten vücutları güzel.' Sonra çok istedim: 'Ben fiziksel kondisyonumu nasıl geliştirebilirim?' Bu sorunun cevabı kesinlikle eve gidip, büyük bir kup dondurma yemek değildi. Takdir etmenin ve çok istemenin beni kıskanmaktan harekete geçmeye yönlendirdiği için mutluyum. Eve koşmak ve kendim için üzülmek yerine, kaldım ve aletlere geçip spor yapmaya başladım.

"Öğüdünüzü tutmaya devam ettim ve bu, çok büyük bir fark yarattı. Çalışırken nadiren, yanımdaki koşu bandında koşan kişiye bakıyorum ve onları daha hızlı, daha dik bantta, daha uzun süre koşarken görünce gözüm korkuyor. Eğer diğer insanın üstün performansına odaklanmaya devam edersem moralim bozuluyor. Onun yerine, daha sıkı bir vücuda sahip olma planlarım üzerine yoğunlaşıyorum ve planlarım doğrultusunda hareket ettiğim için kendimi tebrik ediyorum. Bunu her yaptığımda, vazgeçmek yerine, devam etmeye motive oluyorum.

GÜVENSİZLİĞİ EYLEME DÖNÜŞTÜRÜN

"Kıskançlık belirtisi kendime yaptığım hakarettir."

YEVGENY YEVTUSMENKO

Diğer insanların gücünün, bizim değerimizi azaltmadığının farkında olun. Birisinin çekici olması, bizim çekici olmadığımız anlamına gelmez. Birinin maaşının iyi olması, bizim adilane bir karşılık almadığımız anlamına gelmez. Kendimizi diğer insanlara göre değerlendirmek yerine, onların iyi taraflarının, kendimize yansıtmadan, farkına varmalıyız.

O halde, kendinizi düşünmeden, sessizce iltifat etmeyi tercih edin. ("Vay canına, çok akıllı" veya "O çok iyi maaş alıyor.") Sahip oldukları için onları kıskanmak yerine, başardıkları için onları takdir edin.

Hâlâ kıskançlık krizindeyseniz ve onların sahip olduklarını istiyorsanız, "Kendimi daha nasıl geliştirebilirim?" veya "Gelirimi nasıl arttırabilirim?" diye sorun. Bu insiyatifi ele alan cevaplar, güvensizliği eyleme dönüştürür. Sahip olmadıklarınıza odaklanarak işkence çekeceğinize, "Nasıl ... yapabilirim?" diye sorun ve sahip olmak istediğinizi nasıl elde edeceğinize odaklanın.

REKABETİ SAYGIYA DÖNÜŞTÜRÜN

"Hırs, tüm barışların en büyük düşmanıdır."
ANONİM

Bana göre hırs huzurun düşmanıdır. Eğer benlik-bilincimiz, etrafımızdaki insanlardan daha iyi olmaya ihtiyaç duyuyorsa, huzur içinde olmak imkansızdır. "İki veya daha fazla kişinin, sadece tek bir kişinin sahip olacağı şeyi ele geçirmek için mücadele etmesi," olarak tanımlanan rekabet sağlıklı değil, çünkü biri aşağıdaysa öbürü yukardadır önermesine dayanıyor. Belirli bir zamanda sadece bir kişinin yetkinliğe sahip olabileceği inancı, kendimiz ve güçlerimiz hakkında sağlıklı algı olarak tanımlanan özgüvenin antitezidir. Yetkinliğimizin başkalarına bağlı olmasını istemiyoruz, onların yetkinliği de bize bağlı olmasın istiyoruz. Gerçek özgüven, yetkinlik ***ya/ya da*** önermesine bağlı değildir - her durumda vardır.

Bu kavram, oğlumuzun genç bir arkadaşından daha iyi asla

anlatılamazdı. Andrew on yakın arkadaşı ile bir sahil parkında toplanıp doğum gününü kutlamak istedi. Sörf yaparak eğleneceklerdi. Çocuklar dalgaların içine girip çıkarak harika vakit geçiriyorlardı. Andrew harika bir takla performansı gösterdikten sonra, rekabetçi ruhu ön plana çıktı. Arkadaşı Hari'ye çalım attı ve meydan okurcasına, "Ben senden daha iyi takla atabilirim," dedi.

Hari ona baktı ve basitçe, "Umrumda değil," dedi. Bu cevabın ardından, geriye doğru attığı bir bakışla okyanusa daldı. Hari'nin rekabetçi olmayan cevabı arkadaşını yolundan döndürdü. Hayretler içinde orada bir süre durdu, sonra silkelendi ve Hari'nin arkasından sörf tahtasıyla dalgalara doğru kulaç attı. On yaşında, Hari içgüdüsel olarak amacının arkadaşına gösteri yapmak değil, hep beraber iyi vakit geçirmek olduğunu biliyordu.

Gelecek sefere biri size meydan okursa, rahatça, "Senin için bu çok iyi," veya "Umurumda değil," deyin ve sonra kendi işinize bakın. Bu büyük bir ihtimalle o kişiyi durduracaktır ve bir rekabet yaratma girişimine nokta koyacaktır. Eğer kendinizi rekabetçi eğilimlere kışkırtılmış bulursanız, kendinize, burada insanları dövmek veya yenmek için bulunmadığınızı hatırlatın. Biz arkadaş olmak için buradayız, rakip değil.

KIYASLAMAK UMURUMDA DEĞİL

"Eğer etrafınızdaki hiç kimse, beklentilerinizi karşılıyor gibi görünmüyorsa, o zaman kıstaslarınızı gözden geçirmenizin zamanı gelmiştir."

BILL LEMLEY

Bay Lemley'e tüm saygıma rağmen, bence kıstaslarımızı çöpe atmanın zamanıdır. Başkalarının ölçülerini değerlendirmek bizi kazanını olamayan "Kim daha iyi, kim daha kötü?" savaşının tuzağına düşürür. Yıllar önce Odetta bunu çok güzel bir dille açıklamıştı: "Kendimizi daha iyi hissettikçe, kendimizi daha üstün hissetmek için birilerinin daha az üstüne basarız." Gerçekten de özgüveni olan kişiler, kendilerini daha iyi hisssetmek için başkalarını küçümsemez ve etraflarında bir konuda onlardan daha iyi olan biri varsa kendilerini de küçümsemezler.

Bu yaklaşım, yeni boşanmış bir kadının aşağılık kompleksinden kurtulmasına yardımcı oldu. Lisa, "Özgüvenim can çekişiyordu. Geçen yıl kocam benden ayrılmak istedi ve yeniden işe girmek zorunda kaldım. Otuz yıldır ev hanımı olduktan sonra, iş dünyası benim için bir şok oldu. Benden çok fazla bilgili görünen genç ve parlak kolej mezunlarıyla çevrili bir şirkette resepsiyonist olarak göreve başladım.

"Son moda ofis malzemelerinden bunalmıştım. Yüksek teknoloji dünyasında az teknoloji bilgisine sahip bir insandım. E-posta zincirinde, bilgisayarın önündeki fincan tutacağı kırılan ve bundan şikayet eden Repair adında birinin hikayesi dönüyordu. Teknisyen kastettiğinin CD sürücüsü olduğunu anlayana kadar şaşkınlık içindeydi. Ofisteki herkes, benim dışımda, buna kahkahalarla güldü, çünkü ben CD sürücüsünü kahve tutacağı zannediyordum!"

Lisa'ya aşağılık kompleksini yenmek için ilk adımın kendisini akranlarıyla kıyaslamaktan vazgeçmesi olduğunu söyledim. "Ben hiçbir zaman sistemi onlar kadar iyi kullanamayacağım," diyerek kendini küçümsemek yerine, "sistemi kullanmayı nasıl öğrenebilirim?" diye kendini geliştirmesi gerektiğini söyledim. "Yirmi altı yaşında MBA diploması var. Ben elli altı yaşındayım, bir üniversite diplomam bile yok," yerine "Bu yaşta master yapmış olması

onun için çok iyi," ya da "Diplomamı alabilmek için okula nasıl geri dönebilirim?" demesi gerektiğini söyledim. Takım arkadaşlarının uzmanlıklarından korkmak yerine, bunu profesyonel gelişimini hızlandıracak bir fırsat olarak görebilir.

Lisa için ikinci adım, ortaya ne koyduğunun farkında olmasıydı. Başkalarının güçlü taraflarına odaklanmak, kendimizle ilgili algımızı zayıflatır. Çalışma arkadaşlarının bilgisayar konusunda çok başarılı olmaları, Lisa'nın önerecek hiçbir şeyi olmadığı anlamına gelmez. İyi bir takımın damgası, üyelerinin yeteneklerinin dengeli olmasıdır. Lisa sıcak, dostça kişiliğiyle canayakın biriydi. Lisa'ya, dışa dönük insan ilişkileri ve organizasyon yeteneğiyle acentanın giriş bölümünü idare edecek ideal insan olduğunu söyledim. Diplomasının olmaması, onun müşterilerde olumlu bir ilk izlenim bırakmasını ve onların tekrar gelmelerini sağlayacak kaliteli hizmeti vermesini engellemez.

Lisa geribildirimde bulundu. "O seminer sayesinde, yetenekli kişilerle çalışmanın bir sorun değil bir ayrıcalık olduğunu fark ettim. Ben de genç iş arkadaşlarımla kendimi kıyaslamaktan vazgeçtim ve katkıda bulunmak zorunda olduklarım için kendime inandım."

KISKANÇLIK SİZİ DURDURUR

"Shakespeare gibi kitap yazamam ama kendime göre bir kitap yazabilirim."
SIR WALTER RALEIGH

Bazen, ulaşmak istediğiniz başarı yerine, bir başkasının ulaştığı başarıya odaklanıp ümitsizliğe düştüğünüz oluyor mu? Bir baş-

kasının başardığı noktaya erişemem diye, daha başlamadan bıraktığınız oldu mu? Eğer öyleyse, siz kıyaslamanın kaçınılabilir sonuçlarından dolayı acı çekiyorsunuz.

Profesyonel bir konuşmacı, yazar olarak önündeki engelin üstesinden gelebilmek için, Sir Walter Raleigh'nin fikrini kullandı. Ne zaman bir kitapçıya girip, iş yaşamı ve kişisel gelişim raflarında düzinelerce başlık görse depresyona giriyordu. Dünyanın en son ihtiyacı olan şeyin kendi konusu üzerine yazılacak başka bir kitap olduğu sonucuna vardı. "Daha önce yüzlerce kez söylenmemiş ne söyleyebilirim?" diye merak etti. Birdenbire sorması gereken sorunun bu olmadığının farkına vardı. Besteciler, "Neden aşk şarkısı yazayım? Çoktan yazıldı," diye hayıflanıp, duruyorlar mı? Sonunda, kıskançlığının onu durdurduğunu anladı. O çok satan yazarlarla kendini kıyasladığı sürece, projesine asla başlayamayacaktı. Sorması gereken sorunun "Söyleyecek kayda değer bir şeyim var mı? İnsanlar benim mesajımdan faydalanacaklar mı?" olduğunu fark etti. Ve bu soruya cevap "Evet"ti. Siz şu anda, başkalarının başarılarına odaklanmak yerine ne yazmam gerekir sorusuna odaklanma kararımın sonucunu okuyorsunuz.

Bir arkadaş, milli bir kongreye katıldığında, bu fikrin bir başka versiyonunu kullandı. Öğle yemeği masası etrafındaki tanışmalar sırasında, herkes son başarısını anlatıyordu. Bir kadın Oprah'ın programına katılmıştı, bir diğeri Singapur'dan yeni dönmüştü, biri de *USA Today*'de ön sayfadaki bir makaleye konu olmuştu. Maggie herkes etkileyici başarılarını anlattıkça, gittikçe küçüldüğünü hissetti. "Bu parlak, ayakta alkışlanacak açıklamaları, birinci sınıf seyahatleri ve çok büyük müşterileri duyana kadar kariyerimdeki ilerlemeden memnundum. Oraya ait miyim acaba diye düşünerek sessizce odama geri döndüm. Seyahat ettiğimde, hep odama astığım fotoğrafa ilişti gözüm. Ailemin gülen yüzleri,

benim de iyi bir hayatım olduğunu hatırlattı. Sadece iş arkadaşlarımın başarılarına odaklanmak, kendi yaptıklarımı küçümsememe neden olmuştu.

Maggie, bu herkesin hissedebileceği duyguyla başa çıkacak akıllıca bir yol buldu. Ertesi sabah aşağı inmeden önce, isim kartının arkasına, ailesinin küçük bir fotoğrafını yerleştirdi. Gün içerisinde, yeni imzaladıkları kontrat veya sık yaptıkları seyahatler hakkında övünmeye başladıkları zaman, fotoğrafa gizlice göz attı. Bir bakış, onu rahatlatarak, masadakileri kıskanmak yerine onlar için mutlu ve kendi sahip oldukları için minnettar olması gerektiğini hatırlatmaya yetti.

KENDİNİZİ KENDİNİZLE KIYASLAYIN

"Rakiplerinizi unutun, her zaman kendinizi aşmaya çalışın."
SAM SNEAD

Seminerlerimden birine katılan bir baba havaalanında yanıma geldi ve "Kıyaslama konusundaki önerilerinizin bana ne kadar yardım ettiğini bilemezsiniz. Her gün evinin çevresinde oyalanan bir emeklinin komşusuyum. Bahçesi muhteşem, '*Daha İyi Evler ve Bahçeler*' programında bile gösterilmiş olabilir. Kendimi o kadar suçlu hissettim ki artık hafta sonları dinlenemeyecek duruma geldim. Kendi kendime sürekli, "Şu anda arkada çalıları kesmek veya kanalları temizlemek için dışarda olmalıyım," diye düşünmeye başladım.

"Sizin dersinizden sonra, zihnimden sürekli ona iltifat ettim. Ne zaman evinin önünden arabayla geçsem, 'Evin harika görü-

nüyor, Dan' veya 'Bahçende harika iş çıkarmışsın" diye düşünüyorum. Sonra, kendimi delice kıyaslamalara sürüklemeden önce orada duruyorum. Fark ettim ki onun gibi yapmak istemiyorum aslında. Kusursuz bir eve sahip olmak için o kadar emek ve zaman vermek istemiyorum. Kendimi suçlu hissetmeden 'Bu ona iyi geliyor' diyebiliyorum.

İyi bir nokta. Yapmak istememeyi de tercih edebiliriz. İstemek, arzulamak, bir şeyin kendisinde olmasını veya kendisine de yapılmasını dilemek olarak tanımlanır. Kendimiz için istemeden de bir başkasını takdir edebilir, hayranlık duyabiliriz. Dan'in de keşfettiği gibi, elde etmek istediğimiz şeyler için yapmak zorunda olduklarımızı, yapmamayı tercih edebiliriz. Aklımızdan, insanların başarılarını tebrik edebilir ve yolumuza devam edebiliriz. İnsanalara hak ettiklerini, kendimize kötü bir şekilde yansıtmadan verebiliriz.

KIYASLAMA REKABETİ DOĞURUR

"Kendini başka bir insandan üstün görmek hiç asil değildir. Gerçek asalet dünkü halinizden üstün olmaktır."

HİNT ATASÖZÜ

Seminerlerden birinde, Lydia isimli bir kadın kalktı ve "Büyürken herkes beni, daha tatlı, daha akıllı, ve benden daha popüler olan ablamla kıyaslardı," dedi.

Lydia konuşmasını şöyle sürdürüyordu: "Savaş sırasında kadınların beyzbol ligini konu alan *Kendi Ligleri* adlı filmi izlediniz mi? Orada, durumumu çok iyi özetlediği için beni kahkahalarla

güldüren bir söz vardı. Bir sahnede, biri anne-babaya çocuğunuz var mı diye soruyor? Anne gururla en sevdiği kızını kollarının arasına alıyor ve 'Evet, bu kızımız Dottie,' diyor sonra diğer kıza dönüyor ve ' Ve bu da diğer kızımız, Dottie'nin kız kardeşi' diyor.

Lydia devam etti: "Kendi kimliğimi var edebilmek için, liseden mezun olup, başka bir eyalette koleje gitmek için sabırsızlanıyordum. Kız kardeşimin etrafında rahat hissetmek yıllarımı aldı ama sonunda başardım çünkü onunla rekabet etmekten vazgeçtim. Onun kendi hayatı var, ve benim kendi hayatım. Kendime yansıtmadan bunu böyle kabul ettim."

Bu kadın çok ilginç bir anlayış koydu ortaya. Ünlülerin çocukları, genellikle, şöhretli ebeveynlerinin gölgesinde büyüdükleri için zor zamanlar geçirirler. Çok yetenekli bir kardeşe sahip olan çocuklar, kız veya erkek kardeşlerinin yüksek başarılarıyla gölgelenmiş hissedebilirler. Bu çocuklar için sağlam bir benlik değeri geliştirmelerinin tek yolu, başarılı ebeveynlerini veya kardeşlerini, kendilerine biçtikleri değere kıstas olarak kabul etmekten vazgeçmeleridir. İdeal güçlü bir benlik kavramını ancak yıldız konumundaki sevdiklerinden bağımsız olarak geliştirebileceklerdir. Eğer bu mümkün değilse, bu çocuklar Lydia'nın yaptığını yapmaya ihtiyaç duyabilirler: O büyük ağacın altından çıkıp, kendilerini başka bir yere ekebilirler. Böyle yaparak, büyümelerine olanak sağlayabilirler.

Katılımcılardan biri itiraz etti: "Tüm rekabetlerin kötü olduğunu mu söylüyorsun?" İyi bir nokta yakalamıştı. "Sağlıklı Rekabet" anlamı çelişkili bir ifade midir? Cevap sorunun içinde. Kendimizi daha iyi hissedelim diye, diğer insanlardan daha iyi olma mücadelesinde olduğumuz rekabet, yıkıcıdır. Diğer insanları ezmeden, daha iyi olmaya çalıştığımız rekabet, yapıcıdır. George S. Patton, "Kazanmakla elinize hiçbir şey geçmeyecek bir

savaşta mücadele vermeyin," tavsiyesinde bulunmuştur. General Pattinson'ın öğüdünü biraz değiştirirsek, insanlarla savaşarak hiçbir şey kazanmayız. Önemli hissetmek için başkalarını küçümsemeye ihtiyacımız yok. Gerçek özgüven, kendimizi başkalarından üstün görme duygusuna ihtiyacımız olmayan güvenidir.

KISKANÇLIĞA SADECE "HAYIR" DEYİN

"Kıskançlık, sadece avını değil, aynı zamanda öfkenin pençesindeki kalbini parçalayan bir kaplandır."
MICHEAL BEER

Sheila adında bir kadın kıskançlıkla ilgili yaşadıklarını şöyle anlatıyordu: "Ben gününü evde geçiren bir anneyim. Kuzenimi kıskanırdım çünkü başarılı bir iş kadınıydı. Benim günlerim bebek bezleriyle, araba sürmekle ve ağır ateşte rosto pişirmekle geçiyordu. Onun günleri tasarım elbiselerle, limuzinlerle ve güzel öğle yemekleriyle doluydu. Ne zaman ailemiz tatil toplantıları için buluşsa, egzotik yerlere yaptığı seyahatlerin hikayelerini anlatırdı. Bense kulak enfeksiyonları için doktora yaptığım ziyaretleri.

"Geçen Noel'de mutfakta bulaşıkları yıkıyorduk ve her zaman beni kıskandığını itiraf etti. Şaşkınlıktan dondum kaldım. Neden beni kıskansın ki? Bu hızlı kulvardaki hayatının muhteşem olduğunu ama biyolojik saatinin mesaisinin dolmak üzere olduğunu söyledi. Ne zaman etrafımı harika çocuklarımla sarılmış görse kendini boşlukta hissediyormuş. Ben de, onun o jet sosyete hayatına nasıl özlem duyuduğumu söyledim ve beraber bayağı güldük.

"O günden sonra daha da yakınlaştık ve ayda bir kere değiş tokuş yapmaya karar verdik. Anneliğin zevkini yaşayabilsin diye, kuzenim ayda bir kere çocukları dışarı çıkarıyor. (Biz de kocamla baş başa kalıyoruz) Başka bir gün de, ben giyiniyorum ve onunla öğle yemeğinde buluşuyorum. Böylece onun o hızlı hayatının heyecanını dolaylı olarak hissebiliyorum.

KISKANÇLIĞI ORTADAN KALDIRIN

"Dünyadaki herkes, bir başkasından daha iyidir.
Bir başkası kadar da iyi değildir."

WILLIAM SAROYAN

Sheila, kıyaslamanın bir başka sonucunu daha keşfetti. Kıyaslama, hemen hemen her zaman diğer insanın durumu hakkındaki yanlış algı üzerinde yeşermiş bir kıskançlığa sürüklüyor. Kıskançlık; yani "aynı avantajlara sahip olma arzusuyla, bir başkasının sahip olduklarının acı ve öfke dolu farkındalığı," çok çekici bir özellik değildir. La Rochefoucauld, "Çok iyi özelliklerle doğmak, kıskançlıktan arınmış olarak doğmaktır," demiştir. Belki kıskançlıktan arınmış olarak doğmak için çok geç olabilir, ama en azından onunla yanıp kül olmayacağımızdan emin olabiliriz. Hırslarımızla dolu bir yolda aşağıya doğru yuvarlanmaktan korunmanın tek yolu (nakaratı hatırlayın) kıskançlığımızı hayranlığa veya harekete dönüştürmektir.

Erkek bir katılımcım, "Karım ve ben aktörüz. Birkaç yıl önce, o kariyerinde hızla ilerledi ama ben yerimde saydım. Onun için mutlu olmaya çalıştım ama bir oyunda rol almak için ben değil,

o seçilince, egom yerle bir oldu. Sonra büyük bir prodüksiyonda başrolü aldı, beni ikinci bir deneme çekimine bile çağırmadılar. Bununla çok da iyi başa çıkamadığımı söylemekten utanıyorum.

"Bana bir danışmana gitmeyi teklif ettiğinde ayrılmanın eşiğine gelmiştik. Terapist, geleceğimizin, karımın başarısı karşısında kendi benlik-bilincimi korumama bağlı olduğunu görmeme yardımcı oldu. Karımla rekabet ettiğim sürece bunun olması imkansızdı ve kendimi iyi hissedebilmem için, erkeğin, benim, ilişkimizde daha üstte olmak zorunda olduğumu düşünüyordum. Şimdi sevgimiz tehlikede değil çünkü ben kariyerimi karımın kariyeriyle kıyaslayarak değerlendirmiyorum. Ona olan duygularım, kendimle ilgili olan düşüncelerim artık, afişte kimin isminin üstte olduğuna bağlı değil."

KISKANÇLIĞI TAKDİRE ÇEVİRİN

"Bir başkasının kaderine hiçbir zaman fazla hayranlık duymadım ki kendiminkinden memnun olmayayım."
CICERO

Bir anne söz aldı ve şöyle dedi: "Kıyaslamanın, kendi değerimiz hakkında sağlıklı bir görüşe sahip olmamızı engellediği çok doğru. Dört farklı eyalette yaşayan dört kız kardeşim var. Ne zaman onlarla konuşsam, tek duyduğum onların muhteşem çocuklarıydı. Biri hep A almış, diğeri Eagle Scouts* madalyası almış, diğeri her sabah erkenden kalkar ve kendi kendine odasını temizler. Benim

*BSA'da erişilebilecek en yüksek rütbe. [BSA: Boy Scouts of America (Amerika Erkek İzci Kulübü)]. (Çev. N.)

oğullarım B ve C almak için mücadele ediyor ve İzci Kulübü'nde bile değiller. Oğullarım, ben her on dakikada bir hatırlatmadan, bir kere bile odalarını temizlemediler.

"Kız kardeşilerimle konuştuktan sonra, yatağa gidip yorganı kafama kadar çekmek istiyordum. Ailemi tamamen bir başarısızlık gibi görmeme sebep oluyorlardı. Birdenbire çocuklarım yetersiz oldu. Telefona cevap vermeden yirmi dakika önceki çocuklarım aynıydı ama bir şekilde benim gözümde küçülmüşlerdi. Onlar değişmemişti ama benim onlarla ilgili algım değişmişti. Sizin dersinizi aldıktan sonra, bir daha skorlarla ilgilenmemeye karar verdim. Oğullarıma, hiçbir işe yaramayan 'Kim en iyi ve akıllı?' düşüncesiyle yaklaşmayacaktım. Yeğenlerim başarılı olduğu için mutlu olmayı seçecektim. İki oğlum da sağlıklı olduğu için zaten mutlu olmalıydım. Söylediğiniz gibi ya/ya da/veya, yukarı/aşağı kıyaslama yarışını bırakın ve sahip olduklarınızın değerini bilin."

Şu andan itibaren, skor tutmak yerine diğerlerini başarılarından dolayı tebrik edebilir misiniz? Gerçek özgüvenin kibir (diğer insanlardan kendini üstün görmek) ve aşağılık kompleksi (diğer insanların sizden daha üstün olduğunu düşünmek) olmadığını hatırlayabilir misiniz? Özgüvenli kişiler, insanları rakip yerine arkadaş olarak görürler ve onlarla rekabet etmek yerine, onlara sevgi göstermeyi tercih ederler.

ÖRNEK ÖDEV

"Kıskançlığa karşı mücadele etmeliyiz, çünkü eğer içinde olursak, cehennemi dünyada önceden tatmış oluruz."

SIR RICHARD BURTON

Bugünkü ödev kendinize, "Kendimi kiminle kıyaslıyorum? Bunun bana herhangi bir faydası var mı? Kimi kıskanıyorum, gıpta ediyorum veya kiminle rekabet ediyorum? Bunun yerine takdir edip, çok isteyerek ben de yapabilir miyim? diye sormak. Egomu parampar-ça eden kıskançlığımı, egomu yükselten bir eyleme dönüştürebilir miyim? Rekabeti saygıyla değiştirebilir miyim? Başkalarının başa-rılarına bakarak kendimi korkutmak yerine, kendiminkinin değeri-ni bilebilir miyim? Biri daha başarılı oldu diye kendimi durdurmak yerine, kendi katkımı koymayı kabul edebilir miyim?" Unutmayın, dünyadaki amaç diğer insanlardan daha iyi olmak değildir; amaç olabileceğiniz en iyi insan olmaktır. En iyi olmaya çabalayacağını-za, en iyisini yapmaya çabalayın.

KIYASLAMA TUZAĞINA DÜŞMEMEK İÇİN EYLEM PLANI

John golfe başlamaya karar verdi çünkü bunun müşterilerle ta-nışmak için harika bir yol olduğunu düşünüyordu. Ne yazık ki, golfte pek iyi değil. Her zaman yenilmekten bıktı. Nasıl tepki vereceği konusunda seçenekleri var.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Kıyaslama	**Hayranlık Duyma**
"Dave'in atışına bak. Ben asla o kadar uzağa vuramayacağım."	*"Vay canına, ne kadar güzel bir vuruş. Tam isabet."*

Kibir

"En azından o delikte yendim onları."

Takdir Etme

"Bu oyuna gerçekten çok zaman ayırıyorlar. Onlar için çok iyi."

Kompleks

"Benden çok daha iyiler. Bu çok küçük düşürücü."

Kabullenme / Eylem

"Belki de bir profesyonelden yardım almalıyım. Vuruşlarda bana yardımcı olabilir."

Liyakatsizlik (değersizlik)

"Ne kadar büyük bir hata. Buraya ait bile değilim."

Çok İstemek

"Sanırım o golf videolarından birini alıp bu hafta izleyeceğim."

Rekabet

"Joe son dört delikte kaçırdı. Eğer bu sayıyı yaparsam, ondan daha iyi skor yapacağım."

Saygı

"Tam isabet. Gerçekten topa çok güzel vuruyor."

Yarışma	Katkı ve/veya Sevgi
"Andy'i yenebileceğimi biliyorum. Buradaki en zayıf o."	*"En azından kendime gülebilirim böylece eğleniriz."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ON BİRİNCİ GÜN

KİM OLDUĞUNUZU DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

"Dünyayı değiştirmek için yapabileceğiniz en iyi şey hayatın, insanların ve gerçeğin doğası hakkındaki inançlarınızı daha olumlu yönde değiştirmek ve buna göre hareket etmektir."

SHAKTI GAWAIN

Kendinizle nasıl konuşursunuz? Her yaptığınızı iki kere düşünür, attığınız her yanlış adımla alay eder misiniz? Sizin gözünüzde doğru kabul ettiğiniz herhangi bir şey yapabilir misiniz?

Oprah Winfrey, "Hepsi kendinden nefret etmeye bağlı. Aslında, bu gezegendeki tüm problemlerin kaynağı bu," diye bir gözlemini aktarmıştı. Ne yazık ki, bu birçok insanın hissettiği. Nefret; tiksinme, sevmeme, iğrenmeyle eş anlamlı diyebiliriz. Sizden tiksinen, sizi sevmeyen bir insanla yirmi dört saat geçirdiğinizi düşünebiliyor musunuz? Kendimiz hakkında nefret dolu yorumlar yaptığımızda, tam olarak böyle yaşıyor oluyoruz.

Kendimizle konuşma şeklimizi değiştirelim ki bizi sabote etmek yerine bizi desteklesin. Amacımız içsel sözlü tacizi ortadan kaldırmak ve daha olumlu düşünceleri harekete geçirmek, böylece bu düşüncelere göre davranmaya başlayabiliriz. Bunu nasıl yapabiliriz? Özgüven hesabımıza günlük ödemeler yaparak.

KENDİNİZE KREDİ VERİN

"Utangaç insanlar kendi sahip olduklarını küçümserler ve olmadıklarına aşırı değer verirler."

DOROTHY SARNOFF

Sözlüğe bakıp, "kredi" kelimesinin anlamını "bir kişinin hesabındaki lehine olan denge," olarak gördüğümde, mutluluğumu hayal edin. Bu tam da bizim konuştuğumuz konu. Özgüven hesabınızda lehinize bir denge oluşturmanın, olmadıklarınızla değil, elinizdekilerle kendinizi değerlendirmenin zamanıdır.

Her zaman kendimize bir şeyler söyleriz, Özgüven Hesabımıza bazen para yatırır bazen çekeriz. Küçük düşürücü, aşağılayıcı, eleştirel, alaycı bir şeyler söylüyorsak hesabımıza borçlanıyoruz. Ama destekleyici, yüreklendirici veya övgü dolu şeyler söylüyorsak, hesabımıza para koyuyoruz. Herhangi bir banka hesabıyla yaptığımız gibi, amacımız sağlıklı bir denge oluşturmak.

Sorun, birçoğumuzun, hesaba para koymak yerine daha çok çekerek Özgüven Hesabını bitirmesidir. Benlik-algımızı, dikkatimizi iyi yaptığımız şeylere vermek yerine, yanlış yaptıklarımıza vererek mahvediyoruz. "Kredi verilebilir" güvenilir, saygıya ve övgüye layık anlamı taşır. Biz, hepimiz günlük olarak, övgüye layık şeyler yapıyoruz ama bunlar için kendimize çok nadir kredi veriyoruz. Amacımız, Özgüven Hesabımıza günlük olarak yatırdığımız paranın miktarını arttırmak. Kendi gözümüzdeki kredibilitemizi arttırmak istiyoruz ki değerli olduğumuza kalben ve zihnen inanalım.

EĞER HOŞ BİR ŞEY SÖYLEYEMEZSENİZ...

"Büyümenin ve değişimin en güçlü etkeni herhangi bir teknikten çok daha basit bir şey: Kalpteki değişim.
JOHN WELWOOD

Bu fikri nasıl hayata geçirebiliriz? İyi yönlerimizi hesaba katarak. 1982'de Hawaii'de ilk özgüven konferansımı verdiğimde, grupla arka arkaya üç cumartesi buluştuk. Her günün sonunda katılımcılara ödev verdim ve diğer hafta, sonuçları bana bildirmelerini istedim. İlk ödev basitti. O hafta bir gün, öğrenciler kendi haklarında söyledikleri tüm olumsuz şeyleri sayacaklardı. Yataktan kalktıkları ilk saniyeden yatana kadar kendileri için yaptıkları onur kırıcı yorumları yazmak zorundalardı. Eğer ödevden daha çok faydalanmak istiyorlarsa, söylediklerini kaydedebilirlerdi. Günde kaç kere kendilerini aşağıya çektiklerini görmelerini istedim – çoğu zaman farkında olmadan. Olumsuz cümleler 23'ten tüm zamanların en yüksek sayısı 344'e kadar çıktı.

Orta yaşlı bir kadın, "Bu ödev amacına ilk bir saat içinde ulaştı. Sabah yedi buçukta kendime çoktan "tembel" demiş ve kendimi her zaman geç kaldığım için azarlamıştım. Yeteri kadar hızlı hazırlanamadıkları için çocuklarıma bağırmış ve sonra bir cadı gibi davrandığım için üzülmüştüm. Sürekli devam etmekte olan içimdeki bu yıkıcı diyaloğu hiç fark etmemiştim."

Varılmak istenilen nokta bu. Çoğumuz, gün içerisinde kendimize yönelttiğimiz düzinelerce zarar verici sözün farkında değiliz; ama bu onların yıkıcı etkisini azaltmıyor.

Ödevin ikinci bölümü, farklı bir günde kendimize söylediğimiz olumlu şeyleri yazmaktı. Tahmin edin ne oldu? Sayı hep negatif listesinden önemli ölçüde azdı. Birçok insan gün boyunca kendi hakkında üç veya dört olumlu söz söylemişti.

SESSİZCE SIRTINIZI SIVAZLAYIN

"Yanlışları düzeltmek işe yarayabilir ama yüreklendirmek daha fazlasını yapar."
JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Bana kederli bir şekilde, "Kendimize karşı neden bu kadar acımasızız?" diye soran kadını her zaman hatırlayacağım. Güzel soru. Birçok sebep var. Bazılarımız mükemmelliyetçiyiz; bazılarımıza bu, hiper eleştirel ebeveynlerinden miras kaldı ve birçoğumuz bunu doğal karşılıyor. Örneğin, bir çalışan beş yıl boyunca zamanında işe gidebilir. Bir sabah on beş dakika geç gelirse, başı belaya girer. Biz de kendimize ve çevremizdeki insanlara genelde aynı şeyi yapıyoruz. Harika bir tenis maçını 5- 2 önde oynuyoruz ve sonra iki kere servis kaçırıyoruz. O zaman ne yapıyoruz? Bu aptalca hatanın etkisinde yaşamaya başlıyoruz. Çocuğumuz gururla bize karnesini gösteriyor. 5'leri ve 4'leri var ve bir tane 3'ü. Neye konsantre oluyoruz? 3'e. Öyle görünüyor ki insan doğası kaidelere değil, istisnalara odaklanıyor.

Ayrıca, birçoğumuzun kendimizi övmememiz gerektiği konusunda uyarılarak büyüdüğümüzü düşünüyorum. Bu içimize işlemiş. Başarılarımız hakkında başka insanlara övünmediğimiz gibi, onları kendimize bile söylemiyoruz. Toplum önün-

de kendimiz hakkında güzel bir şey söyleyemediğimiz gibi, özelde de kendimize söyleyemiyoruz. Bu zararlı alışkanlığın sonucuysa, dikkatimizi vermediğimiz için iyi özelliklerimizi görmeyi bırakmamız. Eğer hep hatalarımıza ve kusurlarımıza odaklanırsak, sahip olduklarımızın sadece bunlar olduğunu düşünürüz.

Bu yıkıcı eğilimi, geri dönülemez bir zarara dönüşmeden önce tersine çevirmeliyiz. Jack Paar bir keresinde, "Geriye dönüp baktığımda hayatım, en büyük engelin kendim olduğu uzun bir engelli koşu gibi görünüyor," demişti. Siz de hayatınızın en büyük engeli mi oldunuz? Eğer öyleyse, bu yoldan nasıl çıkmanız gerektiğini öğrenmenizin zamanı geldi.

İYİ YÖNLERİNİZİ LİSTELEYİN

"Aktif değerlerinizi sayarsanız her zaman kâr edersiniz."
ROBERT QUILLEN

Bugünden itibaren, her gün iyi yönlerimizi hem manen hem de kelimenin tam anlamıyla sayacağız. Yaptığımız iyi şeyleri kutlayacağız ve yaptığımız doğru şeyler için kendimizi tebrik edeceğiz. Bunlar küçük şeyler olabilir: "O arabaya otoyola nasıl çıkacağını göstermem iyi oldu." "Aferin bana. Bu sabah alarm çaldığında, tekrar yuvarlanıp uyumak yerine, uyandım." Etrafta dolaşıp bu küçük zaferlerinizi anlatmanız gerekli değil (ve önerilmiyor); sadece kendinize söyleyin. Kendinizden memnun olmak için, Özgüven Hesabınıza yatırdığınız depozitlerin sayısını bilinçli olarak arttırın.

Seminer katılımcılarından biri, molada yanıma geldi ve onlara söylediğim Alexandre Dumas'nın "Kendinden şüphe eden adam, düşman saflarında gönüllü yerini almış, kendine karşı silahları kuşanmış bir adama benzer. Buna ilk ikna edilen kişi olarak da kesinlikle hata yapar," gözlemini tekrar ederek "Biliyor musunuz yaptığınız bu alıntı, beni anlatıyor," dedi. "Bu benim! En kötü düşmana söylemeyeceğim şeyleri kendime söylüyorum. Şimdi fark ediyorum ki kendimin en kötü düşmanı benmişim. Her zaman berbat edeceğimi düşünüyorum ve böyle olduğunda da biliyordum zaten diyorum!"

POPÜLER PSİKOLOJİ Mİ?

"Düşünce gücüyle ilgili bir kitap alacaktım ama sonra 'Ne işime yarayacak ki?' diye düşündüm."

KOMEDYEN RONNIE SHAKES

Kendinizin en kötü düşmanı mı oldunuz? Kolej basketbol oyuncusu Dale, "Bana mükemmelliyetçilik ebeveynlerimden miras kaldı. Eğer bir oyunda yirmi basket attıysam neden yirmi beş atmadığımı sordular. Lisede öğrenci birliği başkanlığına aday oldum ve beş oyla kaybettim. Babam eğer daha iyi bir kampanya yapabilseydim kazanabileceğimi söyledi. SAT* sınavından 1423 aldım ve annem bana 'kendimi verseydim' daha iyi bir puan alabileceğimi söyledi. Yaptığım hiçbir şey yeteri kadar iyi değildi.

* ABD'de üniversitelerin lisans programlarına başvuru yapmak için gerekli olan sınavdır. (Çev. N.)

Şimdi birinci olmadığım sürece mutlu olamıyorum. İkinci olmak yeteri kadar iyi değil," dedi.

Henry Miller'ın söylediği gibi, "Mükemmel varlıklar yoktur ve olmayacaktır." Ona kendisini mükemmel olmamamakla eleştirmek yerine, kendini tebrik ederek sırtını sıvazlamaya başlamasını önerdim. "Herkesi yenemedim diye dövünmektense seni hedefe yaklaştıran davranışlarını tebrik et. "O ne demek?" diye sordu Dale.

"Hiç bebekleri yürümeyi öğrenirken izledin mi? Önce sendeleyerek ayağa kalkarlar ve bir masaya, sandalyeye ya da sıraya uzanırlar. Sonra sendeleyerek bir iki adım daha atarlar ve aniden dengelerini kaybedip düşerler. Siz ne yaparsınız? Onları azarlayıp 'Hayır hayır, öyle değil. Bak böyle yapmalısın!" mı dersiniz? Sanmıyorum. Büyük bir ihtimalle neşe içinde alkışlar ve heyecanla bağırırsınız: 'Yaşasın! İlk adımlarını attın!'

"Farkı görüyor musunuz? Bebeklerden ilk denemelerinde mükemmel bir şekilde yürümelerini beklemiyoruz. Çabalarına iltifat ederiz, istenilen davranışa yaklaştıklarında onları alkışlarız ve bir daha yapmaları için cesaretlendiririz. Aynı şeyi kendimiz için de yapmalıyız. Dale, bir dahaki sefere, bir şeyler mükemmel gitmediğinde başaramadıkların için kendini eleştirmek yerine, başardıkların için kendine kredi ver. Gösterdiğin çaba için kendini öv ve tekrar yapmak için kendini cesaretlendir."

MÜKEMMELLİYETÇİLİĞİN BEDELİ

"Mükemmeliyetçiliğin günahı imkansızı isteyerek hayatı yaralamasıdır."

JEROME FRANK

Dale söylediklerimi yapmayı kabul etti ve mükemmelliyetçiliğini tersine çevirmek için yapabileceği başka bir şey olup olmadığını sordu. Ona daha makul beklentiler içerisinde olmasını önerdim. "Şu andan itibaren bir hedef belirlediğinde veya kendin için bir beklenti içerisine girdiğinde, sadece sor 'Bu gerçekten ilgi çekici mi ve yakın bir gelecekte ulaşılabilir bir şey mi?' Yüksek beklentilerin bize yardım etmek yerine, neden bizi incittiğini ilk elden öğrenmeyi denemeyi istiyor musun?" "Tabii ki," dedi Dale cesaretle.

"Hedefin Micheal Jordan gibi basketbol oynamakmış gibi davran. Bu kesinlikle büyüleyici ama yakın gelecekte yapılabilecek bir şey mi? Muhtemelen hayır. Daha makul ve ulaşılabilir bir istek, takımına faydalı olacak kadar iyi oynamak olabilir. Bunu yapabilmek için şansın var, bu yüzden de elinden gelenin en iyisini yapmak için motive olacaksın. Beklentini gerçekleştirme ihtimali bunu yapmak için sana ilham verecektir."

Dale karşı çıktı: "Neden büyük beklentilerimiz olmasın? Babam yeteri kadar yüksek hedeflerimiz olmazsa hep alçaklarda gezeceğimizi söylerdi," dedi.

GERÇEKLEŞTİRİLEBİLİR BEKLENTİLER

"Hep bir şeyler olmayı istedim ama daha net olmalıydım."
LILY TOMLIN VE JANE WAGNER

"Sanırım bu genel olarak kabul görmüş bir felsefe," diye cevap verdim ama bence 'yıldızları hedef al; kaçırırsan bile ayı vurma

şansın var' yaklaşımı yardım etmekten çok geri teper. Bazı insanlar yüksek hedeflerin, en iyisini yapmak için kendilerini motive ettiğini düşünür. Bense bunun çoğu zaman insanların hedeflerinden vazgeçmesine sebep olduğunu düşünüyorum çünkü hiçbir zaman hedefe ulaşamayacaklar."

Dale'e ayağa kalkmasını söyledim. "Bu tavanın yüksekliği ne kadar?" diye sordum. "Yaklaşık dört metre," diyerek tahminde bulundu. "Dale, lütfen zıplayıp tavana değmeye çalışır mısın?"

Dale çömeldi, tüm enerjisini topladı ve havaya sıçradı. Etkileyici bir sıçrayıştı ama tavana yetişemedi. "Yeniden dene," diye önerdim. Bir sonraki atlayışında birkaç santim daha yükseğe sıçradı ama yaklaşamadı bile. "Birkaç kez daha dene." Denedi, eşit derecede başarısızlıkla.

"Dale, sıçrama antrenmanları yapabilirsin, en üst düzeyde fiziksel kondisyona sahip olmak için günde dört saat egzersiz yapabilirsin ama yine de o tavana dokunamayacaksın.

"Peki sonra ruhuna ne olacaktı? Bu hedefe ulaşmak için elinden gelenin en iyisini yaptıysan ve ne yaparsan yap, o tavana değemeyeceğini anladığında nasıl hissederdin?"

"Oldukça üzgün," dedi Dale. "Bırakmak isterdim."

Başımla onayladım. "Kendimize imkansız ya da yüksek hedefler koyduğumuzda olacak olan bu. İlk başta, çok istekli bir şekilde konsantre oluruz ve başaramazsak yine deneriz. Zamanla hayal kırıklığı yerleşir. Depresyona gireriz ve sonunda daha fazla mücadele etmeye değmez noktasına geliriz çünkü asla kazanamayacağımızı anlarız." Roman yazarı Graham Greene'nin de gözlemlediği gibi, "Umutsuzluk, kendine imkansız bir hedef koyan kişinin ödediği bedeldir."

KEDER VERMEK Mİ KREDİ VERMEK Mİ?

"Ustaca söylenen teselli sözcükleri, insanlık tarihinde bilinen en eski terapidir."
LOUIS NIZER

"Kendinizi başarısızlığa hazırlamak yerine," diye devam ettim, "daha net bir beklentiye girin, şu anda olduğunuz yerin biraz ilerisinde. Şu anda ona dokunamıyorsunuz. Eğer dokunabilseydiniz bu gerçekten ilgi çekici olmazdı. O zaman başarmak için çalışmaya başlayın.

"Hedefinize doğru ilerledikçe, bir şansınız olduğunu hatırlayın. Yaptığınız her atılımla kendinize keder de verebilirsiniz kredi de. Keder vermek, üzülmek şevkinizi kıracaktır. Kredi vermekse yüreklendirecektir. Hangisi daha iyi? Her çaba sarf ettiğinizde ve her ilerleme kaydedişinizde sırtınızı sessizce sıvazlamayı tercih edin. İçinizdeki düşmanı taraftara dönüştürün."

"Hataları görmezden mi gelmeliyim?" diye mi soruyorsunuz? Güzel soru. Hata yapmıyormuş gibi davranmak zorunda değiliz, sadece onlar yüzünden kendimizi ısrarla üzmek istemiyoruz. Şu andan itibaren yaptığımız iyi şeylere odaklanacağız ve hatalarımızı başarısızlık yerine ders olarak kabul ederek lehimize kullanacağız. Bir sonraki bölüm bunu nasıl yapabileceğimizi açıklayacak.

ÖRNEK ÖDEV

"Her şeye sabır gösterin ama öncelikle kendinize sabır gösterin. Hatalarınızı düşünerek cesaretinizi kaybetmeyin ama onları hemen düzeltmeye çalışın – her gün göreve yeniden başlayın."

SAINT FRANCIS DE SALES

Ödeviniz, bugün Özgüven Hesabınıza aklınızdan elli depozit yatırmak (ki bu saatte üç veya dört demek oluyor). Her düşünceli, hoş veya ustaca yaptığınız hareket için sessizce sırtınızı sıvazlayın. Eğer bugün kendinize bir hedef koyar veya bir beklenti içine girerseniz gerçekten ilgi çekici mi ve ulaşılabilir mi diye sorun. Bir şeyi mükemmel bir şekilde yapmadığınızda üzüleceğinize, çabanız ve gelişiminiz için kendinize kredi verin. Yanlış yaptığınız bir şeyi eleştireceğinize, istenilen hedefe çok yaklaştığınız için kendinize iltifat edin. Eksik gördüğünüz yönlerinizi küçümsemek yerine onları düzeltmeye başlayın.

"KİM OLDUĞUNUZU DÜŞÜNÜYORSUNUZ?" SORUSUNU YANITLAMAK İÇİN EYLEM PLANI

Darlene her zaman kendisinin en kötü eleştirmeni olmuştu. Ebeveynleri ona 'eğer yapmaya değiyorsa, iyi yapmaya değiyordur' felsefesini öğretmiş. O da bu tavsiyeyi çok uç noktalara taşımış. Bir kek yaptığında, olması gerektiği gibi kabarmıyorsa, çöpe atı-

yor. Bir mektubu yazarken her kelimeyi doğru yazmaya çalışarak saatler harcıyor. Söylediği her şey üzerine sonradan düşünüyor ve söyledikleri için kendini sürekli eleştiriyor.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Yıkıcı İç Ses	**Yapıcı İç Ses**
"Şu kurabiyelere bak. Fazla pişmiş. Bunları servis etmeye utanırım."	*"Aferin sana. Kurabiye yapmayı sıfırdan öğrendin. Bir dahaki sefere fırından bir iki dakika daha erken çıkaracağım.*
Azarlamak	**Yaptığınız Doğruyu Yakalamak ve Kendini Tebrik Etmek**
"Neden ben her şeyi birbirine katıyorum?"	*"O vakıf için kurabiye yapman çok düşünceli bir davranıştı."*
Küçümsemek	**Saygı Duymak**
"Asla Esther gibi iyi bir aşçı olamayacağım."	*En azından her zaman yeni tarifler deniyorsun."*
"Hatalar için Üzülmek	**Çaba ve Gelişme için Kendine Kredi Vermek**
"Neden fırını daha önce kontrol etmedim?"	*"En azından çabaladım. Kolay yolu seçip bir pastaneden de alabilirdim."*

İmkansız Beklentiler	Başarılabilir Hedef
"Şu andan itibaren, mükemmel bir şekilde pişmeleri için, başında oturup her dakikasını izleyeceğim."	*"Bir dahaki sefere fırını beş dakika önceye ayarlayacağım. Böylece çok mu hızlı pişiyorlar görebilirim."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

ON İKİNCİ GÜN

BAŞARI SARMALI KURUN

"İnsanlara, benlik tahribine yol açan düşünce şekline karşı bağışıklık kazandıracak bir yol bulmak zorunda kalacağız."
DR. JONAS SALK

Bir şeyler ters gittiğinde ne yaparsınız? Üzerine mi gidersiniz yoksa kendinize acı çektirir misiniz? Ters giden şey için kendinize mi kızarsınız yoksa başkalarına mı? Bunlar doğal reaksiyonlar, ama hepsi de benlik tahribine yol açar.

Şu andan itibaren, bir şey istediğiniz gibi gitmezse daha geniş bir açıdan bakın ve bir dahaki sefere bu durumla daha iyi nasıl başa çıkabilirim diye düşünün. Ken Keyes Jr., "Geçmişte yaptıklarımızı ne kadar korkunç yargıladığımızın önemi yok, her gün hayat yeniden başlıyor," demiştir. Şu andan itibaren bir hata yaptığınızda, çabanız için kendinize kredi verin (bir önceki bölümde belirtildiği gibi), ve sonra hemen gelecekte bu durumla daha etkin nasıl başa çıkabileceğinizi bulun (veya bir daha olmasını nasıl engelleyeceğinizi düşünün). Hata bulmak yerine çözüm üretin.

KENDİNİZE Mİ KIZARSINIZ BAŞKALARINA MI?

"Kendine, 'Üç kez başarısız oldum' diyen bir adama ve kendine, 'Ben bir fiyaskoyum' diyen bir adama olanlar arasındaki farka dikkat edin."

S.I. HAYAKAWA

Son konferans yemeklerinden birinde, arkadaşlardan biri bu fikri hayata geçirdi. Masalarında derin bir tartışmaya dalmış iki tanınmış insana yaklaştı. Arkalarında durdu, sabırla onu fark etmelerini bekledi. Ona aldırmadan konuşmaya devam ettiler. Birkaç dakika sonra, konuşmayı bırakmaya niyetleri olmadığı çok belli oldu. Sue kırmızı bir yüzle oradan ayrıldı.

"Eğer bu birkaç yıl önce olsaydı, küçük düşmüş hissederdim. Kendime kızardım – 'Ne kadar aptalım' – veya onlara derdim ki – 'Ne kadar ukalalar. Küçük insanlarla konuşmayacak kadar iyi olduklarını mı düşünüyorlar? Ya zihnimden kendimi döver, orantısız bir şekilde patlar ve bir daha ünlülerle konuşmayacağıma yemin ederdim, ya da ne kadar kaba olduklarına odaklanır ve küstah assolistler diye değerlerini azaltırdım.

"Bunun yerine, sizin tavsiyenizi kullandım ve objektif olarak değerlendirdim. Onların gözle görülür bir şekilde derin olan sohbetlerini kesmenin uygun olmayacağının farkına vardım. Eğer onların kapalı vücut dilleri konusunda biraz daha hassas olsaydım, bölünmek istemediklerini anlayabilirdim. O andan itibaren,

özel konuşan insanların konuşmalarına burnumu sokmamaya yemin ettim.

HAYAL KIRIKLIKLARINI KEŞİFLERE ÇEVİRİN

"Birçok değerli keşfin derin düşüncenin değil de şansın ve planların değil de tesadüfün sonucu olduğu gerçeği, en bilgemize tevazu öğretmesi gereken onur kırıcı bir gerçektir."

CHARLES CALER COLTON

Felsefi bir düşünce akımı, tesadüflerin olmadığını ileri sürer. Bu tarz düşünceye göre, problemler ve hatalar bize bir ders vermek için vardır. Eğer ne öğrenmemiz gerektiğini çözemezsek, problemler biz çözene kadar çıkmaya devam eder. Bir keresinde bir bakan, "Tanrı'yı güldürmek mi istiyorsunuz?" demişti. "Ona planlarınızı anlatın." Eğer bir şey istediğimiz gibi gitmiyorsa, bu bir başarısızlık demek değildir. Kendinize sorun, "Ben neyi keşfetmek için bu noktadayım?" Bu tecrübeyi bir hayal kırıklığı olarak kayda geçirmek yerine, bunu çözmeniz gereken bir yap-bozun parçası gibi görün. O yap-boz parçasının amacı neydi? Hayatınızda nereye oturuyor? Nasıl ve nerede bunu avantaja çevirebilirsiniz? Ondan kayda değer bir sonuç çıkarmadığınız sürece o tecrübe bir zaman kaybıdır – çünkü dönüp tekrar yapmak zorundasınız. Bu da vaktinizi boşa harcamak demek.

Çocuklar hayal kırıklıklarını keşfe çevirmek konusunda ustalardır. Maui'yi ziyaret eden yazar arkadaşım, beni bir öğleden

sonra sohbet etmek için okyanus kıyısındaki otele davet etti. Oğullarımla ilgilenecek bir bakıcım olmadığını söyledim ve arkadaşım onları da getirmemi istedi; biz konuşurken onlar da yüzebilirlerdi. Otele gittiğimizde, havuzda ve sahilde tek bir insan bile yoktu. Gökyüzü gri ve bulutlarla kaplıydı ve belli ki kötü hava tatilcileri içeri hapsetmişti.

Allen çocuklar adına hayal kırıklığına uğradı ama serin ve rüzgarlı hava oğullarımı bir dakika bile durduramadı. "Havuz!" diye bağırdılar ve anında atladılar. Takip eden üç saat bir hindistancevizini top olarak kullanarak çimenlerin üstünde eğlendiler, boş sahilde kumdan kale yaptılar, plastik şezlongları su kaydırağı olarak kullandılar ve kendilerini hiçbir şey olmadan tamamen hayal güçleriyle ve enerjileriyle eğlendirdiler.

Allen maskaralıklarını şaşkınlık içinde izledi. "Çocuklar inanılmaz," dedi. "Güneş olsa da olmasa da çok iyi zaman geçiriyorlar." Çocukların durumu en iyi şekilde değerlendirme konusundaki gözlemi doğruydu. Ona çocukların hayal kırıklığı yaratan bir olayı nasıl hoş vakte çevirdikleri başka bir hikaye anlattım.

Tom ve Andrew son futbol maçlarından sonra sezon finali yüzme partisi vereceklerdi. Havuza gidip, giriş kapısı kilitli bir şekilde kapalı olduğunu görünce moralimiz bozuldu. Ebeveynlerin çoğu üzüldü ve partinin iptal edilmesi veya başka bir tarihe ertelenmesi gerektiği sonucuna vardılar. Bu arada, çocuklar koçun minibüsünden bir top aldılar ve otoparkta futbol oynamaya başladılar. Ebeveynlerinin hayal kırıklığından habersiz oyuna dalmışlardı. Sonunda, becerikli bir anne, battaniyelerimizi yere sermemizi ve pizzalarımızla pikniğimizi burada yapmamızı önerdi. Öyle yaptık ve herkes çok eğlenceli vakit geçirdi.

Çocuklar biz yetişkinlere o gün çok değerli bir ders verdi. Olayların bir başarıya dönüşmesi için illa ki planladığımız gibi

gitmesi gerekmez! İstenildiği gibi sonuçlanıp sonuçlanmaması fark etmez, yine de eğlenebilirsiniz. Sizin hayatınızdaki 'olsun ya da olmasın' nedir? Şu andan itibaren, eğer bir şey istediğiniz gibi gitmiyorsa, bir seçeneğiniz var. Hayal kırıklığına uğrayıp bu olayı bir başarısızlık olarak kayda geçirebilirsiniz veya çabucak toparlanır, değerini veya alınması gereken mesajı keşfedersiniz ve bundan faydalanabilirsiniz.

KENDİNİZİ HIRPALAMAYIN, TEŞHİSİNİZİ KOYUN

"Geçmişteki hataların sınırlayan düşüncelerinden kurtulmuş olarak yolunuzda devam edecek yılmaz kararlılığa sahip olun."
PARAMAHANSA YOGANANDA

"Ya yolunda gitmeyen bir öğleden sonra yüzmesi veya sezon sonu yüzme partisi kadar hafif bir şey değilse? Ya çok ciddi sonuçları olan bir hata yaptıysam?" diye mi düşünüyorsunuz? Özgüvenli insanlar geçmişte yaptığı hatalarla yaşayarak kendilerini sınırlandırmazlar; gelişmek için yapmaları gerekene odaklanırlar.

Oturumlardan birinde bir adam istediği işe alınmadığı için mahvolduğunu söyledi. Toby, "Mülakatta çuvalladım. Bütün geceyi arkadaşlarla dışarda geçirdim ve mülakat boyunca uyur gezer gibiydim. Görüşmeyi yapan kişi, 'Elliden fazla kişi bu pozisyona başvurdu. Neden sizi alalım?' diye sordu. Hazırlanmamıştım ve cevaba benzemeyen bir şeyler mırıldandım. Mülakatı ona sorum olup olmadığını sorarak bitirdi. Bu on ikiden vurabileceğiniz açık

uçlu sorulardan biriydi ama söyleyecek hiçbir şey bulamadım. O kapıdan çıkarken beni işe almayacaklarını biliyordum. O fırsatı kaçırdığım için gerçekten kendime çok kızgınım."

"Toby, üzülebilirsin çünkü mülakat istediğin gibi sonuçlanmadı fakat bir sonrakinin istediğin gibi olması için ne yapman gerektiğini biliyorsun. Bir Zen* atasözü "Tüm tecrübeler ruh için bir eğitimdir," der. Öyledir; eğer siz kendinizi hırpalamak yerine teşhisi koyarak hatayı bir derse çevirebilirseniz. Şu anda yaptığınız hata için kendinizi yiyip bitirmek yerine, bir sonrakinde nasıl doğru yapacağınızı belirleyin.

ÜZÜLMEYİN, İŞE KOYULUN

"Her zaman istediğinizi alamazsınız –
ama her zaman ihtiyacınız olanı alırsınız."

ANNONYMUS

Toby birkaç hafta sonra iyi haberlerini paylaşmak için aradı. "Tavsiyenize uydum. Daha çok bunalıma girmek yerine bundan nasıl bir sonuç çıkarabilirim diye sordum. Belki o işi almak istemediğimi fark ettim ki bu da dışarda bir yerde benim için daha uygun olan bir şeyler var demekti. Ve kendime bunu evde oturup surat asarak bulamayacağımı söyledim.

"Bağlantı kurmak için, meslek birliğimin aylık toplantılarının iyi bir yer olduğunu düşündüm. Birliğe yeni katılmış biriyle ko-

* Budizm dininin bir kolu. (Çev. N.)

nuşmaya başladım. 'Bilgisayar Doktoru' adıyla kendine küçük bir iş açmış. Sloganı şuydu: *"Bilgisayarınızla Konuşuyoruz."* Bu adam şirketinden kovulmuş ve tazminatını kendine bir işyeri açmak için kullanmış. Birçok insanın bilgisayarlarını nasıl çalıştıracaklarını, programlayacaklarını ve tamir edeceklerini bilmediklerini ve aletlerini bir teknik servise götürmenin onlar için bir sıkıntı olduğunu görmüş. İnsanların evlerine gidiyor, sistemlerini kuruyor, onlara eğitim veriyor ve gerekiyorsa tamir ediyor. Bu fikirle yola çıktıktan altı ay sonra, tek başına kaldıramayacağı kadar çok işi vardı. Kafamda bir ışık yandı. Bir partner ister miydi?

"Rich ile konuşmaya başladığımız andan itibaren kafalarımız uyuştu. Özetlemek gerekirse, şu anda onunla çalışıyorum. Bu işi seviyorum çünkü ofisten çıkıyorum ve sahada çalışıyorum. Müşterilerle birebir görüştüğüm, bilgisayarlarındaki problemleri tamir ettiğim, 'eller iş başında' çalışma şekline döndüm. Üç hafta önce, böyle bir işin var olduğundan bile haberim yoktu ve şu anda başka bir şey yaptığımı hayal bile edemiyorum."

Bir seminerde Toby'nin hikayesini anlattıktan sonra bir katılımcı bana yaklaştı. Tebessümle, "Babam, 'Üzülmeyin, İşe Koyulun,' cümlesini farklı bir şekilde söylerdi. Eğer hayal kırıklığına uğramışsam ve havlu atmak üzereysem, 'Bazen yolun sonuna geldiğini düşünebilirsin tam da yakaladığın anda,' derdi." Son zamanlarda girişimde bulunduğunuz ama hayal kırıklığıyla sonuçlanan şey nedir? O hayal kırıklığı siz vazgeçmediğiniz sürece yolun sonu anlamına gelmez.

AŞAĞIDA KALABİLİRSİNİZ YA DA AYAĞA KALKABİLİRSİNİZ

"Benim güneşim tekrar doğmak için batar."
ROBERT BROWNING

Hayal kırıklıklarını anlatmak için ne kadar şiirsel bir yol. Robert'ın söylediği, bir hatadan sonra aşağıda kalmak yerine ayağa kalkmak gerektiğidir. Siz de aynısını yapmaya söz verebilir misiniz? Son zamanlarda nasıl bir durum sizi aşağıya çekti? Bunun için umutsuzluk içinde misiniz? Sizi hareket edemez hale getirmesine izin mi veriyorsunuz? Sıkıntınızdan yenilenmiş bir iyimserlikle çıkıp yeniden ayağa kalkabilir misiniz, tekrar başlamaya hazır mısınız? Mary Pickford'un dediği gibi, "Eğer hata yaptıysanız, çok ciddi olsalar bile, sizin için her zaman bir şans daha vardır. Tekrar tekrar deneyip yine başarısızlığa uğradığınızı varsaysak bile, seçtiğiniz herhangi bir zamanda taze bir başlangıç yapabilirsiniz. Bu yüzden başarısızlığı aşağıya düşmek değil, aşağıda kalmak olarak tanımlıyoruz."

Bu, hatalarla ilgili derin bir gözlem. Eski futbol koçu Mike Ditka daha basit anlatıyor: "Başarı kalıcı değildir ve başarısızlık ölümcül değildir."

NEVROTİK SARMALI TERSİNE ÇEVİRİN

"Yanlış bir hata yaptım."
YOGI BERRA

Tüm bunların özgüvenle ne alakası var? Hata yaptığımızda, bir seçim şansımız vardır. Eğer kendimizi mükemmel olmayan sonuçlar için cezalandırırsak, olandan pişmanlık duymamıza yol açarak kötü hissederiz. Sonuç olarak, gelecekte benzer sonuçlardan kaçınabiliriz ve böylece daha fazla küçük düşme riskini bertaraf ederiz. Eğer kendimizi yine aynı koşullar içerisinde bulursak, olacak olanlar; hatalar yeniden ortaya çıkacak diye korkacağız ("Lütfen ne söylemem gerektiğini unutturmayın"). Korktuğumuz şey büyük ihtimalle olacaktır çünkü biz sadece onu düşünürüz. ("Umarım aynı kapana kısılmam.)

Bu kademeli sürece Nevrotik Sarmal denir. Kötü bir performansın ardından yapılan negatif konuşma, negatif iç sesiniz, kendinizi tekrar aynı duruma sokmaya gönüllü hâlâ getiren, kendi kendini besleyen bir kehanet yaratan başka bir memnuniyetsizlik verici tecrübenin ortaya çıkmasına sebep olan korkuları ve endişeleri tetikler. Bu olmaması gereken bir hata! Eğer kendimizi hiper eleştirel bir iç diyalogla tenkit edersek, özgüven sarmalımız aşağıya doğru iner ve kaybolur. Daha iyi bir insan olma yolunda kendimizi azarlayamayacağımızı anlamalıyız.

Bunun yerine, bir Başarı Sarmalı kurmanızı öneriyorum. Eğer bir şey yanlış giderse, hemen gösterdiğiniz çaba için kendinize kredi verin ve gelecekte aynı durumla nasıl daha iyi başa çıka-

bileceğinizin yollarını bulun. Zaferlerinizi coşkuyla karşılayın. 'İyi' hatalarınıza koçluk ederek 'gelecek sefer' deyin böylece ilerideki başarısızlığı bertaraf edin. Zihniniz başardığınız değerli bir şeyin üzerine odaklansın. Mükemmelliyetçilik yerine hedefiniz için ilerleyin. Her gelişme gösterdiğinizde kendinize iltifat edin. Güvenli bölgenizden her çıktığınızda ve yeni bir şey denediğinizde sırtınızı sessizce sıvazlayın. Küçük zaferlerinizin farkına varmak ve bunlar için kendinizi ödüllendirmek, daha çok risk almaya motive edecek, özsaygınızı artıracak, sizi tekrar oyuna sokacak özgüveni verecek artırılmış bir özdeğere sahip olmanızı sağlar – bir çeşit ters domino etkisi. Ve tüm bu süreç boyunca benim Zihinsel Güç dediğim şeyi biriktirirsiniz – artan pozitif özsaygı hissi ve yeni şeyler deneme isteği. Daha somut veriler mi istiyorsunuz? Okumaya devam edin.

YAPILACAKLAR VE YAPILMAYACAKLAR LİSTESİNİN YAPILACAKLARI VE YAPILMAYACAKLARI

"Her zaman kaybettiğiniz oyunu değiştirin, kazandığınız bir oyunu asla değiştirmeyin."

VINCE LOMBARDI

Zihin Gücünden bahsetmişken ... Final maçında ilk altı vuruşu kaçırarak 1996 Masters'ı kaybeden golfçü Greg Norman'ı izledim. Televizyon yayınının sonunda, yayındaki analistler bunu profesyonel golf tarihindeki en büyük çöküş diye tanımladılar.

Turnuvanın ilk üç günü Norman, Maui'nin kanunlarıyla tanıştı, Murphy kanunlarının tersi: Yolunda gidecek her şey yolunda gidecektir. Her hareketimizi tekrar tekrar düşünen zihindeki eleştirmen sessizdi ve Norman sakince golf oynuyordu.

Sonra her şey ters gitmeye başladı. O noktada seçim şansı vardı. Eğer korkularının ve endişelerinin içeri girmesine izin verirse, pozitif gücü kaybolacak ve özgüveni anında aşağıya doğru gidecekti. Biliyorum oturduğum yerden bunu söylemesi kolay ama büyük ihtimalle olan şuydu: Orada sadece Greg ve Greg'in kafası vardı ve kafası kazandı. Yapılacaklardan çok yapılmayacaklara odaklandı ve oradan yokuş aşağı inmeye başladı. Son on iki delik Norman'ın en kötü kabusuna dönüştü. Wison Mizner'in dediği gibi, "Başarısızlık kafasına yerleşti."

KIYAMET TELLALLARI

"Eğer durmadan her şey kötü gidecek demeye devam ederseniz, kahin olma şansınız var demektir."
ISAAC BASHEVIS SINGER

Eğer Norman kafasını pozitif düşüncelerle doldurarak endişelerinden kurtulsaydı, o pozitif zihin gücünü yeniden canlandırabilirdi. Eğer kafasını yanlış davranışlar yerine, yapmayı istediği davranış fikirleriyle doldursaydı büyük ihtimalle özgüvenini yeniden kazanabilirdi.

Greg Norman yenilgisini klas bir şampiyona yakışır şekilde karşıladı. Yıkımı takiben verdiği zarif röportajda, birçok insanın kaçmak isteyeceği bir basın toplantısında, sakince, "Ben hâlâ kazananım. Sadece bugün kazanmadım," dedi. Bu onun için hari-

ka. Üzerine zorla yapıştırılmak istenen olumsuz etiketleri almayı reddeti. Ben Greg Norman'ın bir dahaki sefere kazanacağına inandım çünkü çabucak iyileşme gösterdi, kötü talihin sebep olduğu etkilerden kurtulma yeteneğine sahipti. Şampiyonlar yere serildiğinde, bahaneler bulmaz. Bir dahaki sefere daha iyi yapmalarını sağlayacak dersi çıkarırlar ve devam ederler.

Greg Norman'ın galip olma anlayışı bu tecrübenin üstesinden gelmesini sağladı. Son zamanlarda küçük düşürücü bir yenilgi yüzünden zarar gördünüz mü? Kendinizi hırpalayacağınıza teşhis koyun. Kızmayın, bir dahaki sefer için kendinizi geliştirme yolları üzerinde çalışın. Futbol koçundan bir tane daha alıntı duymayı kaldırabilir misiniz? Koç Vince Lombardi, "Özgüven bulaşıcıdır. Özgüven eksikliği de," demişti. Kendinizi eleştirmek ve Nevrotik Sarmalın tepesinden aşağıya inmek yerine, kendinize moral verip Başarı Sarmalını tırmanarak özgüveninizi yakalayacağınıza yemin edin.

YOKUŞ AŞAĞI GİTMEK

"İnsan ne olduğuna inanıyorsa o olur. Eğer belirli bir şeyi yapamadığımı devamlı söylüyorsam, sonunda gerçekten onu yapamayacak duruma gelmem mümkündür. Tam tersi eğer onu yapabileceğime inancım varsa, onu yapabilecek kapasiteye erişebilirim, ilk başta sahip olmasam bile."

MAHATMA GANDHI

- Ma, -Me olumsuz eklerinin sebep olduğu hasar, oğlumuzun geçen akşam oynanan Küçükler Ligi beyzbol oyununda çok belir-

gindi. Ebeveynler ve koç, herkes, iyi niyetli tavsiyeler vermek için bağırıyordu. "Toptan kaç**ma**." "Çok sert vur**ma**." "Vurmak için endişe et**me**." "Atıcının gözünü korkutmasına izin ver**me**."

Size oyunun nasıl geçtiğini söylememe gerek var mı? Çocukların kafası neyi yanlış yapmamaları gerektiği konusunda o kadar dolmuştu ki, herhangi bir şeyi doğru yapmak için çok az şansları vardı. Eğer ebeveynler ve koç çocukların kafasını olumlu direktiflerle doldurabilseydi ("Kafanı sabit tut." "Yavaşça ve rahat vur." "Sen bir vurucusun."), çocuklar daha iyi bir performans gösterebilirlerdi.

Küçük Yaramazlar filminin finalinde kamera arkası görüntülerini izlediğimde kahkahalarla güldüm. Bir kameraman genç yıldıza tekrar tekrar, "Kameraya bakma, tatlım," diyordu. Her defasında da genç kız tabii ki direkt objektife bakıyordu. Başka ne yapabilirdi ki?

Kendinize ve etrafınızdaki insanlara bir iyilik yapın. –me –ma eklerinin olumlu düşünce treninizi raylardan çıkarmasına izin vermeyin. Onun yerine, zihninizden ve yüksek sesle olumlu sözcükler söyleyerek, beyninize yıkıcı direktifler yerine yapıcı direktifler verin. Özgüveniniz buna bağlı.

ÖRNEK ÖDEV

"Zihin, en zayıf düşüncesi kadar güçlüdür."
ANONİM

Bugünün ödevi, eğer bir şey ters giderse Başarı Sarmalı kurmak. Eğer bir şey sizin istediğiniz şekilde gitmezse, kızmayın, işe ko-

yulun. Bir hayal kırıklığının sizi üzmesine izin vermek yerine, bir dahaki sefere bununla daha iyi nasıl başa çıkabileceğinizin yollarını bulun. Kendinizi hırpalamak yerine teşhisi koyun ki hatalardan ders çıkarabilesiniz. Anne Stewart'ın söylediği gibi, "Bunu başarısızlık olarak düşünme. Zamandan bağımsız başarı olarak düşün." Herhangi bir durumda yapmak istediklerinize odaklanın (yapmak istemediklerinizden çok) ki pozitif zihinsel gücü kurup koruyasınız.

BAŞARI SARMALI KURMAK İÇİN EYLEM PLANI

Nolan birçok fotoğrafıyla eyalet sergi yarışmasına katıldı. Madalya alamamasının yanı sıra, bir jüri, fotoğraflarının amatör ve sıradan olduğunu söyleyerek onu eleştirdi. Nolan'ın bu hayal kırıklığını nasıl karşılayacağına dair seçenekleri var.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Nevrotik Sarmal	**Başarı Sarmalı**
"O yarışmaya hiç katılmamalıydım."	*"En azından, yapmak istediğim bir şeyi yapmak için cesaret gösterdim."*
Kendini Hırpalama	**Teşhis Koyma**
"Bu çok küçük düşürücü. Ne düşünüyordum acaba?"	*"Jürinin bunları neden sıradan bulduğunu merak ediyorum."*

Yas Tutmak	Öğrenmek
"Bu yarışmalarda zaten hile yapılır. Jüriler büyük ihtimalle ödülleri profesyonellere vermiştir."	*"Jüriyi arayacağım ve kendimi geliştirmem için önerilerini soracağım."*
Başarısızlıkla Hayal Kırıklığı Yaşamak	**Dersi Keşfetmek**
"Bu bir zaman kaybıydı. Bir daha asla yapmayacağım."	*Nasıl daha kapsamlı ve düşünceyi harekete geçiren fotoğraflar çekebilirim?"*
Negatif Güç Biriktirmek	**Pozitif Güç Biriktirmek**
"Ya arkadaşlarım fotoğraflarımı görür de benim ödül almadığımı fark ederlerse?"	*"Kolejde National Geographic fotoğrafçısının verdiği bir ders vardı. Belki ona katılırım."*
Üzülmek	**İşe Koyulmak**
"Bu, jürinin kabalığıydı. Ne kadar basit bir yaklaşım."	*"Bugün arayacağım ve o derse yazılacağım. Çok eğlenceli olacak."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ON ÜÇÜNCÜ GÜN

KİM BAŞKALARININ NE DÜŞÜNDÜĞÜNÜ TAKAR? (BEN, BEN)

"Hiç kimse olmamak, sadece kendin olmak – sizi başka biri yapmak için elinden gelenin en iyisinin yapıldığı bir dünyada – herhangi bir insanın girebileceği en zor savaşta mücadele etmek ve savaşmayı hiç bırakmamaktır."

E.E. CUMMINGS

Bir arkadaşım, şehir dışındaki bir mağazadan palto aldı ve kişisel çekle ödeme yaparken kasiyer, vardiya sorumlusunu arayarak "Onay almam gerekiyor!" dedi. Gülümserken müdürü tekrar aradı, "Elbiseni beğendim."

Herkes onaylanmak ister; onaya ihtiyaç duymak problem yaratıyor. Anthony Trollope, "Kendi hakkında iyi düşüncelere sahip olmayan hiç kimse başkası hakkında iyi düşüncelere sahip olamaz," demiştir. Bazılarımız bunun tersini yapıyoruz. Kendimiz hakkındaki düşüncelerimizi diğer insanların bizim hakkımızda düşündüklerine göre şekillendiriyoruz. Her dakikamız İnsanlar Hakkımda Ne Düşünecek? sorusuyla yönetiliyor. Onaylanmak için, başkalarına göre giydiklerimizi, söylediklerimizi ve davranışlarımızı belirliyoruz. Bu, belayı istemek demek, ve Marcus Aurelius'un tavsiye-

sine uyarsak bundan kurtulabiliriz: "Komşusunun söylediklerine, yaptıklarına, düşündüklerine bakmayan sadece kendi yaptıklarıyla ilgilenen kişi ne kadar büyük bir beladan kurtulmuş oluyor."

Diğer insanların onayını istemek, bizi bir lunapark trenine bindiriyor. Bir bakmışız yukardayız çünkü insanların bizim gibi olduğunu düşünüyoruz; biraz sonra aşağıdayız çünkü bizim gibi olmadıklarını düşünüyoruz. Amaç onaylanma kaygısını duygusal bağımsızlığa dönüştürmektir. Kimle olduğumuza, nerde olduğumuza bağlı olarak dibe batan veya yükseklere fırlayan özsaygı yerine, nereye gidersek gidelim bizimle olacak bir özgüven istiyoruz.

HEM SOSYAL HEM ASOSYAL OLMAYI TERCİH EDİN

"Şans verildiğinde, ikisini de alın."
LAURENCE J. PETER

"Bir dakika, daha az önce insanları önemsemeliyiz ve kendimizi sevdirmek için onlara açılmalıyız demediniz miydiniz? Ve şimdi bunu yapmamamız gerektiğini söylüyorsunuz. Bu çelişkili değil mi?" diye düşünebilirsiniz.

Evet, söylediğim tam olarak bu. Hayatta birçok şeyde olduğu gibi eyleme geçmenin sağlıklı yolu ya/ya da değildir. Her ikisidir. *'Nezaketin Uygulaması'* adlı kitabın editörleri, "Hayatlarımızı benzesiz bireyler olarak yaşarız ama yine de hayatlarımızın en derin ruhani anlamı her şeye olan bağlantımızda, ilgimizde ve onlarla olan ilişkimizde yatar. Bu insan varlığının temel paradoksudur."

Kendimiz olmak önemlidir, bir topluluğun üyesi olmak da. Yap-

tıklarımızla ilgili hükmü verecek son hakim olmamız önemlidir, diğer insanların düşüncelerini dikkate almak da. Bu kitapta, size hayatınızı arkadaşlarınızla zenginleştirmenizi ve kendiniz olmaktan mutlu olmanızı öneriyorum. İleriki sayfalarda, yoğun hayatlarımızda biraz yavaşlamanın önemini ele alacağım ve nasıl maceracı, riski göze alan biri olabileceğinizi anlatacağım. Daha ileriki sayfalarda insanların ihtiyaçlarını karşılayarak onlara hizmet etmeyi ve sesimizi duyurarak da kendimize hizmet etmeyi öneriyorum.

Bu seçeneklerin hiçbiri birbirini dışlamıyor. George Eliot, "Büyümenin en güçlü temeli insanın seçimlerine bağlıdır," demişti. Özgüvenin en güçlü özelliklerinden biri çeşitli durumlarda nasıl olmak istediğimize karar verebilme, seçebilme kabiliyetidir. Eğer bu kitapta bir şey okuyup "Önceki bölümlerde daha farklı bir şey söylemiyor muydu?" diye düşünüyorsanız büyük ihtimalle cevabı evet. Bu bir fikir doğru, diğeri yanlış demek değildir. İkisi de farklı durumlarda uygun olabilir, siz hangisini nerde ve ne zaman kullanacağınızı seçmelisiniz.

HUZUR MERKEZİ

"Ne zaman dingin bir insan bulsanız,
iç huzuru olan bir kişi bulmuş olursunuz."
NORMAN VINCENT PEALE

Son on beş yılda, bu konuyla ilgilenen herkesle konuştum. (İşin güzel tarafı herkesin bu konuyla ilgilenmesi!) Ayrıca seminer katılımcılarına, bülten abonelerine ve arkadaşlara bir özgüven anketi dağıttım. Anketteki sorulardan biri "Tanıdığınız özgüvenli

kişi kim?"di. Soru, oğullarımızın Küçükler Ligi beyzbol oyununu değerlendirdiğimiz bir anneyle girdiğimiz harika bir sohbetin açılmasını sağladı. Bir süre düşündü ve sonra kibarca gülümsedi ve, "Tanıdığım en özgüvenli insan büyükannemdi. Küçük bir kadındı ama gözle görülür bir güce sahipti çünkü kendinden çok memnundu. Ben özgüvenli bir insanım diye ortalarda dolaşacak bir kadın değildi sadece öyleydi. Asla övünmezdi. Sade ve netti. Hayatımda tanıdığım en önemli insandı çünkü bana öyle biri olmanın mümkün olduğunu gösterdi."

Siz böyle bir insan tanıyor musunuz? Sessiz bir özgüvene sahip, her zaman dik. Ümitsizce kendilerini kanıtlamaya çalışmak yerine, huzur merkezlerine çekiliyorlar. "Başka insanların yaptıklarım hakkında düşündüklerini umursamıyorum," dedi Theodore Roosevelt, "ama yaptıklarım hakkında ne düşündüğümü çok önemsiyorum. Bu karakterdir." İlginç bir düşünce, öyle değil mi? Eğer başkalarının onayını beklersek, eğer davranışlarımızı diğer insanların düşüncelerine göre belirlersek, karakterimiz değişiyor demektir. Sadece kendimize cevap verdiğimizde karakterimiz de özgüvenimiz de sabit kalır ve değişmez.

İÇİNİZDEKİ SESİ DİNLEYİN

"Bırakın kendimi dinleyeyim onları değil."
GERTRUDE STEIN

Yıllar önce, davranışlarımın kınamayla karşılaşacağını bilerek kendime sessiz bir merkez yaratabilir miyim diye deneme şansı elde ettim. Yerel bir Mau restoranında bir öğle yemeğindeyken, elinde çiçeklerden yapılmış Hawaii boyun çelengini salla-

yan yetmiş yaşındaki delikanlı Hildred Kaholokula'yı izledim. O akşam seminer turuna çıkacaktım. Hildred bunu sabırsızlıkla bekleyip beklemediğimi sordu. Karmaşık duygular hissettiğimi itiraf ettim. Seyahat etmeyi seviyorum ve sunumlarda tanıştığım insanlarla iyi vakit geçiriyorum ama memleket hasreti çekiyorum. Güldüm ve sessizce, "Keşke Maui'yi de yanımda götürebilsem," dedim. Hildred boynundaki çiçek çelengini çıkardı, benim boynuma taktı ve, "Şimdi Maui'yi yanında götürebilirsin," dedi.

O seyahatte çiçek çelengini taktım ve ondan sonra da tüm iş aktivitelerimde haku* takmaya devam ettim. O ilk seyahatte, seminerden önce bir kadın yanıma yaklaştı ve "Onlardan biriyle evliydim!" dedi. Los Angeles'ta havaalanında güvenlik görevlisi olarak çalışan bir Hawaii'li, "Bunlardan görmeyeli yıllar oldu," dedi. Meraklı biri, "Bunu nerden aldınız?" diye sordu. "Çok güzel." Hildred'in hediyesi, o turda birçok hoş sohbetin katalizörü oldu ve art arda yaptığım seyahatlerde evimi yanıma almanın güzel bir yolu oldu.

Birkaç ay sonra, konuşmacılar ofisinin sahibi konferansta beni bir köşeye çekti ve geribildirimde bulundu. "Sam, o şeyi taktığın sürece kimse seni ciddiye almaz. İnsanlar senin Rönesans Panayırı'ndan gelmiş bir hippi olduğunu düşünecekler," dedi. Onun yorumu, çelengi takıp takmama konusunda bir daha düşünmeme neden oldu.

Kendi kararlarımıza güvenmek, başkalarının düşüncelerini önemsememek anlamına gelmez. Dikkatle dinlemek, ondan fayda sağlayabilmek için değerlendirmek, kendi tecrübelerimizle ve hissettiklerimizle harmanlamak ve tüm bunların ışığında bir karara varmak demektir. Ben artılar ve eksiler listesini yapmayı faydalı bulmuşumdur. Böylece yaptıklarımızın akıllıca olup ol-

* Hawaii'de çiçek çelengine verilen bir başka ad. (Çev. N.)

madığını objektif olarak görebiliriz. Bu olayda da öyle yaptım. Soru şu: Haku'yu giymeli miyim, giymemeli miyim?

Artıları ve eksileri tarttıktan sonra, haku'yu giymeye karar verdim. (tabii eğer toplantı yöneticisi veya TV muhabiri giymemi istemezse bunu dikkate alırım.) Ara sıra ya küçümseyici bakışlara maruz kalıyorum ya da şunun gibi sahte bir yoruma: "Aa, ne kadar şirin görünüyorsun!" Ancak daha çok çiçeklerin ne için olduğunu soran hoş insanlarla karşılaşıyorum ve onlarla Hildred'in hikayesini paylaşıyorum. Eğer bunu giyme cesaretini kaybedersem biliyorum ki insanların ne düşündüğü hakkında çok takıyorum demektir. Kendime huzur merkezime girmeyi hatırlatır hatırlatmaz, Hawaii'nin bu sembolünü giyebildiğim için bir kere daha mutlu hissediyorum.

EKSİLER	ARTILAR
* Bazı insanlar benim tuhaf biri olduğumu düşünecek ve benden kaçacak. * Bazı insanlar bunu fark edilmek için giydiğimi düşünecek. * Bazı insanlar beni defterden silecek çünkü benim yarım akıllı olduğumu düşünecekler. * Farklı olduğu ve normlara uymadığı için alay ve şüphe konusu olacağım.	* Bazı insanlar merak edecek ve bana yaklaşacaklar. * Biliyorum ki bu bir hediye ve anlamı var. * Bazı insanlar, adayla bağlantılı oldukları için hakkında daha çok bilgi almak isteyecekler. * Eğer bazı şeyleri dürüstçe ve kimseyi incitmeden yapıyorsak, normlara uymama özgüvenine sahip olmalıyız."

BEN Mİ? BAĞIMLI MIYIM? GERÇEKTEN BÖYLE Mİ DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

"Kendinden memnun olmayan bir kimse, memnuniyeti başka yerde boşuna arar."

LA ROCHEFOUCAULD

Hep başkalarını memnun etmeye çalışan ve bunu kendi kendine itiraf eden bir kişi derslerimden birinde söz aldı. "Yoğun onaylanma ihtiyacının üstesinden gelmek kolay değil ama yapılabilir. Hayatımın yarısını herkesin beni sevmesini sağlamaya çalışarak geçirdim. Şu sözü duymuşsunuzdur: 'O kadar bağımlıyım ki *(ruhen ve duygusal olarak)* iyi vakit geçirip geçirmediğimi arkadaşlarıma sormam lazım.' İşte bu bendim. Erkek kardeşim bağımlılar için olan yeni sigortadan yaptırmamı söyledi – "benim hatam" sigortası. Sonra "eğer hayatınızı yönetmezseniz, başkası yönetir," yazan bu posteri gördüm. Benim ani tepkim şöyle oldu: 'Benim dışımda herkes hayatımı yönetiyor.' Her zaman başka insanların istediğini yapmak yerine ne yapmak istiyorum sorusunu sordum kendime.

"Uzun zamandır bekarım ve birinin bana çıkma teklif etmesini beklemekten yoruldum. Yerel gazetemizin ilgili köşesine bir ilan vermek istedim ama insanların 'Amy çok çaresiz, erkek arkadaş bulmak için gazeteye ilan vermek zorunda kaldı,' dediklerini duyar gibi oldum. Sonunda, 'Diğerlerinin ne düşünebileceği umrumda değil, birkaç ilginç adamla tanışmak istiyorum,' dedim.

Biliyor musunuz ilanın çıktığı ilk hafta, otuz beş cevap aldım. Beş kişiyle ayrı ayrı kahve içmek için buluştum ve üçüyle görüşmeye devam ediyorum. Hiçbiri hayatımın aşkı değil ama eğleniyoruz. Biri eski filmleri seviyor, bu yüzden festival filmlerine gidiyoruz, biri badminton hayranı ve diğeri bir antika tutkunu, dolayısıyla hafta sonları mükemmel keşfi yapabilmek için kırsal bölgede dolaşıyoruz. Eğer insanların benim hakkımda düşünebilecekleri konusundaki endişe mağarama kapansaydım şu anda hâlâ yalnız olacaktım.

ONAYLANMA ENDİŞESİNDEN KENDİNİ KABULLENEREK KURTUL

"İçinizde bir yerde istediğiniz zaman sığınabileceğiniz ve kendiniz olabileceğiniz bir sükunet ve mabet var."
HERMANN HESSE

Seminer katılımcılarından biri, bu fikirleri, lisesinin düzenlediği yirmi beşinci geleneksel eve hoş geldin dansına katılmak için ihtiyaç duyduğu cesareti versin diye kullandı. Norm şöyle diyordu: "Ciddi şekilde gitmemeyi düşündüm çünkü insanların benim hakkımda neler söyleyeceği konusunda endişeliydim. İstemediğiniz şeyleri uzun zamandır görmediklerinizle bir araya geldiğinizde duymaz mısınız? Benim korktuğum buydu. O yıllarda yıldız koşucuydum, balo kralıydım ve öğrenci birliği başkanıydım. Şimdi saçlarım dökülüyor, on beş kilo fazlam var ve mecbur kalsam yüz metre bile koşamam."

Norm, eski sınıf arkadaşlarının kaşlarını kaldırarak tepki vermesinden korktuğu için 'Bir zamanlar ben' konuşması yapmaya başladığını fark etti. "Ne düşünebilecekleri konusunda endişelenmek yerine, kendime sordum, 'Ben ne düşünüyorum? Sanırım gidip eski okul arkadaşlarımı ve bana kolej bursu almamda yardımcı olan futbol koçumu görmek istiyorum.' Gitmeye karar verdim ve iyi vakit geçirdim ve insanların istediklerini söylemesine izin verdim."

Norm buluşmadan sonraki hafta aradı ve endişeleri yerine içgüdülerine güvendiği için çok mutlu olduğunu söyledi. Eski futbol koçu, Norm'u bir köşeye çekti ve hayatı boyunca koçluk yapma ayrıcalığını yaşadığı en yetenekli atletin kendisi olduğunu söyledi. Yıllardır görmediği arkadaşlarıyla karşılaştı ve lise yıllarındaki dostane ilişkilerini yeniden kurdular. "Tüm bu eğlenceyi kaçırmaya bu kadar yaklaştığıma inanamıyorum."

GÜVEN HESABI

"Çok fazla güvenirseniz kandırılabilirsiniz ama yeteri kadar güvenmezseniz eziyet çekerek yaşarsınız."
FRANK CRANE

Yapmak istediğiniz ama insanlar ne düşünür diye endişelendiğiniz bir şeyi düşünün. Başkalarının söylediklerini kabul etmek yerine içgüdülerinize güvenip kendinizi dinleyebilir misiniz? Kendine inanmak, 'birinin karakterine, gücüne ve yeteneklerine olan sarsılmaz inancı", neredeyse özgüvenle eş anlamlıdır. Bunu düşünün. Eğer birine inanıyorsanız, ona güveniyorsunuz demektir.

Eğer kendinize inanıyorsanız, kendinize güveniyorsunuz demektir. Şu andan itibaren, eksileri ve artıları tartın ve neyin iyi neyin kötü, yanlış veya doğru olduğuna dair yapacağınız son kararda değerlendirmelerinize güvenin. Amaç psikoljik olarak kendini yeterli hissetmektir.

Gemi kaptanı eşimle evlendikten kısa bir süre sonra katıldığım bir 'merhaba ve elveda' partisini her zaman hatırlayacağım. Parti üst düzey yönetici askeri personel ve eşleriyle doluydu. O zamanlar askerler eşlerine göre derecelendirilirdi. Nedendir bilinmez terfi almaları eşlerinin "kumandan eşi olacak kalitede" ve "değerde" olmasına bağlıydı. O uzun akşam üstü boyunca büyüleyici görünmek için elimden geleni yaptım. Sorular sordum, dikkatlice dinledim, onları rahatlattım ve tamamen konuştuğum kişiye konsantre oldum.

Bu faydalı bir yöntemdir ama insanı tüketebilir de. Bir ara, odada göz gezdirdim ve iki amiralin eşlerini köşedeki kanepede otururken gördüm. Grubun geri kalanından habersiz, derin bir sohbete dalmışlardı. O akşam onların görevi sosyal birer ev sahibi olabilmek için insanların arasına karışmak ve onlarla tanışmaktı. Ancak bir noktada görevin canı cehenneme demişler ve arkadaşlıklarını onurlandırmayı tercih ederek, birlikte zaman geçirme fırsatını değerlendirmeyi tercih etmişler. Gözle görülür bir kınama ihtimaline rağmen gösterdikleri bu cesarete hayran kalmıştım.

Eminim ki (üst düzey askeri personel bu tür toplantılara haftada birkaç kez katılır) bu kadınlar birçok toplantıda o gecenin vitriniydiler. Ama bu gece Caroline Bird'ün 'Kendi Hayatlarımız' kitabında tanımladığı gibi, artık aptallar yüzünden zarar görmeyen, kendi aklındakileri söyleyen ve başka insanların düşündüklerinden korkmayan "*esprili kadınlar olmayı*" tercih ettiler.

Bahse girerim kadınlar bundan bir dakika bile pişmanlık duymamışlardır. Goethe'nin de söylediği gibi, "Kendinize güvenir güvenmez, nasıl yaşamak gerektiğini öğreneceksiniz." Bu kadınlar kendilerine güvendiler ve o akşamı gerçekten yaşadılar.

MİZAH ANLAYIŞI = ÖZGÜVEN

"Ne zaman Sear elinde bir elektrik süpürgesiyle gelse, ben evi temizlerim."

ROSEANNE

Bir ev hanımı şöyle diyordu: "Roseanne benim kahramanım. Ben hiçbir zaman tipik bir elmalı turta annesi olmadım. Dolapların tozunu temizlemektense, dışarda çocuklarımla kum havuzunda oynamayı tercih ederim. Komşum Joyce benim tam zıttım. Waltons bizim blokta yaşıyor, hayattalar ve iyiler. Her gün yapılan ev yemekleri. Ütülenmiş kıyafetler. Lekesiz bir ev.

"Çoğu zaman çocuklarım *Peanuts* çizgi filmindeki Pigpen karakterine benziyor. Evimiz, şey, kullanılmış görünüyor.Ve kocamın size söyleyeceği gibi, ev halkı yemeğin hazır olduğunu konserve kapağının açılış sesinden veya duman alarmından anlar. Debbie domestik, ben değilim.

"Joyce birkaç kez evimize geldikten sonra, bu durumdan rahatsız olmaya başladım. Konuyla ilgili hiçbir şey söylemeyecek kadar kibardı ama şoka girdiğini söyleyebilirim. Bir önceki akşam Roseanne'nin televizyonda söylediği bir şeyi hatırladım: 'Ben olaya şöyle bakıyorum, eğer kocam işten geldiğinde çocuklar hâlâ hayattaysa, görevimi yerine getirdim demektir.' Joyce'a

bunu söyledim ve dağıldı. Espri aramızdaki gerilimi azalttı ve her şey yeniden yoluna girdi. Mükemmel bir ev kadını değilim diye sinirleneceğime, rahatladım ve kendimi olduğum gibi kabul ettim. Birileri uğrayıp evin ahır gibi olduğunu gördüğünde, söylemek üzere birkaç faydalı söz daha topladım. En favorilerimden biri Joan Rivers'a ait: 'Ev işi. Nefret ediyorum. Yatakları yap, bulaşıkları yıka ... ve altı ay sonra tekrar başlamak zorundasın.'"

KİM SİZİN FİKRİNİZİ SORDU?

"Fikrini istediğimde, ben sana veririm."

LAURENCE J. PETER

Bir kadın şöyle bir saptamada bulunmuştu: "Diğer insanların ne düşündükleri hakkında endişe etmemenin püf noktalarından birinin korkunç sorulara karşı hazırcevap olmak gerektiği konusuna katılıyorum. Ben bunu sizin Tongue Fu! dersinizde öğrenmiştim. Eşim ve ben çocuk sahibi olmamaya karar verdik. Bunun ne kadar büyük bir üzüntüyle karşılandığına inanamazsınız. Yabancılar ne zaman çocuğumuz olacağını sorduklarında çocuk sahibi olmamaya karar verdiğimizi söyleyince çocuk sahibi *olamadığımızı* düşünüyorlar ve bir sürü özel soru sormaya başlıyorlar: 'Tüp bebek denediniz mi?' veya 'Yabancı evlat edinmeyi düşündünüz mü?' İnsanların özel hayatımızı didiklemesini istemiyoruz ve bu gerçekten bizi rahatsız etmeye başlamıştı.

"Sonra siz bize Fun Fu!'yu anlattınız. Bu matrak yorumlardan alınmak yerine, eğlenmeye karar verdik. Kendi düşüncelerimizi özgüvenli bir şekilde ifade edemediğimiz için diğer insanların düşünceleri karşısında bu kadar hassas olduğumuzun farkına var-

dık. Bu konu hakkında dilimizin tutuk olması, diğer insanların inançlarını özümsememize ve kendimizinkilerden şüphe etmemize sebep oldu. Kendi kararımıza güvenmekten vazgeçtik ve diğer insanların düşüncelerini satın aldık. Bundan sonraki görevimiz, insanların bu hassas konuda teklifsizce söylediklerinin sinirlerimizi bozmaması için, onlara karşı söyleyecek bir şey bulmaktı.

"Sizin dersinizden yaklaşık bir hafta sonra, halka açık bir yemekteydik ve grupça su kaydırağından aşağıya kayan çocukları izliyorduk. Biri, 'Çocukları seyretmek çok eğlenceli, değil mi?' dedi. Kocam da birden, 'Evet, çocuklar harika bir gösteri sporu yapıyor,' dedi. Birbirimize baktık ve kahkahalarla güldük. Cevabımızı bulduğumuzu biliyorduk. Şimdi, insanlar bize o soruyu sorduğunda, gözlerinin içine bakıyoruz ve "gösteri sporu" diyoruz, sonra da konuşmaya kaldığımız yerden devam ediyoruz. Kararımızdan hâlâ eminiz çünkü artık insanların patavatsız sözlerle, yaptığımız seçime olan güveni sarsmalarına izin vermiyoruz."

Size yöneltilen ve kendinizden endişe etmenize sebep olacak olan soru hangisi? İnsanlar onaylamayacak diye rahatsızlık duyduğunuz bir durum var mı? Düşüncesizce sorulmuş soruların karşısında dik durabilmek için kavgacı olmayan bir Fun Fu! cevabı bulabilir misiniz?

Boşanmış bir ev hanımı olan, kendini daha genç iş arkadaşlarıyla kıyaslamak yerine, yapacağı katkılara odaklanan Lisa'nın hikayesini hatırlayın. CD-Rom'u kahve tutacağı sandığı hikayesini anlattığında insanlar o kadar çok gülüyordu ki o da diğer hikayeleri toplamaya başladı. İnsanlar ona ne çeşit bir bilgisayarı olduğunu sorduklarında 'Bej' diyor. Mikroçipleri *küçük atıştırmalıklar* ve yarı iletken maddeleri *yarı-zamanlı orkestra şefi* zannettiğini eğlenerek anlatıyor. Yetersiz bilgisayar bilgisinden utanmak yerine, onunla eğleniyor.

Michel de Montaigne, "Dünyadaki en harika şey kendi kendine yetmeyi bilmektir," demiştir. Nasıl daha fazla kendi kendinize yetebilirsiniz? Başkalarının düşüncelerini kabul etmek yerine, kendi içgüdülerinize inanma noktasına nasıl gelebilirsiniz? Çeşitli kaynaklardan aldığınız verileri dikkate alacağınıza ve son karar verilirken kendi iç sesinizle hareket edeceğinize yemin edin.

ÖRNEK ÖDEV

"Eğer hayatınızın bir tahterevalli gibi olduğunu düşünüyorsanız, inmek ve çıkmak için başka bir insana bağlısınız demektir."

ANONİM

Bugünden itibaren, "Başkaları ne düşünür?" diye endişelenmeye başladığınız anda soruyu "Ben ne düşünüyorum?" sorusuyla değiştirin. Mutlaka diğer insanların düşüncelerini ve geribildirimlerini dikkate alın ve kendinizinkilerle dengeleyin. Artıları ve eksileri tartın ve karar vermeden önce elinizdeki tüm verileri göz önünde bulundurun. Başkalarının görüşleri kadar, belki biraz daha fazla kendi görüşlerinize önem verin. Sürekli bir onaylanma ve kabul görme arayışında olmak yerine içinizde huzur merkezinizi yaratın. Özsaygı tahterevallisini tırmanın ve değerli hissetme duygusuna sahip olmak için kendinize güvenin. Fransızların güzel bir sözü vardır: "Kendi tenimde rahatım" anlamına gelen "bien na sa peau." İç sesinizi dinlemeyi ve içgüdülerinize güvenmeyi öğrendikten sonra kendi teninizde rahat edeceksiniz.

BAŞKALARININ NE DÜŞÜNDÜĞÜNÜ TAKANLAR (BEN, BEN) İÇİN EYLEM PLANI

Beth'de kemik mahmuzu* var ve doktoru ona, ayağının iyileşmesi için her zaman yastıklı spor ayakkabıları giymesini söyledi. Beth resmi üniforma giymenin zorunlu olduğu bir şirkette çalışıyor. İş kıyafetinin altında tenis ayakkabılarıyla işe gittiğinde birçok garip bakışa maruz kalıyor. İnsanların reaksiyonlarını nasıl karşılayacağı konusunda seçenekleri var.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
İnsanlar Ne Düşünecek?	**Ben Ne Düşünüyorum?**
"İnsanlar benim inek bir öğrenci olduğumu düşünecekler."	*"Aylardır ilk kez acı çekmeden yürüyorum."*
Önemli Olan Diğerlerinin Düşünceleri	**Objektif Değerlendirme**
"Belki ofiste topuklu ayakkabılarımı giymeliyim ve spor ayakkabılarımı evde bırakmalıyım."	*"Ayağımın iyileşmesini istiyor muyum istemiyor muyum? Eğer topuklu ayakkabılarımı tekrar giyersem daha kötü olacağım."*

* Kemik mahmuzları kemiklerin kenarlarında gelişen kemik uzantılarıdır. Kemik mahmuzları ağrımaz, ama yakınlardaki sinirlere ve kemiklere sürterek ağrıya neden olabilir. (Çev. N.)

Bağımlı	Bağımsız
"Tonia'ya ne düşündüğünü soracağım?"	*"En iyi bildiğim şeyi yapacağım."*
Güvensizlik	**Güven**
"İnsanlar bunu neden yaptığımı anlamayacaklar. Acayip biri olduğumu düşünecekler."	*"Daha büyük resimde, bu o kadar önemli değil. Ben ayağımla ilgileneceğim."*
Sürekli Onaylanma İsteği	**Huzur Merkezi**
"Beni bir salak gibi görmesinler diye neden bu ayakkabıları giydiğimi açıklayacağım."	*"Ayağımın tedavi olacağını bilmekten mutluyum. Tekrar aerobik yapabilmeyi dört gözle bekliyorum."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

BÖLÜM DÖRT

YETKİNLİK: NELER YAPABİLİRSİNİZ?

" Hayat hiçbirimiz için kolay değil. Ama bunda ne var?
Sonuna kadar direnmeliyiz ve kendimize güvenmeliyiz.
Bir şeyler için bize bir yetenek verildiğine inanmalıyız,
Ve o şeye, neye mal olursa olsun ulaşmalıyız."

MARIE CURIE

ON ÜÇÜNCÜ GÜN

YETENEKLERİNİZİN FARKINA VARIN

"Eğer bir adamın bir yeteneği varsa ve onu kullanamıyorsa, başarısız olmuş demektir. Eğer bir yeteneği varsa ve bunun yarısını kullanıyorsa, kısmen başarısız olmuş demektir. Eğer bir yeteneği varsa ve bir şekilde tamamını kullanmayı öğrenmişse, olağanüstü başarı göstermiştir ve çok az insanın sahip olabileceği bir tatmin duygusu hissetmiş ve zafer kazanmıştır."

THOMAS WOLFE

Sizin yeteneğiniz ne? Neyde iyisiniz? Ve bunun tamamını kullanıyor musunuz?

Özgüven seminerlerimde katılımcılarıma neyde iyi olduklarını sorduğumda, bazı insanlar hiçbir şey düşünemiyor. Yetkin olmak, "gerekli ve yeterli kabiliyete veya özelliklere sahip olmak," özgüvenle neredeyse eş anlamlıdır. Eğer herhangi bir şeyi iyi yaptığımızı düşünmüyorsak, kendimizi nasıl iyi hissedebiliriz?

Özgüven "Yapabilirim" diyebilmektir. Bir seminerde kadınlardan biri söz aldı ve "Kendimi yetersiz hissettiğime şüphem yok. Hiçbir şeyi iyi yapamıyorum. Benim dışımda herkesin bir yeteneği varmış gibi geliyor," dedi.

Sheila'ya ne yapmayı sevdiğini sordum. "Dikiş dikmeyi seve-

rim," "Sık sık dikiş diker misin?" "Evet." Omuz silkti. "Bu elbiseyi ben diktim. Kıyafetlerimin çoğunu ben dikerim." Salondaki diğer kadınlardan "ooooooo" sesleri yükseldi. Sheila mütevazı bir şekilde, "Çok abartılacak bir şey değil. Bütün hayatım boyunca dikiş diktim ben," dedi. İçlerinden biri ona cevap vermek için acele etti, "Dikiş dikmek size doğal gelebilir ama benim için dünyanın sekizinci harikası. Bir dolap dolusu giyemediğim kıyafetim var çünkü hepsinin bir yerinde hata var. Ya kenarları yırtık, ya beli iyice gevşemiş ya da cepleri sökülmüş. Onları tamir edebilir misin?" Sheila tereddüt etmeden, "Tabii ki," dedi.

Birkaç ay sonra, yeni kartviziti ile birlikte bir mektup aldım. "Dikiş dikmek o kadar uzun zamandır hayatımın parçası ki bu günlerde kaybolmuş bir sanat olduğunu fark edemedim. O sınıftan üç kadının, terzi eli değmesi gereken kıyafetlerini bana getirdiğini biliyor musunuz? Yaptığım işten o kadar memnun kaldılar ki beni arkadaşlarına tavsiye ettiler ve şimdi küçük bir ek işim oldu. Bu işe ne ad verdim tahmin edin? Dikiş ve Dikiş."

Yeteneklerinizden biriyle çok içli dışlı olduğunuz için onu fark edemediğiniz oldu mu? Sheila gibi, yeteneklerinize taze bir bakış açısıyla bakabilir misiniz? Yeteneklerinizi elinize alıp, sizin için modası geçmiş olmasına rağmen başkaları için değerli olduğunun farkına varabilir misiniz? Sheila özgüvenini artırdı çünkü yetenekli olduğu için kendine kredi verdi, şans tanıdı. Aynısını yapabilir misiniz?

BİR HOBİ EDİNİN

"Güzel bir hobisi olan biri asla uzun süreli yalnızlık çekmez."
BERAN WOLFE

Nasıl bir yeteneğiniz olsun isterdiniz? Nasıl bir hobi edinmek isterdiniz? Thomas Szasz, "İnsanlar genellikle o şeyin veya o insanın kendilerini bulmadıklarını söylerler. Ama benlik, birinin bulacağı bir şey değildir. Birinin yaratacağı bir şeydir," demiştir. Neyde iyi olduğunuzu bularak ve onda usta olmak için zaman ayırarak özgüveninizi artırabilirsiniz.

Eski öğrencilerimden biri, bunu resim yapmanın zevkini yeniden keşfederek hayata geçirdi. "Ben lisedeyken, harika bir resim öğretmenimiz vardı. Tabii bu sorumluluklarımızın olmadığı günlerdi, bu yüzden her hafta okulumuzun çevresindeki mahallede geziye çıkardık. Öğretmenimiz bizi kampüsümüzün yakınlarındaki parka götürürdü ve biz de köpekleri, çocukları, evleri, çiçek açan ağaçları, tırtılları çizerdik – gözlerimiz neyi yakalarsa. Ayda bir cumartesi sabahları bizimle bir galeride ya da müzede buluşur ve büyük ustalar hakkında özel turumuza rehberlik ederdi. Hepimize resim yapma tutkusunu aşıladı. Bir gün gururla eve geldim çünkü sıramın yanında durmuş ve bana, senin resme gerçekten kabiliyetin var, demişti. Anneme söylemek için sabırsızlanıyordum ama söylediğimde hiç dikkate almadı ve 'Bir ressam olarak hayatını idame ettiremezsin. Evleri boyamak istemediğin sürece resim yapmak faturaları ödemeni sağlamaz,' dedi.

"Yıkılmıştım. Bütün şevkim kırılmıştı. Sevdiğim ve yapmak istediğim şeyi önemsiz ve anlamsız bir işe çevirmişti. O ders bittikten sonra da, elime hiç boya veya fırça almadım... ta ki sizin seminerinize katılıncaya kadar. Hangi aktivetinin bir zamanlar bize mutluluk verdiğini sorduğunuzda, en mutlu olduğum zamanların lisedeki resim dersleri olduğunun farkına vardım. Parkta, galeride ve müzede geçirdiğim zamanlar en eğlenceli zamanlardı. Resmi hayatıma tekrar sokmaya karar verdim ve bir resim kursuna yazıldım.

"İlk ders, bunun doğru karar olduğuna beni ikna etti. Öğretmen

bile lise öğretmenimi hatırlatıyor; aynı felsefeyi paylaşıyorlar; 'Resim sessiz şiirdir.' Bir keresinde biri, eğer yanında iyi bir kitap varsa asla yalnız hissetmediğini söylemişti. Ben de resim yapmakla ilgili aynı şeyi hissediyorum. Her gittiğim yere kalemimi götürüyorum. Bazen öğle yemeği için dışarıya çıkıyorum, geçip giden insan selini izliyorum, ve hoşuma giden her şeyi, herkesi çiziyorum. Düşüncesizce söylenmiş bir söz yüzünden bu kadar çok sevdiğim bir şeyi bıraktığıma inanamıyorum. Parmaklarımla kalem tutabildiğim sürece resim benim hayatımın bir parçası olacak."

YETENEKLERİNİZİ AÇIĞA ÇIKARIN

"Gemi limanda güvendedir – ama gemi orada durmak için yapılmamıştır."
ANONİM

Hangi yeteneğinizi terk ettiniz? Sizi uzaklaştırdıkları bir yeteneğiniz var mıydı? Biri acımasızca ve düşüncesizce yorumlarıyla önemsizleştirdiği için hangi ilgi alanınızdan vazgeçtiniz? Sevdiğiniz bir şeyi yaparken size eşlik eden hazzı geri istemenin zamanıdır. Saklanmış yetenekler bir işimize yaramaz.

Erma Bombeck (Tanrı onu Kutsasın), "Gün geçmiyor, içinde, o kitabı yazma hevesi olmayan bir yazar duymayayım. Yazar olmak isteyen kişi tüm bu umutlarını ve hayallerini yazıya dökerek bir taahhütte bulunmalı. Bir gün diye konuşmayı bırakmanın ve kitabı yazmaya başlamanın zamanı geldi," demişti.

1995'te Maui Yazarlar Konferansı'nda meydana gelen bir olayı hiç unutmayacağım. Bu olayın güzel tarafı, dünyanın çeşitli

yerlerinden gelen, hayallerini ve umutlarını yazıya dökmüş birçok insanı etkilemesidir. Katılımcılar arasında bir sonraki "Yıldız Savaşları"nı yazdığına inanan on altı yaşındaki dahi lise öğrencisi, yetmiş iki yaşındaki eski bir gazeteci, anılarını paylaşmak için saklandığı yerden çıkmış bir münzevi ve son derece başarılı bir New York reklam firmasının yöneticisi vardı.

Reklam firmasının yöneticisi şöyle demişti, "Lisedeki yaratıcı yazma dersimin öğretmeniyle şans eseri karşılaşmamın sonucunda buradayım. Okula oğlumun Okul Aile Birliği sergisi için gittim. Koridarda yürüyordum ve eski öğretmenim odasından çıkıp üzerime atladı. Karşılaştığı en yetenekli yazar olduğumu söyledi ve ne işle meşgul olduğumu sordu. Ona reklam müzikleri yaptığımı söyleyince, 'Ama sen yazmalısın,' dedi. 'Yeteneğine arkanı dönemezsin.'" Gülerek "Bir sonraki Muhteşem Romanı yazabilme umuduyla buradayım," dedi.

USTALAŞIN

"Yaratıcılık aralıksız gösterilen ilgi ve dikkatten başka bir şey değildir."

CLAUDE MELVETIUS

Gerçekten de bir yetenekte ustalaşmak aralıksız dikkatten ve ilgiden başka bir şey değil. Bir röportaj sırasında, özgüvenimi nerden aldığımı sordular. Bu merak uyandıran soru, geçmişe dönmeme ve özgüvenime ilk neyin katkıda bulunduğunu düşünmeme sebep oldu. Cevabın, at sürmek olduğunun farkına vardım.

Ben beş yaşındayken ailem bizim için büyük, nazik bir at almıştı. *Elko* yarı öğretmendi yarı çocuk bakıcısı. Kardeşlerimle

birlikte onun üstüne tırmanır, altından geçerdik. Sakin mizacı sayesinde, ben atlardan korkmadan büyüdüm. Her şeyi sürebileceğimi düşünüyordum. Geçmişe dönüp baktığımda bir çocuğun beş yüz kırk kiloluk bir atı kontrol edebilmesine hayret ediyorum. O boyutta bir hayvandan sorumlu olmak – ne zaman gideceğini, ne zaman duracağını, nereye gideceğini, ne kadar hızlı gideceğini söylemek – bugün hâlâ işime yarayan bir üstünlük duygusu verdi. Şu anda, bu kadar küçük yaşta, bir şeyde iyi olma şansı verildiği için ne kadar şanslı olduğumun farkına varıyorum.

Siz büyürken yetenek geliştirmeniz için fırsatlar sunuldu mu? İyi haber, sunulmadıysa bile geç değil. Yetişkin olarak, ilgilerinizi hayata geçirme ve seçtiğiniz becerileri geliştirme özgürlüğüne sahipsiniz. Ve eğer yaparsanız, bundan, direkt olarak özgüveninizi artıracak bir üstünlük duygusu hissederek faydalanacaksınız.

YETENEKLERİNİZİ GELİŞTİRİN

"Diğerlerinin gücüne ve yetkinliklerine inanarak geçirdim hayatımı; asla kendiminkilere inanmadım. Şu anda, büyülenmiş gibiyim. Yeteneklerimin var olduğunu keşfettim. Bu eski bir paltonun astarında servet bulmak gibiydi."

JOAN MILLS

Çok çeşitli alanlarda yetenekleri geliştirmek başarıyı garanti etmez. Seçimi garanti eder. Bu Bonnie adlı bir kadın tarafından harika bir şekilde gösterildi: "Kocama aşık olma sebeplerimden biri onun bir Rönesans adamı olmasıydı. Birçok şeyde bu kadar iyi olan başka birini tanımamıştım. Gurmelere layık yemekler ya-

pabilir, karbiratörü tamir edebilir, piyanoda Bach ve Bo Diddley çalabilir, harika beyzbol oynayabilir: Üstelik annesine karşı çok naziktir. Nasıl bu kadar yetenekli olduğunu sorduğumda, ailesinin ona sosyal bilimler diploması verdiğini söyledi. Büyürken anne ve babası beş çocuklarını da kültürle, edebiyatla, bahçe işleriyle, sanatla, sporla, hayvanlarla ve ev tamir işleriyle tanıştırmış. Akşam yemeği masasında her akşam, gündemdeki olayları tartışmışlar, bulmacalar üzerinde çalışmışlar, birbirlerine kelime testleri yapmışlar ve tüm gün boyunca öğrendiklerini birbirleriyle paylaşmışlar. Çok fazla meslek seçeneği olmuş, çünkü çok derin bir yetenek havuzu var." Bir gülümsemeyle devam etti, "Ben ona elinden her iş gelen ve birkaçında da usta olan kişi diyorum."

Bonnie'nin de belirttiği gibi, bazen bir tanesinde uzmanlaşmak yerine çeşitli yeteneklerde iyi olmak bir avantajdır. Batı ve Doğu kıyısında "İleri Öğrenim" üzerine halka açık seminerler veriyorum. Seminerime katılan ve hayatını sistematik olarak kurs katologlarına göre planladığını söyleyen adamı hiç unutmayacağım.

Maceraperest bu kişi şöyle demişti: "Ayda ortalama üç veya dört kursa katılıyorum. Tek kriterim o işi önceden yapmamış olmak. Masaj, şarap tadımı, meditasyon, kayak, tebrik kartı yapımı ve simit pişirme konusunda dersler aldım. Hayatı büyük bir açık büfe olarak görüyorum. Neden kendinizi makarna salatasıyla sınırlayasınız? Tüm bu farklı kurslara katılmak bana kesinlikle daha fazla özgüven verdi çünkü pek çok şey hakkında bilgim var."

BOVLİNG OYUNUNDA HÜSRAN

"İşler kötüye gitmeden önce çok daha kötüye gidecek."
LILY TOMLIN VE JANE WAGNER

Bir kadın seminere katıldıktan sonra geribildirimde bulundu: "Şirketim her perşembe bovling turnuvası düzenliyor. Bunun harika bir çift yönlü aktivite olduğunu düşündüm. Yeni arkadaşlarla tanışırken, yeni bir hobi edinebilirdim. İlk akşam çok küçük düşürücüydü. Takımımız benim yüzümden sonuncu oldu. Üç kere karavana attım ve oradaki en düşük puanı aldım. Bu yolla çok fazla arkadaş edinemeyeceğim!"

Lorna'ya benimle iletişime geçtiği için memnun olduğumu söyledim. Normalde seminerlerimde yetenek edinmenin üç önemli adımını anlatırım ama bu kısaltılmış 45 dakikalık seminerde başka noktalar üzerinde durmaya karar verdim.

"Lorna, ilk defa bisiklet sürdüğün zamanı hatırlıyor musun?" diye sordum. "Ne kadar garip hissettiğini hatırlıyor musun ve ne kadar sık düştüğünü? Temel hareketleri yapmaya başlayınca, hiçbir şeye çarpmadan ve yalpalayarak yol boyunca ilerledin. Daha çok çalıştıktan sonra nerde bineceğini, nereye gideceğini, dengeyi, pedalları ve gidonları bile düşünmeden sürme noktasına geldin. Bir yeteneği edinmeye çalıştığımızda aynı üç basamaktan geçiyoruz.

YETENEK EDİNMENİN ÜÇ TEMEL ADIMI

"Önemli olan eğilimleri takip edebilmek."
PAUL ANKA

Sonradan Fikir Yürütmek: Bu aşamada daha hiçbir şey net değildir. Doğru yapıyor muyuz diye yeteneğimizi sorgularız. Neyi yanlış yaptığımızı merak ederiz. Amatör performansımız nedeniyle kendimizi güçsüz hatta aptal hissedebiliriz. Bırakmaya teşebbüs edebiliriz, ama bunu yaparsak, bu yeteneği ya da beceriyi asla edinemeyiz.

İkinci Dayanak: Bu aşamada, evin yolunu yarıladık sayılır. Bir şeyler başardık ama hedefe ulaşmadan önce daha gidilecek yolumuz var. Gelişimimiz bizi yüreklendirir ama eğer başarmak istiyorsak hâlâ pratik yapmaya ve temel hareketleri yapmaya ihtiyacımız vardır.

Alışkanlık Boyutu: Bu aşamada artık beceriniz, yeteneğiniz otomatik pilota bağlanır. Temel hareketler artık yer eder ve onlar hakkında düşünmeyiz bile, sadece yaparız.

"Lorna, yeni bir şey öğrenirken önemli olan denemekten vazgeçmemek ve sıkıntılara sonuna kadar dayanmaktır. İşin püf noktası hemen mükemmel sonuçlar alamadınız diye bırakmamaktır. Hemen harika bir oyuncu olmayı ummak gerçekçi değildir. Bu bırakman gerektiği anlamına gelmez. Eğer denemeye devam edersen daha iyi olacağını da bilirsin. Seneca, "Toy olmaya cesaret gösterin," demiştir. Yeni herhangi bir şey öğrenmek istiyorsak amatör olmaya gönüllü olmalıyız."

"Sıradaki bovling denemelerinde, takım arkadaşlarına daha bu işin başlangıcında olduğunu söyle. Geçmişte sabır gösterdikleri için teşekkür et ve sana verebilecekleri herhangi bir ipucu için minnettar olacağını söyle. Sen onlara uzman olma şansı verdiğin sürece,insanlar senin acemiliğine kızmaz.

"Kendini çok ciddiye almadan hobini ciddiye alabilirsin. İnsan hatalarına gülerken aynı zamanda yeni hobiler edinebilir. 'Kabare' fimindeki felsefeyi hatırlamak yardımcı olacaktır. Kendinize, yeni bir yetenek edinmenin ve yeni arkadaşlarınızın dostluğuyla iyi vakit geçirmenin odanızda tek başına oturmaktan daha iyi olduğunu hatırlatın."

Son yıllarda çok parlak sonuçlar alamadığınız yeni bir aktivite denediniz mi? Veya eski bir hobiyi tekrar hayata geçirmeye çalışıp, önceki yüksek performansınızı gösteremeyince hayal kırıklığı yaşadınız mı? Belki hafta sonu kayağa gittiniz ve eskiden en dik yokuşlardan aşağıya kolaylıkla kayarken, kendinizi ortalama eğimdeki bir tepeden yuvarlanırken buldunuz. Lorna'nın yaşadıklarından ders çıkarın. Bu sizin kayak takımlarınızı bırakıp, kış sporundan vazgeçmeniz gerektiği anlamına mı geliyor? Hayır, şimdi ve daha önce yapabildiklerinizi kıyaslamayın anlamına geliyor. Kendinizi sağlıklı olmanın ve dışarda fiziksel olarak faydalı bir şeyler yapmanın mutluluğuna bırakın. Sevdiğiniz bir şeyi tekrar hayata geçirdiğiniz için mutlu olun. Theodore Roosevelt bir keresinde, "Elinizde olanla neredeyseniz, orada yapabileceğinizi yapın," demişti. Yapamadığınız şeyler için üzüleceğinize, yaptıklarınızı takdir etmeyi seçin.

ÖRNEK ÖDEV

"Zaten ustalaşmış olduğunuz bir alandan farklı bir alanda bir şey yapmaya çalışmazsanız, asla büyüyemezsiniz."

ANONİM

Bugünkü ödeviniz, çoktan ustalaştığınız bir alandan farklı bir alanda bir şey yapmaya çalışmak. Böylece yeterlilik hissiniz artacaktır. Yeteneğinizin sürekli kanıtı olabilecek hangi beceriyi edinebilirsiniz? Size daimi neşe verecek hangi hobinizi yeniden hayatınıza sokabilirsiniz? Modern bir Rönesans erkeği veya kadını olmanızı sağlayacak çeşitli becerileri nasıl edinebilirsiniz? Beceri ya da yetenek edinmenin üç aşaması boyunca sabredeceğinize yemin edin ki, bir şeyde iyi olmanın ödülünü alasınız.

Charles M. Schulz, çizgi film Peanuts'ın yaratıcısı, "Hayat on vitesli bisiklet gibidir. Çoğumuzun kullanmadığı vitesleri var," demiştir. Çoğumuzun hiç keşfetmediği yetenekleri var. Yeteneklerinizden birini naftalinlerin arasından çıkarın, tozunu alın ve hayata geçirin, hayatı dolu dolu yaşayın.

YETENEKLERİNİZİN FARKINA VARMAK İÇİN EYLEM PLANI

Hemşire Laura, balerin olarak yetişti. Yıllarca öğle saatlerini stüdyoda ve hafta sonlarını performanslarda geçirdi. Lisede erkek arkadaşları oldu ve dans etmeyi bıraktı. Laura'nın iş stre-

sinden kurtulmak için fiziksel aktiviteye ihtiyacı var. Çevikliğini kaybetmiş olmaktan korkuyor.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Hiçbir Şeyi İyi Yapamıyorum	**Her Şeyi İyi Yapabilirim**
"Ayaklarımı kontrol edemeyeceğim."	*"Az bir çalışmayla her şey yoluna girecek."*
Kendini Bulmaya Çalışmak	**Kendini Var Etmek**
"Artık hiçbir şeyde iyi değilim. Tek yaptığım çalışmak, çalışmak, çalışmak."	*"Tekrar dansa döneceğim. Dans ettiğim ve fit olduğum zamanlar kendimi çok iyi hissediyordum."*
Yetenekelere Sırtını Dönmek ve Hobileri Bırakmak	**Eski Yetenekleri Denemek ve Aktif Olarak Hobi Edinmek**
"Kimi kandırıyorum? Kırk yaşındayım. Eskisi kadar esnek değilim."	*"Stüdyoyu arayacağım ve bir sonraki dersleri ne zaman soracağım."*

Herhangi Bir Beceri Edinmemek için Bahane Bulmak	**Seçeneklere Sahip Olmak için Çeşitli Beceriler Edinmeye Zaman Ayırmak**
"Gitar dersi almayı düşünüyordum ama muhtemelen başlamak için çok yaşlıyım."	*"Gitar dersi için bir kurs bulacağım. Her zaman çalabilmenin eğlenceli olduğunu düşünmüşümdür."*
Yeterli Hissetmemek ve Mükemmel Olmayan Sonuçlar İçin Bırakmak	**Yeterli Hissetmek ve Beceri Edinme Aşamalarında Sabretmek**
"Bu çok sinir bozucu. Bunu yapamıyorum.	*"Aklıma koyarsam istediğim her şeyi yaparım ve asla vazgeçmem."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ON BEŞİNCİ GÜN

GÜNÜN EĞLENCESİ

" Hayatın trajedisi, yaşarken ölmesine izin verdiğimiz şeylerdir."
ALBERT EINSTEIN

"Bir hobi edinmeyi isterim ama kimin zamanı var?" mı diyorsunuz. "Eskiden yapardım,"larınız çok mu fazla? "Şey, eskiden iyi bir fotoğrafçıydım" ya da "Çok iyi gitar çalıyordum." Eğlencenin önemsiz olduğunu mu düşünüyorsunuz?

Birçoğumuz başka görevlerimiz nedeniyle eskiden yapmaktan zevk aldığımız şeyleri bırakıyoruz. Pat Nixon şöyle diyordu: "Kocam politik kariyerinde ilerlesin diye hayatımdaki önemli kabul ettiğim her şeyi feda ettim."

EĞLENMEK İÇİN KENDİNİZİ ÖZGÜR BIRAKIN

"Bir kadın, kendine ait yaratıcı bir aktivitenin içinde kaybolarak, kendini en iyi şekilde yeniden bulabilir."
ANNE MORROW LINDERGE

Neyi feda ettiniz ve neden? Birkaç yıl önce hipofiz tümörü teşhisi konuldu. Doktorum, "Hayat nasıl gidiyor?"diye sorduğunda ona nefes aldırmayan, dolu programımı anlattım. Yazmaya, eş olmaya ve çocuklarımı yetiştirmeye çalışırken haftada birkaç kez seminer toplantıları için uçağa biniyordum.

Doktorum, "Birçok hastam başkalarıyla ilgilenmekle o kadar meşgul ki kendileriyle ilgilenmiyorlar. Bir süre sonra vücutları iflas ediyor. Sen de kendine zaman ayırmaya başlamalısın," diye tavsiyede bulundu. Bunun neden mümkün olmadığını anlatan sebeplerimi ezbere tekrarladım. Tüm önceliklerimi yerine getirdikten sonra, günün sonunda sadece yatağa yığılmak istiyordum. Kendime ayıracak zamanım veya enerjim kalmıyordu.

Doktorum ısrar etti ve eğlenmek için ne yaptığımı sordu. "Eğlence? Kimin eğlenmeye zamanı var ki?" O ısrar etti, "Eğlence ve egzersiz için ne yapıyorsun?" Eskiden tenis oynadığımı söyledim. Akıllı doktorum, "Sana mutluluk veren bir şeyi yapmak için zaman ayırmak bencillik değil, akıllıca," diye tavsiyede bulundu. Eğer eğlence için zaman ayırmazsanız, hastalığa zaman ayırırsınız. Düşüncenizi tersine çevirmenin zamanı geldi. "Diğer insanlarla ilgilenmekten, kendimle ilgilenemeyecek kadar meşgulum," demekten vazgeçin ve 'Kendime daha iyi bakacağım ki diğer insanlara da daha iyi bakabileyim," demeye başlayın.

Doktor eğlenmem için sadece izin vermedi reçete de verdi. Eğer eğlenmeye zaman ayırmazsak, bunun karşılığında hastalıklara davetiye çıkarırız. Şanslıyım ki benim durumum geri çevrilemez değildi. Tümör reçeteli ilaçlarla kontrol edilebiliyordu. Sizin dikkatinizi çekmek için ne olması gerekiyor? Sizi, kendiniz için yapabileceğiniz en iyi şeyin kendinize bakmak olduğuna ikna et-

mek için ne gerekiyor? Kendine bakmak, ağır iş yükümüzle bize neşe veren eğleneceli aktiveteleri dengelemek demektir.

YOĞUN, YOĞUN, YOĞUN

"Doktora dinlenemediğimi söyledim. Bana, 'Kendini zorla,' dedi."
RON DETTINGER

Kendinizi bazen her şeyden daha hızlı dönen bir çarkta kapana kısılmış bir hamster gibi hissediyor musunuz? Bu çılgın yoğunluğunuzda, hepsini yapabilmek için neyi feda ettiniz? Mahatma Gandhi'nin dediği gibi, "Hayatta onun hızını artırmaktan daha çok şey vardır."

Hepimizin ne kadar yoğun olduğu konusunda gözümü açan, Andrew ve Tom'un sezon sonu beyzbol yemeğinde olanlardı. Her şey hazır alınmıştı. Fırından alınmış kekler ve kurabiyeler, alüminyum tepsilerde ısıtılmış lazanya, poşetler dolusu patates kızartması, kutu içecekler, pizza ve hamburgerler. Birçok ebeveyn sezonun son oyununa katılarak, işten çıkıp zamanında geldiği için kendini şanslı sayıyordu. Kimsenin eve gidip, geleneksel güveci pişirecek zamanı olmamıştı. Kimsenin bir gece önce meyve salatası ve kek yapmaya zamanı olmamıştı.

Bu benim için, hızlandırılmış toplumumuzda feda ettiğimiz küçük şeylerin sembolüydü. Oğullarımla hiç çikolatalı kurabiye pişirmediğimi fark etmemi sağladı. Hiç kaşıktan kakaolu hamur (ki herkes bunun ne kadar eğlenceli olduğunu bilir) yalamamışlardı. Bu benim 'çok yoğunum' başlığı altında, hayatımızda başka hangi ritüelleri es geçiyoruz diye merak etmeme neden oldu.

Kocamla birbirimize, ailelerimizin bizimle yaptığı ama bizim çocuklarımızla yapmadığımız neler var diye sorduk. Koca bir liste çıkardık. Çocuklarımızla ağaç dikmemiştik ve güneşin altında ısınmış, dalından bir domates yememiştik. Çocuklarımızı hiç bir geçit törenine götürmemiştik. Hiç mısırlardan ip yapıp bunu Noel ağacımıza asmamıştık. Bitmek bilmeyen sorumluluklar ve görevler listesinde sıkışmaktansa zaman bulamadığımız bu aktiviteleri yapmaya karar verdik.

SADECE "EVET" DEYİN

"Hızla faydalı olacak bir rahatlama için yavaşlayın."
LILY TOMLIN VE JANE WAGNER

Çok ilginç bir bakış açısı değil mi? Yavaşlamak! Yapacak çok şey ama çok az zaman var. Hayatımızın ilerleme hızını tamamen yavaşlatabileceğimizi düşünmek pek mantıklı değil. Hayatımızı zaman zaman, bölüm bölüm yavaşlatabiliriz, böylece sürekli koşar vaziyette olmayız.

Bunu yapabilmenin yollarından biri, oğullarımız bir şeyler yapmayı istediğinde onlara sadece haftada birkaç kez "Evet" demek. Andrew gözlerinde umut dolu bir bakış ve basit bir ricayla yukarı geldiğinde bir metin üzerinde çalışıyordum. "Anne, benimle tombala oynar mısın?"

Hayır demek için yüzlerce sebep vardı. On beş dakika sonra yatma zamanı gelecekti. Akşamki bulaşıklar yıkanmamıştı. Yapacak çok işim vardı. Faturaların ödenmesi gerekiyordu.

Sonra tüm dikkatimi vererek oğluma baktım ve onun istekli gözlerini, umut dolu ifadesini gördüm ... ve kendimi birden evet derken buldum.

Yüzünde önce şaşkınlık sonra memnuniyet ifadesi belirdi. Fikrimi her an değiştirmemden korktuğu için hemen oyunu almaya gitti. Hızla aşağıya indi ve kardeşine haber verdi. Yatağın üstüne yayıldık, şans kartlarımızı seçtik, kağıtlarımızı çıkardık ve sayıları yükses sesle söylemeye başladık. Çok uzun süre oynamadık. Havai fişekler, gösteriş veya derin bir anlam yoktu. Sadece birkaç dakikalık içten, samimi bir birliktelik vardı.

Bir hafta sonra Tom, "Hadi yürüyüp biraz dolaşalım," dedi. Bu cümle, akşam üstü saatlerinde, kardeşinin paten kaydığı, kendisinin de bisiklet sürdüğü ve benim yürüyerek onlara eşlik ettiğim, mahallede yaptığımız gezintiye çıkmak için söylediğimiz bir kalıptı. Bir kere daha mazeret üretecekken, düşündüm, 'Neden olmasın?' Birkaç dakika sonra yıldızlara hayranlıkla bakıyorduk ve Tom zekice bir yorum yaptı: "Gökyüzünün, senin ekran koruyucundan daha güzel bir manzarası var."

Arkadaşlarımdan biri çok zekice olan gözlemini aktardı: "Çocuklar sevgiyi bizden farklı heceliyor. Onlar ZA-MAN diyor."

Bir dahaki sefere sevdiğiniz biri, aniden bir hikaye okumanızı, onları dans ederken seyretmenizi, pikniğe gitmenizi, bisiklet sürerken onlara eşlik etmenizi, onları ve kendinizi evet diyerek şaşırtmanızı isteyecek. Diğer işleriniz beklesin. Arkadaşlıklar beklemeyebilir ve kızınız veya oğlunuz kesinlikle beklemeyecektir.

EĞLENCELİ TAZELEYİCİLER

"Eğer kendinizi tamamen verirseniz, eğer kendinizi anın akışına bırakırsanız, o anları daha dolu yaşarsınız."

ANNE MORROW LINDBERGE

Sizi tazeleyen bu spontan durumlar kendinizi anın akışına bırakmanın ve tamamen değişiklik yapmadan, hayatınıza tekrar eğlen-

ceyi getirmenin bir yolu. Neye "Evet" diyerek başlardınız? Radikal bir şey yapmanıza gerek yok sadece küçük bir mola verin. Bu pozitif "tatiller" her zaman istediğiniz kalitede bir hayat yaratmak için bir yoldur. Arkadaşım ve aynı zamanda konuşmacı/yazar Paul Pearsell'ın dediği gibi, an için yaşamaktansa, anı yaşamaktır yapılması gereken. Eğer bunun özgüvene nasıl bağlanacağını merak ediyorsanız, hayatı daha zengin ve dolu yaşamamıza sebep olan her şey özsaygımıza katkıda bulunur. Hayatımızı istediğimiz hale getirdikçe, kendimizi daha güçlü hissederiz.

Sizin bugünkü eğlenceniz ne? Ne kadar yoğun olursanız olun, gün içerisinde kendinizi yenilemek için on beş dakika ayıracağınıza söz verin.

NE KADAR AZ O KADAR İYİ

"Hırs, asla dinmeyen bir tutkudur."
THOMAS OTWAY

Daha daha fazlasını yapmak ister misiniz? Buna gereksiz kör hırs demiyorlar. Bazılarımız içgüdüsel olarak daha fazla yapmaya, daha fazla almaya ve daha çok şeye sahip olmaya yöneliyoruz. Washington DC'de sağduyulu bir girişimci beni 'daha büyük daha iyi değildir' fikriyle tanıştırdı. Cal'ın kendi işletmesi vardı. Hafta sonları rafting gezileri, kayak organizasyonları, uçan balon turları düzenliyordu, siz seçiyordunuz o yer ayırtıyordu. Onun her hafta sonu eğlenceli bir aktivite yapacağına inanan, ona bu konuda güvenen sadık müşterileri vardı. Organizasyonunun başarısı ve ünü beni çok etkilemişti ve bir gün diğer muhtemel aktivite fikirleriyle coşmuş bir şekilde ona yaklaştım.

Cal sabırla benim coşkulu fikirlerimi dinledi ve sonra sakin bir şekilde haklı olduğumu, işini büyütebileceğini ancak bunu yapmayacağını söyledi. Afalladım, neden diye sordum. Cal cevap verdi, "Ben şu anda halimden memnunum. Eğer tüm bu aktiviteleri eklersem, sadece daha fazla sorunum olur. Tabii ki daha çok para kazanırım ama aynı zamanda daha çok baş ağrım, yasal endişelerim, finansal zorunluluklarım ve işletmeye ait sorumluluklarım olur. Artı, eğer bunu yapmayı seçersem, kendime ayıracak vakit bulamam. Sakin sakin gülümsedi ve "Memnuniyetin anahtarı, yeterli olduğunda "Artık Yeter" demeyi bilmektir," dedi.

KENDİNİZİ TAZELEYİN

"Birçok kişinin kendi cennetlerini keşfetmesi sadece oyunlarda olur."
ROBERT LYND

Siz "Artık Yeter" demeye hazır mısınız? Tazelenme 'işten sonra gücün ve ruhun yenilenmesi' olarak tanımlanıyor. Ne yazık ki birçoğumuz işimizin hiçbir zaman bitmediğini düşünüyoruz. Bu da hiç tazelenmediğimiz anlamına geliyor. Ruhumuz tükeniyor, enerjimiz kayboluyor ve hayatımızdan gittikçe daha az zevk alıyoruz.

Ralpho Waldo Emerson'ın söylediği gibi, "Başkaları için yaşamak kolaydır. Herkes yapar. Ben sizi kendiniz için yaşamaya çağrıyorum."

Hawaii'de bir adam Emerson'ın sözleriyle harekete geçti ve "kaybolmuş cennetini" buldu. "Sörf yapmak için yaşardım. Şimdi orta yaşlı olduğum (bunu söylemek bana acı veriyor) için, sörfe hiç

zamanım yok. Bakmam gereken bir ailem var, ödemem gereken bir ev kredisi, biçilmesi gereken çimler ve işe gidip gelirken yolda geçen iki saat. Sizin söylediklerinizi haftada bir kez sörf yapmanın zaman kaybı olmadığını düşünmemi sağladı, aslında bu bir **zaman yatırımı.** Sevdiğim bir şeyi yapmak benim için bir lüks değil, bir gereklilik. Birkaç eski sörfçü arkadaşımla bir araya geldik ve artık her pazar sabahı okyanusa doğru yola çıkıyoruz. O dalgaların üstünde bir sabah, eskiden olduğum insana tutunmama yardım ediyor ve sadece benim olan, dört gözle beklediğim bir şey veriyor."

Pat Conroy'un etkileyici kitabı 'Sahil Müziği'nde, karakterlerden biri olan Jordan Elliot'a neden sörf yaptığını soruyorlar. "Kelimeler olmadan dua etmek gibi," diye cevap veriyor. Hangi aktivite size kelimeler olmadan dua etme fırsatını veriyor. Ruhunuzun enerjisini emmek yerine, ruhunuza enerji veren ne yapabilirsiniz?

ENERJİYİ TÜKETMEK Mİ ENERJİ DOLMAK MI?

"Çoğu zaman çok fazla eğlenmem.
Geri kalan zamanda hiç eğlenmem."
WOODY ALLEN

Birkaç yıl önce, bir sigorta şirketi için, konsantrasyon semineri verdim. Popüler bir sözden alıntı yaptım, "Hiç kimse ölüm döşeğindeyken 'Keşke işte daha fazla zaman geçirseydim' diye düşünmez," ve çalışanlara eğlenmek için ne yaptıklarını sordum. Bir

müdür kendini tutamadı ve yüksek sesle, "Eğlenmek mi? Dalga geçiyor olmalısınız. Benim hayatım büyük bir düdüklü tencere. Ofise geldiğim saniye itibariyle, kriz ardına kriz yaşanır. Genellikle öğle yemeklerinde çalışıyor ve asla yediden önce çıkamıyorum. Ondan sonra bile genelde eve iş götürüyorum ve hafta sonları işe geliyorum. Ben tüm zamanımı masa başında geçiriyorum."

Gruba "beklentilerin mutsuzluğumuzun kaynağı olduğunu," açıkladım. Birçoğumuz, hayatlarımızdan memnun olmayı engelleyen, gerçek dışı beklentilerle yaşıyoruz. Bu görüş, onları zihinsel yolculuklarında durduracak ve gerçekliğini görerek şaşıracakları, ilgi uyandıran bir şekilde sunulmayı hak ediyor. Bu görüşün hayatlarına nasıl yansıdığını düşünmeleri için herkesten bir dakikalığına sessiz olmasını rica ettim. Sonra gösterişli bir hareketle "Anladım, asla tamamen kendinizi vermeyeceksiniz," yazan bir slayt açtım.

Birçoğumuz, eğer yeteri kadar çok, uzun ve verimli bir şekilde çalışırsak, her şeyi bitireceğimiz gibi yanlış bir inanışla çalışıyor ve çalışıyor! Sürekli ve daha dikkatli çalışırsak, akşam ofisten yapılması gereken her şeyi yapmış olarak çıkabileceğimiz inancı modası geçmiş bir inançtır.

Bu iş sorumluluklarının artırıldığı dünyada, biz hiçbir zaman bitirilmesi gereken her şeyi tamamlayamayacağız. Sorumluluklarımızın yoğunluğu azalmayacak; aslında artabilir bile. Bu sebeple eğer her şeyi bitiremezsek kötü insanlar olduğumuz inancını değiştirmemiz önemlidir. Günün sonunda bitmemiş işlerimizin olması, yetersiz ve tembel olduğumuz anlamına gelmez.

Stres, bunalmış ve kontrolü kaybetmiş hissetmektir. Birçoğumuz kontrolünü kaybettiğimiz iş yükü sebebiyle bunalırız ki bu da sürekli stresli olduğumuz anlamına geliyor. Bu stresi tamamen ortadan kaldıramayacağımıza göre yapabileceğimz en

sağlıklı şey dengelemektir. Bunu nasıl yaparız? Yenilenme için zaman ayırarak. Neşeli aktiveteler size enerji veren pozitif stres yüklerler. Sürekli geride kaldığımız için panik olmak, enerjimizi tüketen bir sıkıntı verir.

BOŞ ZAMANLAR YARATIN

"Eğer boş zamanlarınız azalıyorsa, dikkat edin!
Ruhunuzu kaybediyor olabilirsiniz."

LOGAN PEARSALL SMITH

Birkaç ay sonra, sigorta temsilcisini, şirketi için katıldığı bir takip programında gördüm. "O seminere kadar, eğlenmenin benim görevim olduğunu düşünmemiştim," dedi. Her zaman eğlenceyi, tüm işlerin bittikten sonra aldığın bir ödül olarak düşünürdüm. O seminerden sonra, favori yazarlarımdan birinin yakınlardaki bir kitapçıda, öğle arasında bedava okuma saati düzenlediğini öğrendim. Neden bir bakmayayım diye düşündüm. Öğle yemeği saatini geçirmek için harika bir yoldu. O zamandan beri, hemen hemen her hafta bir imza gününe gidiyorum. Dave Barry'den Dennis Rodman'a birçok insanla tanıştım. Haftalık kültür payımı almayı dört gözle bekliyorum. Bu benim hayatıma tekrar neşe getirdi, hem de bedava, sadece haftada bir saat ayırarak.

ÖRNEK ÖDEV

"Nasıl eğleneceğini bilmenin verdiği mutluluk bir yetenektir."
RALPH WALDO EMERSON

Bugünden itibaren ödeviniz gün içerisinde kendi zevkiniz için on beş dakika ayırmak. Bugün eğlence amaçlı ne yapacaksınız? Başkalarıyla daha iyi ilgilenebilesiniz diye kendinize iyi bakmak için ne yapacaksınız? Ne kadar eğlenirseniz, kendinizi o kadar iyi hissedersiniz. Tazelenme yoluyla nasıl kendinizi yeniden keşfedeceksiniz? Unutmayın, bu zaman kaybı değil, zaman yatırımı.

GÜNÜN EĞLENCESİ İÇİN EYLEM PLANI

Janice, yirmi dört saat ihtimam isteyen yaşlı ebeveynlerine bakıyor. Onları çok seviyor ve fiziksel ve zihinsel olarak çok yoruluyor.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Kendin Dışında Herkesle İlgilenmek	**Herkesle ve Kendinle İlgilenmek**
"Kız kardeşim yardım ettiği zaman kendime zaman ayıracağım."	*"Tekrar şarj olmak için kendime zaman ayıracağım."*

Eğlenmeyi Hak Görmemek	**Eğlenmek için Zaman Ayırmak**
"Anne ve babamın bana ihityacı varken bir yoga kursuna yazılmak bencilce olur."	*"Haftada iki kere yoga derslerina katılmak için zaman ayıracağım."*
Hayatın Akışını Çoğaltmak	**Hayatın Akışını Yavaşlatmak**
"Acele edersem, onlar kestirirken yerleri süpürebilir, çamaşırları yıkayabilirim."	*"Onlar kestirirken ben de biraz uyuyacağım."*
Sadece Çocuklar Eğlenebilir	**Çocuklar gibi Eğlenmek**
"Yapılacak yüzlerce şey var ve sorumlu davranmalıyım."	*"Eski şarkılardan eşliğinde süpüreceğim."*
Acele Etmek	**Tazelenmek ve Tekrar Bulmak**
"Mağazaya koşacağım ve daha sonra bu mektupları postaneden yollayacağım."	*"Bu akşam fotoğraf albümlerini çıkaracağım, annem ve babamla fotoğraflara bakacağım."*

Eğlenceye Hayır Demek	Günün Eğlencesi
"Havuza gitmek istiyorum ama ev işleri daha bitmedi."	*"Havuza atlayacağım ve birkaç dakika içinde serinleyeceğim."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ON ALTINCI GÜN

BAŞKALARININ ÖZGÜVEN SAHİBİ OLMASINA YARDIM EDİN

"Çok az şey bir insana, sorumluluk vermekten ve ona güvendiğinizi bilmesinden daha fazla yardımcı olur."

BOOKER T. WASHINGTON

Hayatınızda özsaygısını kaybetmiş insanlar var mı? Onlara daha özgüvenli olmaları konusunda yardım etmek ister misiniz? O halde yardım etmeyin. Nasıl mı? Birine özgüven kazandırmaya yönelik iyi niyetleri çabaların tam tersi sonuçlar verdiğini zor yollardan öğrendim.

Tom'un birinci sınıf öğretmeni, öğretmen-veli konferansı hazırlamak için beni aradı. Toplantımız sırasında, Bayan Echeverri, Tom'un derslerdeki çalışmalarını övdü ve çok akıllı bir çocuk olduğunu söyledi. Sonra durdu ve bir sonraki söyleyeceği şey, daha doğrusu kişisel gözlemini aktarmak için, güç topluyor gibiydi. Boğazını temizledi ve şöyle dedi: "Sam, sanırım Tom'un özgüven eksikliği var."

Kafama balyoz yemiş gibi oldum. Nasıl olabilirdi? Ben özgüveni öğretiyorum. Doğduğu günden beri kendimi Tom'un özgüvenli olmasına adadım. Başarılarını övdüm ve hep olumlu konuştum. Bir matematik problemini çözemediğinde yardım ettim. Ayakka-

bısının bağcıklarını bağlayamadığında nasıl olacağını gösterdim. Parkta bir çocuk onu yere serdiğinde müdahale ettim.

Bayan. Echeverri onun beklenmeyen haberine verdiğim tepkiyi sakin karşıladı. Beni dinledikten sonra, kibarca, "Sam, çocuklarına yardım ettiğinde onlara yardım etmiş olmuyorsun," dedi. "Çocuklarımızın kendi yapabilecekleri şeyleri yaptığımız zaman, onların kendilerine olan güvenlerini yerle bir ediyoruz." Neden? Eğer çocuklarımız her başları derde girdiğinde onlarla ilgilenmemiz için bize koşarlarsa, kendilerine bakmayı nasıl öğrenecekler? Eğer bir şey ters giderse ve onlar da bunu çözmemiz için bize getirirlerse, onlara problemleri çözme konusunda başkalarına güvenebileceklerini öğretiyoruz. Kendilerine olan saygılarını artırmak yerine, baltalıyoruz. "Yapabilirim," şeklinde hissetmek yerine, "Yapamam," hissine kapılıyorlar. John D. Rockefeller'in da dikkat çektiği gibi, "Yardım, alıcının ondan bağımsız hareket etmesini sağlamadığı sürece zararlıdır."

BENİ KURTARMA

"Gerçek mutluluk rahatlıktan veya zenginliklerden ya da insanların övgüsünden gelmez değerli bir şeyler yapmakla gelir."

WILFRED T. GRENFELL

İhtiyacı olan insanları terk etmeyi tavsiye etmiyorum. Başı dertte olan insanlara arkamızı dönmeyi önermiyorum. İnsanların kendi başlarının çarelerine bakmalarına yardım edelim diyorum. Bedava dağıtılanlar yardım etmez. Çok fazla yardım, acizliği doğurur.

Bu çelişkili görünüyor. Birine yardım etmeden nasıl yardım edebilirsiniz? Kurtarmak yerine rehberlik yapabiliriz. Anlatmak yerine sorabiliriz. Öğretmenler işlerinin, öğrencilerin işlerini onların yerine yapmak olmadığını bilirler. İyi bir öğretmen 2+2=4 3+3=6 demez. İyi bir öğretmen 2+2 =? ve 3+3=? Kaç eder diye sorar. 'Education' (eğitim) kelimesinin kökeni latince anlamı *ileriye doğru kılavuzluk etmek* olan 'educere' kelimesinden türemiştir. Bazı ebeveynler çocuklarına ne yapmaları ve nasıl yapmaları konusunda sürekli tavsiyede bulunuyor. Kafalarında bir yerde , bunu ebeveynlerin yapmak zorunda olduğunu düşünüyorlar. Yanlış. Çocuklarımıza ders vermek yerine, onların öğrenmelerine izin vermeliyiz. Wifred T. Grenfell'in dediğini açıklarsak, gerçek özgüven övgüyle veya eleştiriyle gelmez ama kendi yaptığınız iyi bir şeyden doğar.

SANA GÜVENİYORUM

"Onlara karşı takındığımız tutumun yansımasını görürüz başkalarında."

ELBERT HUBBARD

Oğluma yardım ettiğimde sözsüz mesajımın, "Senin bununla başa çıkabileceğine inanmıyorum. Bırak senin için yapayım," demek olduğunu bilmiyordum. Eğer ben onlara güvenmezsem, onlar kendilerine nasıl güvenebilirlerdi? İşlerle başa çıkmaları için cesaretlendirmek onları terk etmek değil, onların özgüvenli, kendi kendine yeten bireyler olmasına izin vermektir.

Florida' da on dört çocuk evlat edinmiş bir aile hakkında bir makale okumuştum. Evleri, giren çıkan o çocuklarla Büyük Merkez İstasyona benziyordu. Anne, "Bazen fahri şoför belgesi hak

ettiğimi düşünüyorum. Keşke daha sık sürücü mili biriktirsem. Benim felsefem şu: 'Onları nerede terleyeceklerse oraya götüreceğim.' İzlemiyoruz, yapıyoruz. Hafta sonları oturup beyzbol izlemektense, dışarı çıkıyoruz ve beyzbol oynuyoruz," dedi.

Bu kadın çocuklarına özgüven veremeyeceğini, özgüvenli olmaları için fırsatlar verebileceğini biliyor. Çocukların, sağlıklı yetişmelerine katkı sağlayacak yeteneklerini keşfedip, geliştirecekleri pozisyonlara nasıl sokulması gerektiğinin mükemmel bir örneği.

O, her gün aktiviteden aktiviteye giderken yolda geçirilen zamanın onların yetkinliğine ve özgüvenine yapılan bir yatırım olduğunu biliyor.

BIRAKIN YAPSINLAR

"Yapabilecekleri ve yapmaları gereken şeyleri sürekli onlar için yaparak, insanlara yardım edemezsiniz."

ABRAHAM LINCOLN

Bir yönetici şöyle diyordu: "Gerçek bir diktatörle çalışıyordum. Kahve fincanında 'Eğer cumartesi gelmezsen, pazar günü gelmek için hiç zahmet etme...' yazan adamlardan biriydi ve kısmen de ciddiydi. Yöneticiliğe terfi ettim ve farklı olmaya kararlıydım. Bir açık-kapı politikası oluşturdum böylece çalışanlar istedikleri zaman benimle konuşabileceklerdi.

Bu geri tepti! Gelip sıkıntılarını kucağıma bırakan bir çalışan seli oldu. Altı ay sonra bir yönetim eğitimi aldım ve eğitmen bize maymun teorisini anlattı.

Eğer bir çalışan bir problem olduğunu söyleyerek geliyorsa – diyelim ki Charlie sürekli konuştuğu için onu deli ediyor – o

problem çalışanın sırtında bir maymundur. Eğer 'ben' kelimesiyle cevap verirsem ('Bence bunu yapmalısın veya Bunun hakkında ben ne yapabilirim bir bakayım. Veya Charlie ile bu konuyu konuşacağım') o maymun çalışanın sırtından benim sırtıma atlar. Çalışan ofisten sırtındaki yükten kurtulmuş olarak dışarı çıkar çünkü az önce ben problem çözme sorumluluğunu üstlendim. Bir dahaki sefere bir zorlukla karşılaştığında ne yapacağını tahmin edin. Doğru. Sorunu ellerinden almam için direkt ofisime koşacak.

"'Ben' yerine 'sen' kelimesini kullanmayı, cevap vermek yerine soru sormayı öğrendim. 'Bence şöyle yapmalısın...' demek yerine 'Şöyle yapsan nasıl olurdu?..' diye sormaya başladım. 'Ben onunla bu konu hakkında konuşacağım' demek yerine 'Hiç bunu denemeyi düşündün mü?' diyorum. Oyun planını vermek yerine, rehberlik yapmaya başladım."

Akıllı adam. John çalışanlarını engellemek yerine onlara yetki vermeye başladı. Personelini kurtarmak yerine, kendi zorluklarını çözmekten onları sorumlu tuttu. Çözmek yerine, tavsiye vermeye başladı.

SORUMLULUK = SAYGI = DEĞER

"Sorumluluk insanların her şeyden çok korktuğu bir şey. Ama hâlâ bizi geliştiren, bize kuvvet veren dünyadaki tek şey."

FRANK CRANE

Robert Anderson, "İnsanların bu dünyada kıymetli olduklarını anlamalarını sağlamak kadar faydalı hiçbir şey yoktur," demiştir. İnsanların kendilerini, onları faydalı aktivitelere dahil ederek, önemli hissetmelerini sağlayabiliriz. Bir EÖK (Ebeveyn Öğretmen Koordinatörü) ilk başta tertemiz olan kampüslerinin, okullar açıldık-

tan üç hafta sonra bir domuz ahırına döndüğünü görünce dehşete düştü. Çöp hakkında verilen derslere hiç kimse kulak asmıyordu. Sonunda, Rita, yönetimin ve ebeveynlerin desteğini alarak, okul meclisi toplandığında, bir sonraki cumartesi tüm öğrencilerin kampüs temizleme gününe katılmaları gerektiğini duyurdu.

Rita gülümseyerek şöyle dedi: "Sızlanmaların ve 'Yapmak zorunda mıyım?'ların ne kadar çok olduğunu tahmin edebilirsiniz. Cumartesi geldi ve herkese bir görev verdim: Otları yolmak, tırmıklamak, boyamak, çöpü toplamak, ağaçları yeniden dikmek ve kaldırımları yıkamak. Bir karnaval atmosferi yaratmak için okulun yüksek sesli hoparlörlerinden dans müziği çaldım. Öğleyin, tüm çalışanları ödüllendirmek için, herkesin bir şeyler getirdiği ve hep beraber yediğimiz bir yemek molası verdik. Kampüse bakıp, çalışmalarının sonucunu görünce çocukların gururla ışıldayan yüzlerini görmeliydiniz. Etraf parlıyordu ve bunu onlar yapmıştı. Biliyor musunuz birçok öğrenci bir sonraki dönemde de bunu yapıp yapamayacaklarını sordu? Birçoğu, uzun zamandır ilk defa kendini bu kadar iyi hissediyordu. Evde oturup aptal kutusuna bakmak yerine, cumartesilerini faydalı bir iş için kullandılar. Başardıkları şeyi sevdiler ve sonuç olarak kendilerini sevdiler."

ANLAYIN

"Bugünlerde depresyon olarak adlandırdığımız vakaların çoğu vücudun çalışmaya ihtiyacım var demesinden başka bir şey değildir."

GEOFFREY NORMAN

Bugünlerde özsaygı eksikliği olarak adlandırdığımız sorun aslında kişinin sorumluluk almaya ihtiyacım var demesidir. Özel bir aka-

deminin müdürü olan arkadaşım, okulundaki başarının temel belirleyicisini saptadı. On yedi yıldan fazla bir süredir öğrencilerin kayıtlarını inceledikten sonra, Dr. Dorothy Douthit önemli başarılara en çok katkı yapan faktörün zeka, ekonomik durum veya ebeveyn katkısı olmadığını buldu – en büyük faktör sorumluluk sağlayan küçük görevler, günlük sıkıcı işlerdi.

Günlük sıkıcı küçük işleri veya ev işlerini yerine getirmeleri istenilen çocuklar olumlu bir özsaygı geliştirirler çünkü bu görevler özgüvenin altı temel öğesini hayata geçirmelerini sağlar. Çocuklar, fark yaratacak değerli bir şeye katkıda bulunduklarını düşünürler. Kendilerini yetkin hissederler çünkü becerilerini geliştirirler ve artık yeteneklerinin elle tutulur bir ispatı vardır. Çevrenin kurbanı olmak yerine, çevrenin sorumluluğunu üstlerine aldıkları için kontrolün kendilerinde olduğunu düşünürler. Çimleri biçmek gibi görevler, ve özellikle ergenler aileleriyle iletişim kurarak bağlı, ait hissetmelerini sağlayacak gibi zorlayıcı işler yaptıklarında cesaret kazanırlar. Tüm bunların sonucunda çocuklar sağlıklı bir benlik anlayışı geliştirirler.

Bu sıkıcı işlerin yetişkinler için de olumlu yan etkileri vardır. George Washington'ın dediği gibi, "İnsanın mutluluğu ve ahlaki görevler ayrılmaz şekilde birbirine bağlıdır." Görevi yerine getirmek her zaman eğlenceli olmayabilir ama bizi mutlu edebilir.

ÖRNEK ÖDEV

"Bu gezegendeki temel hedeflerimden biri, insanları kendilerini geliştirmeleri için yüreklendirmektir."

OPRAH WINFREY

Ödeviniz, biraz özgüvene sahip değer verdiğiniz birini belirlemek ve onun kendisini geliştirmesi için ne yapabilirsiniz bulmak. Yardım etmeden yardım edin. Önerilerde bulunun, çözümler sunmayın. Bu kişinin beceri kazanması için ona fırsat verin ki "Yapabiliyorum," diyebilsin. Bu kişinin özsaygısını kelimelerle artırmak yerine, ona çalışarak kendi özsaygısını artırması için fırsatlar sunun. Ona kendi zor durumunu çözme şansı vererek, iyi yapılmış bir işin sonucuyla ortaya çıkan memnuniyet duygusunu hissedecek ve geliştirilmiş bir benlik imajına sahip olacaktır.

BAŞKALARININ ÖZGÜVEN GELİŞTİRMESİNE YARDIMCI OLMAK İÇİN EYLEM PLANI

Frank'ın oğlu Matt'in özgüven eksikliği var gibi görünüyor. Bu Frank için dehşet verici çünkü her zaman iyi bir baba olmaya çalıştı. Matt'in maçlarına gider ve okul projelerinde ona yardım ederdi. Belki de ona çok fazla yardım ettiğinin ve Matt'in kendi kendine yeten biri olması gerektiğinin farkına vardı.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Onların Yerine Yaparak Yardım Etmek	**Onların Yapmasını Sağlamak**
"Cebirle iligili sorun mu var? Gel sana göstereyim."	*"Cebir problemini çözemiyor musun? Kesirleri çarpmayı denedin mi?"*

Sorunlarını Çözerek İnsanları Engellemek	İnsanları Sorunlarını Çözmek için Yüreklendirmek
"Bence koç, Jimmy'den önce seni oyuna almalı. Onunla bu konu hakkında konuşacağım."	*"İlk beşte oynamak istiyorsan, neden koça deneyebilir miyim diye sormuyorsun?"*
İnsanları Görevlerden Kurtarmak	**İnsanları Görevlerinden Sorumlu Tutmak**
"Bu hafta çimleri biçmemen problem değil. Yarın sabah önemli bir maçın olduğunu biliyorum."	*"Anlıyorum önemli bir maçın var ama çimleri biçme sözünü tutman sadece bir saatini alır."*
İnsanlara Sözlerle Özgüven Vermeye Çalışmak	**Özgüven Kazanmaları İçin Fırsat Vermek**
"Kendin hakkında daha yüksek hedefler koymalısın. Sen akıllı ve atletiksin. Önünde güzel uzun bir yol var."	*"'Boy Scouts' izci grubuna girdiğine çok memnunum. Bu birçok beceri kazanman için harika bir şans."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

BÖLÜM BEŞ

KATKIDA BULUNUN: HAYATINIZA ANLAM KATIN

"Hayatın amacı – amaçlarla dolu bir hayat."
ROBERT BYRNE

ON YEDİNCİ GÜN

ETKİLEMENİN DÖRT TEMEL ADIMINI ONLARA DA ÖĞRETİN

"Başkalarına verdiğimiz hizmet, bu dünyadaki yerimiz için ödediğimiz kiradır."
SIR WILFRED GRENFELL

Neden burdasınız? Yaşamak için tüm benliğinizle hissettiğiniz, inandığınız bir sebebiniz olduğu için yeni güne uyanmayı sabırsızlıkla mı bekliyorsunuz? "Amaçsız hareket anlamsızdır," denir. Hareketlerinize anlam katan amacınız nedir? Hayatınızın önemli olduğunu hissediyor musunuz?

Sarsılmaz bir benlik değerine sahip olmanın en kesin yollarından biri başkalarına hizmet etmektir. Dansçı Ginger Rogers bunu başka şekilde ifade etmiştir: "Bu hayatta herhangi bir şeyden zevk almanın tek yolu onu kazanmaktır."

LÜTFEN BİR ŞEYE KATKIDA BULUNUR MUSUNUZ?

"Katkıda bulunmaktan vazgeçtiğinizde, ölmeye başlarsınız."
ELEANOR ROOSEVELT

Roosevelt'in gözlemi de doğru. Gerçekten katkıda bulunduğumuzda, gerçekten yaşamaya başlıyoruz. Bazı insanların var olduğumuz (hayatta, canlı) için gerçekten değerli olduğumuzu düşündüğünü biliyorum. Değerli olmak için hiçbir şey yapmamız gerektiğine inanmıyorlar, zaten değerliyiz. Bu bakış açısını anlıyorum fakat aynı fikirde değilim. Bence bize burada olmak için bir fırsat verildi ve biz de bunun karşılığını vermeliyiz.

Bir beyefendi, artık karşılığını vermiyormuş gibi hissetmenin ne demek olduğunu anlatarak bize katkıda bulundu: "Bütün hayatım boyunca emekli olmayı bekledim. Her sabah geç saatlere kadar uyumak ve kimseye hesap vermek zorunda olmamak, hayalini kurduğum şeydi.

"İlk yıl harikaydı. Bir süre golf oynadım. Eşimle birkaç gemi seyahatine çıktık, çocuklarımızı ve torunlarımızı Disneyland'e götürdük, evimizin arkasına bir veranda yaptım. Bir süre sonra tad vermez oldu. Boşa vakit geçiriyor gibiydim ve zevk almıyordum. Tembelleştikçe kendimi daha az sevdim. Bir gün eşim yerel gazetedeki bir makaleyi verdi bana. 4-H kulübü lideri şehirden ayrıldığı ve yerine kimseyi bulamadıkları için dağılıyordu. Muhabir bunun özellikle duyurulduğunu belirtmişti çünkü çocukların eyelat fuarı gezisini iptal etmek zorundalardı.

"Ben de beş çocuğum gibi 4-H'de büyüdüm. Domuz, tavşan,

kuzu yetiştirdik, atları gördük. Eşim, 'Neden sen devralmıyorsun?' diye sordu. Zayıf itirazlarda bulundum ama o ısrar etti: 'Zamanın var ve fuarın bu çocuklar için ne kadar önemli olduğunu biliyorsun,' dedi.

"Özetlersek, aradım ve gönüllü oldum. Çocukların hazırlık yapmalarına yardımcı oldum, hepimiz eyalet fuarına gittik. Hatta çocuklarımızdan biri öküzüyle şampiyon oldu ve gösterisiyle birinciliği kaptı. Adı açıklandığında, onun yüzünde gördüğüm gülümseme benim için fazlasıyla büyük bir karşılıktı ve tüm o gemi seyahatlerinin toplamından daha değerliydi. Sabah kalkmak için yeniden bir sebebinin olması çok hoş."

Bu adam George Bernard Shaw'ın, "daimi tatil, cehennemi çok iyi anlatan bir tanımdır," sözünün kendi için doğru olduğunu fark etmişti.

İYİ HAYAT İYİ HAYATA KARŞI

"Eğer bu karmakarışık dünyayı bizden sonra yaşayacaklar için daha iyi bir hale getirmiyor ve asil sebepler için mücadele etmiyorsan yaşamanın ne faydası var?"

WINSTON CHURCHILL

Genç Başkanlar Organizasyonu uluslararası konferansında konuşma ayrıcalığı elde ettim. Dünyanın çeşitli yerlerinden gelen bu yöneticilere Tongue Fu! tekniklerimi anlatmaktan zevk aldım ve diğer başka sunumları izleme fırsatı bulmaktan memnun oldum. Notre Dame'da felsefe profesörü olan Tom Morris konferansı, derin temel bir düşünceyle kapattı. İzleyicilere sorarak

başladı, "Güzel yaşamaya dair aklınıza ilk gelen kelimeler hangileri?" Dinleyiciler, *zenginlik, seyahat, mal varlığı, lüks* ve *şöhret* gibi kelimeler söyledi.

Tom sonra, "Güzel bir hayat yaşamak ne demek?" diye sordu. Ah bir kelimenin yarattığı farka bakın. Katılımcılar bu sefer *doğruluk, aile, dürüstlük, hizmet* ve *değerler* dedi.

Morris, birçok insanın güzel bir hayat yaşamak yerine güzel hayatı aradıkları için kişisel bir krizle karşı karşıya olduklarını söyledi. Süreçte, iyi hayatı genelde yapay başarılarda keşfediyorlar. Dışarda istedikleri her şey var ama içerde boşlar. Sadece iyi bir hayat yaşamanın yollarını aradıkları zaman, kendilerinden sonra yaşayacaklar için burayı daha iyi bir yer haline getirecek bir şeyler yaptığını bilmenin verdiği, içlerine işleyen memnuniyet duygusunu hissetmeye başlarlar.

YÜZEYSEL BAŞARI MI HİZMET BAŞARISI MI?

"Hayatta, her şeye sahip olmaktan daha fazlası olmalı."
MAURICE SENDAK

Siz güzel bir hayat mı istiyorsunuz yoksa güzel bir hayat mı yaşamak istiyorsunuz? Yıllar önce bir milyoner benim derslerime katıldı ve programının dolu ama ruhunun boş olduğunu itiraf etti. İstediği her şeyi vardı ama değer verdiği hiçbir şeyi yoktu. Tekne yarışlarına katılmış, dünyanın en iyi restoranlarında yemek yemiş, şehrin en güzel kadınıyla çıkmıştı ama hâlâ kendini ve hayatını sevmiyordu.

Ona başarıyı nasıl tanımladığını sordum. "'Christopher Morley'in 'Sadece bir başarı vardır – hayatınızı kendi bildiğiniz gibi yaşamak,' sözüne tamamen katılıyorum," dedi. "Şu anda emin değilim, hayatımı istediğim gibi yaşıyorum ama yeterli değil."

Aynı sınıfta olan birisi, bu adamın sıkıntısını anlayamadım diye itiraz etti. "İstediğim her şeyi elde etme şansım olsun isterdim. Eğer bana tüm paranı vermeyi teklif edersen söz veriyorum şikayet etmeyeceğim," dedi.

Ben de Morley'in başarı hakkındaki görüşlerine katılmadığımı söyledim. Son teslim tarihi gelip çattığında hâlâ yazıyorken, dünyanın yok olmasını ve böylece huzur içinde çalışabilmeyi dilerdim. Şimdi hemen kendimi düzeltiyorum çünkü hayatımdaki bu dikkatimi dağıtan şeylere sahip olduğum için ne kadar şanslı olduğumu ve onlarsız ne kadar eksik ve mahrum olacağımı biliyorum.

Konuşmacı arkadaşım Maggie Bedrosian bu sonuca varmama yardımcı oldu. Bir kongrede karşılaştık ve nasıl olduğumu sordu. Ben de anlatmaya başladım. Maggie beni durdurdu ve "Sam, lütfen bana tek kelimeyle nasıl olduğunu söyle," dedi.

Bu zor soru, içten bir cevabı hak ediyordu. Derinlere indim ve tam olarak nasıl hissettiğimi anlatan tek bir kelime çıkarmaya çalıştım. Ve "Maggie... ikilem içerisindeyim," dedim.

Biraz şaşırdı, "Neden?" diye sordu.

"Dün bu zamanlarda oğullarımla birlikte sahildeydim.Tom ve Andrew sörf yapıyor, sörf tahtalarıyla dalgaların içine giriyor, dalga boyunca, ilerliyor ve sonra bir daha yapmak için dalganın içinden çıkıyorlardı. Onlara baktım ve kendi kendime, 'Hayatta bundan daha iyi bir şey olamaz. Neden iki haftalığına onları bırakıyorum?' dedim. Uçağa bile binmek istemedim.

"Bugün burada konferanstayım, fikirlerimi paylaşıyorum, etkileyici insanlarla tanışıyorum ve zihnim işimi geliştirmek için yapabileceğim tüm farklı şeyleri düşünürken bir yarış halinde.

Sadece tüm olasılıkları düşünmek beni heyecanlandırıyor. Bu iki dünya arasında kendimi çok bölünmüş hissediyorum. Bir yanım evde kalıp anne olmak istiyor, diğer yanım bir kariyer kadını olmayı çok arzu ediyor."

Maggie, "Sam, yaşadıklarını anlatmak için kullandığın kelimeler tam da bu tecrübeyi anlatıyor. İkilem içerisindeyim dediğin sürece öyle olacaksın. Kendini nasıl hissettiğini anlatmak için daha pozitif bir yol bulmalısın," dedi bilgece.

Sonraki üç gün onun bu öngörüsünü uzun uzadıya düşündüm. Haklıydı ve yaşadıklarımı anlatmak ve tanımlamak için daha entelektüel, daha aydınlatıcı bir kelime seçmeliydim. Mükemmel cevap sonunda aklıma geldi ve sonucu Maggie ile paylaşmak için bekleyemedim. Onu toplantı odasından çıkarken gördüm ve iyi haberleri vermek için yanına koştum. "Maggie, çözdüm. Ben ikilem içerisinde değilim, kutsanmışım. İki dünya arasında bölünmüyorum, her iki dünyanın da en iyilerine sahibim."

HER İKİ DÜNYANIN EN İYİSİ

"Bir şeyi sevebilmenin yolu onun kaybolma ihtimalinin farkına varmamızdır."

G.K. CHESTERTON

Maggie'nin ödevi hayatımla ilgili yeni bir bakış açısı edinmeme yardım etti. Hem bir aileye hem de sevdiğim işe sahip olduğum için kendimi şanslı hissetmemi sağladı. Hepimiz ne dilediğimize dikkat etmemiz gerektiğini çünkü elde etme ihtimalinin olduğunu duymuşuzdur. Şu anda kimsenin etrafımdan kaybolmasını isteme-

diğimi biliyorum ve bu yüzden huzur içinde yazabilirim. Eğer herkes gitseydi hayatımdaki tek şey işim olurdu. Bu da işlerin acınacak durumda olması anlamına gelmez miydi? Hayatımı kendi bildiğim gibi yaşayacağım demek, kimsenin bana ihtiyacı yok veya benim ilgimi istemiyor demektir. Ara sıra başka insanların istediği şekilde hayatımızı yaşamak, benim hayatımı nasıl geçirdiğim kimsenin umurunda değil anlayışına tercih edilir. Evet, bir projenin tam ortasında bölünmek biraz can sıkıcı olabilir; buna sahip olup, uğraşacak kadar şanslı olmak ise katlanılmaya değer.

HİZMETİNİZDEYİM

"Yaptığımız zaman, sahip olmuş oluruz."

MALCOLM FORBES

Konuyu açan kişiye durumunu nasıl farklı bir şekilde tarif edebileceğini ve anlatacağını sordum. Kendine bunalmış hissetmek yerine, fark yaratabilecek kaynakları olduğu için kutsanmış ve mutlu hissedebilirdi. Diğer insanların ona hizmet etmesine alışkındı; belki şimdi onun hizmet etme zamanıydı. Neye karşı büyük bir tutku hissettiğini sordum. O anda bir şey düşünemedi ama sonra Genç Başarı Organizasyonu'nu desteklemeye başladı. Hayatın onun için kolay olduğunun farkına varmıştı ama birçok genç insan için durum farklıydı. Girişimci olmak isteyen gençlere, ticaret okullarına girmeleri ve diplomalarını almaları için burslar veriyor. Şu anda, küçük işler kurmak isteyen yeni girişimcilere yardımcı olan, şehirdeki en büyük hayır sever. Almaktan çok vermeye odaklanmaya başladı ve yüzeysel başarısını tatmin edici manevi başarıya dönüştürdü.

Albert Schweitzer, "Kaderiniz nasıl olacak bilmiyorum ama bir şey biliyorum: Aranızdaki en mutlu kişiler, başkalarına hizmet etmenin yollarını arayanlar ve bulanlar olacaktır," dedi. Siz başkalarına nasıl yardım ediyorsunuz? Bulunduğunuz topluma nasıl katkı sağlayabilirsiniz?

İmza günümde yanıma gelen ve "Sizi kıskanıyorum. Yaptığınız işe tutkuyla bağlısınız. Ben hiçbir şeye böyle bir istek duymuyorum," diyen kadını her zaman hatırlayacağım. "Ebeveynlerim bana her şeyi sağladı. Özel okula gittim. Spor ve işadamları kulübüne üyeydik. Yazları Avrupa'ya seyahate giderdik, kışları ise Alpler'e kayağa. Büyürken tüm en iyi şeylere sahip oldum. Bu ideal bir durummuş gibi görünüyor, ama aslında ben hiçbir zaman hiçbir şeyi talep etmedim, istemedim, işte bu yüzden şimdi de hiçbir şey istemiyorum."

Bunu daha önce hiç düşünmemiştim ama haklıydı. Bir şeyi tutkuyla hissetmek gerçekten bir lütuf. Konuşmamız devam ettikçe, bir şey hakkında çok güçlü bir duygusu olduğu ortaya çıktı – tutku hissetmemek. Kendi neslinin sözcüsü olmasını önerdim. Her şeye sahip olarak büyümüş, bu sebeple hiçbir istek, özlem duymayan yaşıtlarıyla röportaj yapıp makaleler hatta bir kitap yazabilirdi. Bu şekilde, ikilemlerini dile getirebilir ve bu kararsızlığı aşmış yirmi yaşlardaki insanların ona söylediği çözüm yollarını paylaşarak hizmet verebilirdi.

İÇ ZENGİNLİK Mİ DIŞ ZENGİNLİK Mİ?

"Bir insan dünyayı ihtiyacı olanı aramak için dolaşır ve bulmak için eve döner."

GEORGE MOORE

Binlerce röportaj, özgüvenin içten geldiğine ikna etti beni. Bizi mutlu edecek bir şey aramak yerine, işin püf noktası kendini ve başkalarını mutlu edebilen bir insan olmak. Bunu anlamak için, kendinize, "Kim benim için bir fark yarattı ve nasıl?" diye sorabilirsiniz.

Lütfen sizi etkilemiş olan birini düşünün. Kimin sizin üzerinizde olumlu bir etkisi oldu? Bu, tüm hayatınız boyunca tanıdığınız biri olabilir veya sadece beş dakikalığına karşılaştığınız biri olabilir. Bu anne veya babanız, bir öğretmen, bir bakan, bir yönetici, bir kardeş veya bir eş olabilir.

Bu soruyu sormayı seviyorum çünkü yıllar içerisinde bir insanın uzun süren bir etki bıraktığı, insanı harekete geçiren inanılmaz hikayeler duydum. Şaşırdım çünkü ilginç bir eğilim ortaya çıktı. Bizim üzerimizde etki bırakmış insanların belirgin bir özelliği yokken (örneğin; baskın bir yaş, cinsiyet veya bağ), bizim üzerimizde etkiyi nasıl bıraktıkları konusunda belirgin bir özellik, tutarlılık var. İnsanların fark yaratırken dört temel adımı var. Etkilemenin dört temel adımını açıklamadan önce, "Kimin sizin üzerinizde olumlu bir etkisi oldu?" sorusuna verilen birkaç ilginç cevabı daha size aktarmama izin verin.

KÖTÜ ÖRNEKLER DE İŞE YARAR

"Başarısız olmadım. Kötü bir örnek olmada başarılı oldum."
GRAFFİTİ

Bazı insanlar şöyle diyor, "Pozitif bir rol model aklıma gelmiyor. Berbat insanlardan örnek verebilirim, bir şekilde beni pozitif etki-

lediler çünkü asla onlar gibi olmaycağıma söz verdim." Bir adam şöyle demişti: "Babam çok kötü bir insandı. Bize yaptıklarına girmeyeceğim bile ama sürekli olarak terör estiriyordu. Çocuklarıma asla el kaldırmayacağıma yemin ettim ve asla kaldırmadım. Böyle bir şeyi kimsenin yaşamasını istemezdim ama bir şekilde bana yaşattıklarından dolayı daha iyi bir baba oldum." Bilgisayarımın ekran koruyucusunda yazdığı gibi, "Bazı insanların amacı, basitçe bir uyarı hizmeti vermek olabilir."

Başka bir adam, bir koçun kötü davranışının ona farklı davranması için nasıl ilham verdiğini anlattı: "Ben hep takımlar için seçilen son çocuktum. Koordine değildim ama sporu severdim. Sekizinci sınıftaki yıllık formda olma testimizi her zaman hatırlayacağım. Ne kadar çok çabalarsam çabalayayım topu diğer çocuklar kadar uzağa asla atamadım. Ne kadar yükseğe zıplamaya çalışırsam çalışayım veya ne kadar uzun atlamaya çaılşırsam çalışayım asla sporcular kadar iyi olamadım. Son koşuydu ve 'bu sefer yapabilirim diye düşündüm. Yarışı en hızlı koşanın değil, acı içerisinde koşmaya cesareti olanın kazanacağını biliyordum.

"Birçok arkadaşım çok hızlı başladı. Tüm yolu bu hızla koşamayacaklarını bildiğimden daha yavaş bir hızda olmaktan memnundum. İlk etabın sonunda, çocukların nefesi kesilmişti, hırıltıyla soluyorlardı ve böğürlerini tutuyorlardı. İnsanları geçmeye başladım. Şu anda bile, stratejimin işe yaramasından aldığım zevki hatırlıyorum. Ciğerlerim yandı ve ayaklarım yüz kilo taşıyormuşum gibi ağrımaya başladı ama yoluma devam ettim. Bunun herhangi bir şeyde birinci olmam için tek şansım olduğunu anladım. Son yüz metre bana sonsuzluk gibi göründü. Gözümü bitiş çizgisine diktim ve kendime sürekli yapabilirim dedim. Bitiş çizgisini geçtim ve yere yığıldım.

"Diğerleri teker teker, sızlanarak ve inleyerek parkurdan ayrıldı. Zil çaldı ve soyunma odasına doğru yürümeye başladık. Koç, ne kadar yorgun olduklarından şikayet eden diğer çocuklarla üzüntülerini paylaştı. Birinci geldiğim için beni tebrik etmesini bekledim, cesur çabamı takdir etmesini, kararlılığımı övmesini ve de başka şeyler bekledim. Bana bakmadı bile."

ÖNEM VERİN

"İş vermeye gelince, bazı insanları hiçbir şey durduramaz."
GEORGIE JESSEL

"Bu şu anda küçük bir şey gibi görünebilir, ama o zaman beni çok etkilemişti. Kendime bir söz verdim, yetişkin olduğumda sadece yıldızlar üzerine yoğunlaşacağıma daha az popüler olan çocukları övecektim. Sonuncu olarak bitirseler bile ellerinden gelenin en iyisini yaptıklarını fark ettiğimi gösterecektim. Ve öyle de oldu. Şu anda beden eğitimi öğretmeniyim ve öğrencilerimin her birini ödüllendirmeye önem veriyorum. Eğer çok çabalıyorlarsa, bunu duymayı hak ediyorlar. O zaman buna inanamazdım tabii ama o gün bana olan şey iyi bir amaca hizmet etti. Birçok öğrenciye yirmi yıl önce görmeyi istediğim önemi ve dikkati vermemi sağladı."

Bu soruya verilen bir diğer şaşırtıcı cevap, "Kendimi olumlu etkileyen benim." Bu insanlar yardım etmek için kendilerine ulaşabilen kimseyi tanımlıyamıyorlar; onlar kendilerine yardım etmek zorunda kaldı. Bir kadın şöyle demişti: "Ailemde kolejden mezun olan tek insan benim. Annemle babam bana hep işe yaramaz olduğumu ve asgari ücretli bir iş bulabilirsem kendimi şanslı saymam gerektiğini söylediler. İki işte çalışırken bir yandan

okula zaman ayırdım. İç motivasyonumla kendimi ayakta tuttum, kahrolası o kasabadan çıktım ve kendimce bir şeyler yaptım."

Hedefimiz bizim için yapılanı başkaları için yapmak – veya bize yapılmasını istediğimiz şeyi başkaları için yapmak.

ETKİLEMENİN DÖRT TEMEL ADIMI

"Bazı insanlar sadece oldukları gibi davranarak toplumu güçlendirirler."
JOHN GARDNER

Peki etkilemenin dört temel adımı ne? İnsanlar bizi ve toplumu aşağıdaki adımlarla güçlendirir:

Örnek: Bir insanın düşünme ve davranış şekline hayran oluruz, "Ben de onun gibi olmak istiyorum," deriz. Veya, daha önce bahsedildiği gibi, birinin davranışlarını beğenmeyiz ve "Ben ondan farklı olacağım," deriz.

Yüreklendirme: Bu insan bize inanıyor ve "Yapabilirsin," diyor. "Yüreklendirme ruhun oksijenidir," derler. Bu insan çabalarımıza hayat veriyor. Bize inanmaları kendimize inanmamızı sağlıyor.

Mükemmellik: Biri bizi daha iyi bir performanstan veya yüksek standartlı bir davranıştan sorumlu tutuyor. Bu insan bizim tembel olmamıza izin vermiyor. Böyle insanları sevmeyebiliriz ama onlara minnettarız çünkü potansiyelimizi kullanmamızı sağlıyorlar.
Eğitim: Biri bize, kendimizi yetkin hissetmemizi sağlayacak bir beceri öğretir veya bilgimizi artıran bilgiler verir.

Sizin yönlendirenleriniz, koçlarınız kim oldu? Bunlardan hangisini sizin için yaptılar? Belki de sizi pozitif etkileyen kişi tüm onların bir bileşeniydi. Şimdiki soru, "Bu adımları başkalarını olumlu etkileyebilmek için nasıl kullanırsınız? Nasıl bir örnek olursunuz, nasıl yüreklendirirsiniz, kendinizi ve başkalarını nasıl mükemmellik için sorumlu tutarsınız ve nasıl bir eğitimci olursunuz ki böylece etrafınızdaki insanlar için bir fark yaratabilesiniz?

ÖRNEK ÖDEV

"Bir başarı adamı olmaya çalışmayın ama bunun yerine değer adamı olmaya çalışın."

ALBERT EINSTEIN

Bugünkü ödeviniz, başkalarını olumlu etkileyerek bir miras bırakmaya başlayacağınız belirli bir yöntemi açıklamak. Bir sonraki bölümde daha detaylı açıklanacak olan Etkilmenin Dört Adımıyla insanlara yardım ederek, sahip olduklarınızı hak edeceksiniz. Winston Churchill'in de vurguladığı gibi, "Kazandığımızla geçiniyoruz ama verdiklerimizle hayatı yaşıyoruz." Sürekli özgüvenin püf noktası toplumun katılımcı bir bireyi olduğunuzu bilmektir, değeriniz olduğunu ve değer kattığınızı bilmektir.

BİRİLERİNE BİR ŞEYLER ÖĞRETMEK İÇİN EYLEM PLANI

Elana bir şirket yöneticisinin eşi. Çok lüks bir hayatları var ve çalışmak zorunda değil. Kız arkadaşlarıyla dışarda öğle yemeklerine gitmekten bıkmış ve hayatında daha anlamlı şeyler yapmak istiyor.

Engelleyiciler	Yapılandırıcılar
Boş Bir Hayat = İyi Hayat	**Amacı Olan Hayat = İyi Bir Hayat Yaşamak**
"Vermem gereken en büyük karar kıyafetimle hangi ayakkabıyı giyeceğim."	*"Toplum için bir fark yaratmanın yolunu bulacağım."*
Yüzeysel Başarı = Almaya odaklı	**Yardım Başarısı = Vermeye odaklı**
"Paranın alabileceği her şeye sahibim. Neden bu kadar mutsuzum?"	*"Önem verdiğim neye katkıda bulunabilirim?"*
Dış Zenginlik	**İç Zenginlik**
"Sadece bir yerlere tatile gitmem gerekiyor. Bu beni neşelendirecektir."	*"Lisedeyken tiyatro oyunlarında oynardım. Belki yerel tiyatronun gönüllülere ihtiyacı vardır."*
Hiçbir Şeyi Tutkuyla İstememek	**Değer Katmayı İstemek**
"Hiçbir şey beni heyecanlandırmıyor. Her şeye sahip olduğum halde nasıl bu kadar sıkılıyorum?"	*"Drama derslerini almaya gücü yetmeyen kız öğrencilerin burslarını karşılamayı teklif edeceğim."*

Geri Verme Zorunluluğu Hissetmemek	**Geri Verme Zorunluluğu Hissetmek**
"Kimse bana yardım etmedi. Ben neden başkalarını önemseyeyim?"	*"Birçok insanın üzerimde olumlu etkisi oldu. Onların mirasını başkalarına yardım ederek devam ettireceğim."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza_____ Tarih _____

ON SEKİZİNCİ GÜN

ÖRNEK OLUN

"Başkalarını etkilemede, örnek sadece temel olan değildir, tek olandır."

ALBERT SCHWEITZER

Nasıl bir örnek oluşturuyorsunuz? Eğer biri iş arkadaşlarınızla röportaj yapsa ve onlara nasıl bir insan olduğunuzu sorsalar, arkadaşlarınız sizi nasıl anlatırdı? Eğer ailenize nasıl biri olduğunuzu sorsa, ne derlerdi?

Bir anlığına, bedeninizden ayrılın ve kendinize diğerlerinin gözüyle bakın. Genellikle kendimizi duygularımıza öyle kaptırırız ki, davranışlarımızı hep haklı buluruz. "Bugün katlanılmaz biriyim çünkü dün akşam iyi uyuyamadım." "O insana kızdım çünkü bir son teslim tarihini kaçırmama sebep oldu." "O iş arkadaşımızın arkasından konuştuk çünkü bizimle ilgili kaba sözler sarf etti." Davranış şeklimizin nedenlerini biliyoruz. Diğer insanlar bilmiyor. Onlar, davarnışlarımızın süzgecinden geçtiği ruhsal durumumuzu bilmeden değerlendiriyorlar.

Kendimizi başkalarının bakış açısından değerlendirmek gözünüzün açılmasına yardımcı olabilir. Ben bu fırsatı, hiç ummadığım bir anda, oğlumun okul için hazırlamak zorunda olduğu

günlüğünü okuduğumda yakaladım (onun izniyle). Öğretmeni düşünceyi harekete geçiren bir seri alıştırma vermişti. Bir sayfada öğrencilere, ailenizi nasıl tanımlarsınız diye sorulmuştu. "Babanızın ve annenenizin fiziksel özellikleri neler? Nerede doğdular? Ne işle meşguller?" sorulan sorular arasındaydı.

Benim dikkatimi çeken "Annenizin en favori ilgi alanı veya hobisi nedir?" sorusuna verdiği cevaptı. Tahmin edin Andrew ne yazmış? "Telefon." Maui dışında çalıştığım için, işimin yüzde doksan beşini adada yaşamayan müşterilerle telefon aracılığıyla yapmamın hiçbir önemi yok. Oğlum için önemli olan benim sürekli telefonla konuşmam. Bunu çok yaptığım için o da benim telefonla konuşmayı sevdiğim sonucuna varıyor. Onun gözlemi davranışlarımın kişiliğim hakkında ne söylediğini anlamama yardım etti.

Sizin davranışlarınız hangi yönünüzü ele veriyor? Hedefimiz, etrafımızdaki insanlar dürüst olmasa bile kendimize karşı dürüst olmak. Veya Milli Konuşmacılar Derneği kurucusu Cavett Robert'ın sık sık dile getirdiği gibi, "Tanrım, lütfen köpeğimin düşündüğü gibi bir insan olmama yardım et."

SİZ NASIL BİR ROL MODELSİNİZ?

"Çocuklar ebeveynlerini dinlemede başarısız olabilirler ama taklit etmede hiçbir zaman başarısız olmamışlardır."

JAMES BALDWIN

Beş çocuklu bir anne şöyle demişti: "Çocuklar hiç dikkat etmiyorlarmış gibi görünebilir ama izliyorlar ve her hareketi kopyalıyor-

lar. Geçen hafta çocuklarımı ana okuluna götürürken, bir kamyon direksiyonu önüme kırdı. Ondan kurtulmak için yoldan çıktım ve neredeyse direksiyon hakimiyetini kaybediyordum. O kadar sinirlendim ki kamyon şoförüne yetiştim ve sürüşü hakkında tam olarak ne hissettiğimi penceremi açıp bağırarak söyledim."

Kadın hikayesine şöyle devam ediyordu: "Bu yaptığım en akıllıca şey değildi. Sadece kendimizi riske atmadım, aynı zamanda bir sonraki gün ettiğim küfürleri beş yaşındaki kızımın ağzından duydum. Ona kızdığımda, gözyaşları içinde, 'Ama anne bunları dün sen söyledin,' dedi. O anda kullandığım dille daha iyi bir örnek olmaya karar verdim. Eğer çocuklar beni bir şey söylerken duyarsa, onların da bunu söylemesi an meselesi." Bu anne kendi hakkındaki gerçeği Ben Franklin'in sözlerinde bulmuş, "İyi bir örnek en iyi öğüttür."

ORTAK GÖRGÜ KURALLARI

"Bir insan sadece iyi bir insan olmak için bir kahraman gibi düşünmelidir."

MAY SARTON

Bu günlerde, sadece iyi bir insan olmak sizi birinin kahramanı yapacaktır. Biz genelde kahramanları tehlike anında cesaretli davranan insanlar olarak düşünürüz. Aslında "Kahramanınız kim?" diye sorulduğunda, birçok insan, günlük hayatta karşılaştığı zorluklarla dürüstçe başa çıkan kişileri seçer.

Arkadaşlarımızdan biri çalışma arkadaşları tarafından kahraman ilan edildi. Connie çalışma arkadaşlarının üzerindeki derin

etkisini, ona bir emeklilik partisi düzenleyene kadar bilmiyordu. Bu eyalet acentası için otuz yıl hizmet verdikten sonra, Connie son iş gününde ofise girdi ve arkadaşları tarafından ayarlanmış düzinelerce balonla, bir buket gülle, dekoratif bir kekle karşılaştı. Herkes sırayla Connie'nin pozitif kişiliğinin kendilerinde nasıl bir fark yarattığını anlattı. Birçoğu, etik ve dürüst biriyle çalıştıkları için kendilerini ayrıcalıklı hissettiklerini, onun bu dürüstlüğünün onlar tam tersini yapmaya niyetliyken doğru yoldan gitmelerini sağladığını anlattılar. Bir sekreter, Connie'nin her sabah gösterdiği sıcak gülümsemesi ve selamlamasının, bazen gün içerisinde başına gelen en hoş şey olduğunu söyledi. Connie bu övgüleri hak edecek hiçbir şey yapmadığını düşündü. Yaptığı için prim vermediği durum, pozitif bir insanın etrafındakiler üzerindeki güçlü etkisiydi.

POZİTİF İNSANLARIN GÜCÜ

"Neşe zihindeki ışıktır; zihni devamlı ve daimi huzurla doldurur."
JOSEPH ADDISON

Her gün iş başında olan bir kahramanı gözlemleme şansımız oldu. Birkaç yıl önce, ailemiz yıllık Noel tatilinde, dağda kar fırtısına yakalandı.

Kaymak ihtimal dışıydı, bu yüzden markete gittik, sıcak çikolatamızı yudumladık, piknik masaları üzerinde kutu oyunları oynadık ve marketin sahibi, kasiyeri, onursal belediye başkanı, ve her yerde iş başında harika adam Dave'i izledik.

Telefon çaldı ve Dave hava raporu ve lastik/zincir öğüdü verdi. Kapı ıslık gibi ses çıkararak açıldı ve çantasıyla yerli biri içeri girdi, selam verdi ve özel sipariş ettiği hindinin gelip gelmediğine bakmak için derin dondurucuya baktı. Yeni gelenler Dave'i hangi şarabı alacaklarından, "*49ers yendi mi"ye kadar değişen soru yağmuruna tuttular. Orada yaşayan biri, bir kepçe ev yapımı kırmızı biber aldı ve tezgahın arkasındaki ayakkabı *Amerikan futbolu takımı kutusunda tutulan faturasına bunu ekledi.

Tüm bunlar olurken, Dave gelen ziyaretçileri isimleriyle selamladı, rafları tekrar doldurdu, kaybolmuş parmaksız eldivenleri astı, karı küredi, yazar kasadan satışlar için fiş kesti ve kahve yaptı.

Toplumun, bu adam etrafında döndüğünün farkına vardım. Mahallede yaşayanlar, ortak noktaları olan bu adam aracılığıyla birbirleriyle bağlantıda kalıyorlar.

Eğer bir grubun şansı varsa, ister Ebeveyn-Öğretmen-Birliği, mahalle, bir kurum veya ister bir aile olsun, bir "market adamı"na sahip olma şansını yakalar.

İşteki market adamı, hoş (bazen karizmatik) tavırlarıyla ve örnek davranışlarıyla, insanlara önemli bir şeyin parçaları olduğunu hissettiren kişidir. Bu insanın genelde sıcak, dostça bir gülümsemesi ve ne olursa olsun iyimser bir yaklaşımı vardır. İş yerinin, çalışanların sadece işlerini yaptığı hiçbir özelliği olmayan bir yere dönüşme ihtimaline karşın, enerjisi ve içtenliği bir standart oluşturur ve ruhu besler.

Ne yazık ki sorumlu olan kişi genelde böyle değildir. Aslında işin başındaki kişi bunun tam tersi olabilir. Başka biri bu kahraman rolünü üstlenebilir. Daima orada çalışmış sekreter veya çalışkan bekçi olabilir. Herkese, elinden gelenin en iyisini yapmaları için ilham veren bir yönetici de olabilir. Bir ailede, her zaman neşeli olan çocuk olabilir. Bu insan her şeyi ve herkesi bir arada

tutan yapıştırıcıdır, ve yokluğunda kasvetli bir dünyaya dönüşecek bir güneş ışığıdır.

Sizin organizasyonunuzun ya da ailenizin market adamı kim? Siz misiniz? Siz olabilir misiniz? Örnek oluşturan kişi siz olabilir misiniz? Herkesin düşündüğü gibi düşünmek yerine ("Kimse takmıyor, ben neden umursayayım?") siz yönlendirebilir misiniz? (Kimse umursamasa bile ben umursuyorum) Grubunuzun görünen vicdanı olabilir misiniz?

VİCDAN

"Kutsal ateşin o küçük kıvılcımını canlı tutabilmek için çalışın – vicdan."

GEORGE WASHINGTON

Ne kadar hoş bir söz – kutsal ateş. Vicdan ne demek? "Bir kişinin hareketlerinin, niyetinin, karakterinin ahlaki güzelliğiyle veya sorumluluğuyla birlikte doğruyu ya da iyiyi yapma zorunluluğu hissi."

Bu her şeyi toparlıyor, değil mi? Bu bizim çok istediğimiz şey; etik açıdan doğru olan en iyi şeyi yapmak, doğru ya da iyi yolda hareket etmek. Seminerlerimden birinde bu sözü gündeme getirdiğimde, eğlenceli bir şüphecilik gösterildi. Bir adam, "Bu eski moda bir kelime gibi görünüyor," dedi. Başka bir kadın, "Vicdan bu günlerde yönlendirici bir güç olarak görünmüyor. Etik kodumuz daha çok, 'Kazancım ne olur?' gibi görünüyor," dedi. Bir başka kişi şu anda geçerli olan doğru ve yanlış felsefesinin "yakalanmadığınız sürece her şey mübah," olduğunu ekledi.

Bu gerçekten de bazı insanların düşünce tarzı olabilir. Biz bu şekilde düşünmeyi istiyor muyuz? "Elde edebileceğimiz kadarını alma" örneğini temsil ediyorsak, kendimiz hakkında sağlıklı bir bakış açısına sahip olabilir miyiz? Eğer bilerek yanlış yaparsak, kimse öğrenmediği sürece bunu önemsemezsek içimizde bir huzur merkezine sahip olabilir miyiz?

DEĞİŞMEZ KARAKTER

"Karakter, birinin bakmadığını bildiğimizde nasıl davrandığımızdır."

ANONİM

Özgüven, kimse farkı anlamayacak olsa bile doğru olanı yapmaktır. Özgüven, diğerleri tam tersini yaparken doğru olanı yapacak karaktere sahip olmaktır. Diğerleri bizi tersini yapmaya ikna etmeye çalışırken doğru yapma cesaretini göstermektir.

Terapist bir arkadaşım hastalarına sorar: "Ebeveynlerinizin size sürekli söylediği şey nedir?" Bu soruyu bana sorduğunda, benim cevabım hemen, "Doğru olanı yap," oldu. Ne zaman bir ikilem içerisinde kalsam ailemin bana bunu söylediğini hatırlıyorum, özellikle yapmaktan hoşlanmadığım bir şeyden kurtulmaya çalışıyorken. Gerçekten soğuk ve rüzgarlı olduğunda ahıra gidip atları beslemek zorunda mıyım diye sorduğumda, "Doğru olanı yap," derlerdi. Gurur duyacağımız şekilde hareket etmemiz gerektiği düşüncesini aşıladıkları için ebeveynlerime minnettarım. Önemli olan, insanların aynı şekilde hareket etmesi, onaylamaları veya yaptığımızla aynı fikirde olmaları değil; önemli olan yap-

mamız gerektiği zamanda, yapmamız gerekeni yapacak cesarete, karaktere ve özgüvene sahip olmaktır.

YAŞAMAK İÇİN KELİMELER

"İdeallerim ve hırslarım arasında bir yerde, etik pusulamı kaybettim."

JEB MAGRUDER

Değerleri entegre edemediğimiz bugünün toplumunda, bizi yönlendirecek bir etik haritasına ihtiyacımız var. Hayatımızı yönlendiren ve anlam katan değerleri yeniden masaya yatırmaya ve açıklığa kavuşturmaya ihtiyacımız var. Bir İngiliz atasözü, "İyi bir insana örnek, görülebilir felsefesi olandır," der.

Hemen hemen bütün seminerlerimde, katılımcılarıma sorarım: "Felsefeniz nedir?" Hedef, zor zamanlarda bizi yönlendirecek ve yolumuzda devam etmemizi sağlayacak amacı olan bir cümleye sahip olmak. Sıkıntıyla, zarif ve nazik bir kararlılıkla başa çıkmamıza yardımcı olabilecek birçok ilham verici alıntı üzerine konuştuk. İlk başta birçok katılımcı, felsefelerinin ne olduğunu söyleyemez. Bir öğrencinin verdiği örnek gibi, "Hayatta eller direksiyonda değilken yol almak gibi bir şey, değil mi?" Evet, öyle.

Katılımcılara, olmak istediklerini anlatan bir felsefe/amaç cümlesi bulmaları için on dakika veririm. Kısa tutmalarını öneririm. Görüşünüzü elli kelimede dile getirmek kafa karışıklığına netlik kazandırır. Daha sonra katılımcılardan, cümlelerini küçük bir kağıda yazmalarını isterim. Etik bir ikilemle karşılaştıklarında, tek yapmaları gereken kağıtlarına bakmak ve felsefeleri veya

sloganları onlara nasıl ilerlemeleri gerektiği kosunda karar vermelerine yardımcı olacaktır. Olmak istediğiniz sizi anlatan slogan/söz hangisi? Onu sıkça görebileceğiniz bir yere koymak, ilkelerinizin canlı bir örneği olmanıza yardımcı olabilir.

İMKANSIZ GÖREV

"Başkalarında en iyiyi aradığımızda, kendi içmizde buluruz."
ANONİM

Seminerlerimden birine katılan bir kadın bununla ilgili bir çalışma gerçekleştirdi. Kendilerini anlatacak bir felsefe yaratmaları için gruba tek başlarına veya beraber çalışmaları için on dakika verdim. Roberta sonunda benim cümlemi değiştirilmiş bir şekilde sahiplendi: "Ailemle ve arkadaşlarımla mutlu, sağlıklı bir hayat sürdürürken ne kadar çok insana ulaşabilirsem o kadar çok insan için pozitif bir değişiklik yapmaktır."

Bunu nasıl kavradığını, ne yaşadığını anlatma sırası ona geldiğinde paylaştı: "Neyin farkına vardım biliyor musunuz? Geçen cuma akşamı, eşimle beraber hangi filmi izleyeceğimize karar vermek için yaklaşık yarım saatimizi video dükkanında geçirdik. Hayatımı nasıl geçirmek istediğimi anlamaya ayırdığım zamandan daha fazlasını film seçmeye ayırdım!"

Roberta birkaç ay sonra benimle tekrar iletişim kurdu ve hedefini panosuna astığını, bir kopyasını da cüzdanına koyduğunu söyledi. "O on dakikalık minik egzersiz inanılmaz bir değişiklik yaptı. İyi bir insan olma yolundaki kararlılığımdan vazgeçip boşvermişliğe ve cezbedici şeylere teslim olmak yerine, doğru kararı vermeme yardımcı oluyor."

DAVA ETMEK Mİ ETMEMEK Mİ?

"Etik, uygulanamaz olana itaattir. Biri size puan vereceği için değil veya yapmazsanız ceza alacağınız için değil, manevi nedenlerle yaparsınız."

JOHN KABAT – ZINN

Birkaç yıl önce özgüvenin bu özelliği hakkında konuşurken, katılımcılardan biri, "Biraz daha net olabilir misinz? İyi bir örnek oluşturmaya örnek verebilir misiniz?" diye sordu.

Ailemiz ilkelerini hayata geçirmek için bir fırsat yakaladığından (iyi bir örnek oluşturmak tam da bu), zamanlaması harika bir soruydu.

Bir ay önce, oğlumuz Tom'u, garson üzerine kaynar kahve dökünce ikinci dereceden yanıkla hastaneye götürdük. Neyse ki, Tom iz kalmadan, tamamen iyileşti. Birçok tanıdık (içlerinden bir avukattı) dava etmemiz gerektiğini söylüyorlardı. "Bu apaçık dikkatsizlik," dediler. "Restoran bunun bedelini ödemeliydi." "Durum daha ciddi olmadığı için şanslıydı Tom. Çektiği acının tazminatını ödemelilerdi."

Garsonun hatasından faydalanıp faydalanmama konusunda karar vermemiz gerekiyordu. Garson olanlar için gerçekten çok özür diledi ve restoran tıbbi faturaları ödemek için gönüllü oldu. İnsanların tavsiyesini dinleyip Tom'un banka hesabına yüklü bir miktar para mı yatıracaktık yoksa her zaman tavsiye ettiğimizi hayata mı geçirecektik?

Her zaman inandığımız ve söylediğimiz gibi çok talepkar dava-

lar toplumumuza birçok açıdan zarar vermiştir. Çocuklar artık gezilere çıkamıyor, birçok macera gezi şirketimiz ödenmesi imkansız mali sorumluluk sigortası yüzünden kapanmak zorunda kaldı ve doktor arkadaşlar önemsiz davalar nedeniyle erken emekli oldu.

ÖRNEĞİN

"Herkes dünyayı değiştirmeyi düşünüyor. Hiç kimse kendini değiştirmeyi istemiyor."

LEO TOLSTOY

Oğullarımızın, zengin olma şansı varken, değerlerin terk edilmemesi gerektiğini anlamının tek yolunun, dava etmemeyi seçmek olduğuna karar verdik. Bu şekilde örnek olarak, ilkelerin satılık olmadığını anlayacaklarını umuyoruz. Etik, durumsal ve uygun olduğunda tutunulacak bir şey değildir.

Birkaç kişi bu umulmadık yerden gelen finansal kaynağı es geçmemize inanamadı. Tom'un ekonomik geleceğini kurtaracağımız bu beklenmedik parayı istemediğimiz için bizim saf ve aptal olduğumuzu düşündüler. Cevabımız, "Bir yerden başlamak zorundayız. Davranışlarımızı inançlarımıza uyduramazsak, oğullarımızdan bunu yapmalarını nasıl isteyebiliriz? Biz yapmazsak, Andrew ve Tom'un insanlara nasıl merhamet göstermesini bekleyebiliriz? Bizim kararımız, kolay para kazanma seçeneği olduğunda etik, örnek davranışı sergilemeliyiz inancımıza dayanıyordu. Eğer fırsat ayağımıza geldiğinde biz de aynısını yaparsak, diğerleri böyle davaların üzerine atladığında nasıl dürüstçe ve samimi bir şekilde şikayet edeceğiz? Önemli olan prensip.

BU PRENSİP MESELESİ

"İnsanlar dünya hakkındaki görüşlerinin aynı zamanda karakterlerinin bir itirafı olduğunu görmüyorlar."

ANONİM

Og Mandino, *Dünyanın En Büyük Sırrı* kitabının yazarı, ben bu bölümü yazarken vefat etti. Og, hayat değiştiren mesajı, 'burda olmamızın sebebi birbirimizi sevmek ve birbirimize hizmet etmek' cümlesiyle binlerce insanı etkiledi. Ölümünü takip eden günlerde, kendi kendine e-posta yoluyla oluşan anma töreninde birçok insan minnettarlığını iletti. İnsanlar ardı ardına, onlara nasıl dokunduğunu anlattılar. Herkes bu iyi adamı, "Og'u kimse hakkında kötü bir şey söylerken duymadım," diyerek övdü. Kendi kendime, "İnsanın ölçüsü bu," diye düşündüm.

Belki Og'un durumu bize bir şeyler öğretebilir. Bugünden itibaren hiç kimseyi kötülemeyeceğinize dair kendinize söz verin. Günlük olarak, dürüstçe hareket etmemizi sağlayacak en güzel yol olduğuna inanıyorum. Liderlik seminerlerinde, katılımcılara, "Dürüst, samimi davranan birini tanıyor musunuz? Onları dürüstlük konusunda rol modeli yapan nedir?" diye sorarım. İkinci sorunun cevabı genellikle, "Kimse hakkında kötü konuşmuyorlar veya dedikodu yapmıyorlar," olur. Dürüst hareket eden kimi tanıyorsunuz?

Bu bir güven meselesi. Eğer biri hakkında kötü konuşursak, dedikodu yaparsak, karşımızdaki söylediklerimize katılabilir hatta aynı şekilde düşünüyor olabilir. Ama belli bir yerde, bir daha

asla bize güvenmeyeceklerdir. "Eğer onun hakkında bunları söylüyorsa, acaba benim hakkımda neler söylüyordur?" diye merak edecektir. Seminerlerimde, biri hakkında olumsuz bir şey söylemeye niyetlendiğinizde kendinize, "Yardımcı mı olacak yoksa can mı acıtacak?" biçiminde sorun diye öneriyorum. Eğer gözleminiz yardım etmeyecekse ve can yakabilirse, ağzınıza fermuar çekecek güveni ve soğukkanlılığı gösterin. Biz buna 'Dil Yapıştırıcısı' diyoruz. İnanın bana, hiçbir şey söylemediğiniz için pişman olmayacaksınız ama söylememiş olmayı dileyeceğiniz bir şeyi söylemekten pişman olursunuz.

Joseph Joubert, "Çocukların eleştiriden çok örneklere ihtiyaçları vardır," demiştir. Hepimizin öyle. Eleştirmektense dürüstlüğün örneği olmaya karar verin.

ÖRNEK ÖDEV

"Büyüklük, malla , güçle, pozisyonla veya prestijle olmaz. İyilikle, insanlıkla, yardımla ve karakterle olur."

WILLIAM WARD

Bugünün ödevi, günlük davranışlarınıza rehberlik edecek bir amaç cümlesi bulmak. İlkelerinizi anlatan bir cümle yazın ki hayata geçirmesi daha kolay olsun. Nerden başlayacağınızı bilmiyorsanız, bu kitabı gözden geçirmek isteyebilirsiniz. "Somut Özgüven" üç yüzden fazla, bir felsefi görüş olarak da yardım eden ilham verici alıntı bulunduruyor. Cümlenizi, sıkça görebileceğiniz bir yere yazdığınıza emin olun. "Gözden ırak, gönülden ırak," sözünü duymuşsunuzdur. Cümlenizi hem gözünüzün önünde hem de aklınızda tutun ki tam tersi davranmaya kalkıştığınızda bile, size dürüstlüğün örneği olma sözünü sürekli hatırlatsın.

ÖRNEK OLMAK İÇİN EYLEM PLANI

Louis, patron hakkında konuşmanın normal olduğu bir iş yerinde çalışıyor. Hiç kimse huysuz adamı (lakaplarından biri) sevmiyor. Louis ona maaşını veren adam hakkında konuşmayı doğru bulmuyor ama şu ana kadar bunu söyleyecek cesareti bulamadı.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Etik Olmayan	**Etik Olan**
"Herkes onun hakkında kötü konuşuyor. Ben neden yapmayayım?"	*"Diğer insanların yapıyor olması, bunun doğru olduğu anlamına gelmez."*
Karışmış Değerler	**Net Değerler**
"Ben de konuşabilirim. Hiçbir zaman benim ne dediğimi öğrenemeyecek."	*"Dürüst davranmak istiyorum ve dedikodu yapmak dürüst davranmak değil."*
Ne İnancı?	**İnancımızı Davranışalara Dönüştürmek**
"Arkadaşlarımla bunu yapmamın bir sakıncası yok. Onlar da aynı şekilde düşünüyor."	*"Eğer söyleyeceğim şey yardım etmeyecekse, söylenmeye değmez."*

Baştan Çıkınca İlkeleri Bir Kenara Bırakmak

"Bunun kötü olduğunu düşünüyorsun. Bana geçen hafta ne yaptığını duymalısın."

Baştan çıktığımızda Bile İlkeli Davranmak

"Onun hakkında konuşmak yerine neden ona bizim tercih ettiğimiz şekilde davranmıyoruz?"

Ne Felsefesi?

"Tam bir aptal. Bu pozisyona terfi ettiğine inanamıyorum.

Bir Felsefe Seçin ve Asın

"Hayat felsefemi anlatan cümleyi yazıp her gün görebileceğim bir yere asacağım."

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

ON DOKUZUNCU GÜN

TEŞVİK EDİCİ OLUN

"İyi yürekli davrandığınızda içinizde harika bir duygu hissedersiniz. Sanki bedeninizin içinde bir şeyin size cevap vermesi gibidir ve 'Evet, işte böyle hissetmeliyim' der."

RABBI HAROLD KUSHNER

En son aldığınız iltifat hangisi? Teşvik edici bir sözü en son ne zaman duydunuz?

Bu soruyu duyduktan sonra bir kadın, "Devlet dairesinde on beş yıldır çalışmaktayım. Birinin bana güzel bir söz söylediğini hatırlamıyorum," demişti.

Hiç övgü almadan yıllarınız mı geçmiş? Bu aslında yanıtı olmayan bir soru, değil mi? William James, "İnsan doğasının en derin isteği şiddetli bir takdir edilme arzusudur," demiştir. Gecikmiş bir takdir beklemek yerine, neden siz takdir etmeye başlamıyorsunuz. Hak ettiğimiz şekilde takdir edilmeyi pasifçe ummak yerine, neden hak eden diğer insanları takdir etmiyoruz. Şiddetli arzu, "ısrarcı bir şekilde özlemle ve çaresizce bir şeyi çok istemek," anlamına gelir. Takdir edilme, aslında sürekli bir ihtiyaçtır. Takdir edilme isteği, bir iltifatla sona ermez. İltifatların gelmeye devam etmesi gerekir yoksa kimsenin umursamadığını düşünürüz. Eğer fark edilmezlerse, çabalarımızın işe yaramadığını düşünürüz.

MİNNETTARLIĞINIZI GÖSTERİN

"Minnettarlık sadece erdemlerin en büyüğü değil aynı zamanda diğerlerinin de anasıdır."
CICERO

Minnettarlık, elde edilen haklar dolayısıyla şükran duymadır, özgüvenin püf noktasıdır. Özgüvenli insanlar hayatlarını sever ve bu hayatlarını sevme tam da kendi hayatlarının içindeki bir şeyden kaynaklanır. Minnettar hissetmek yeterli değil, bunu dile getirmeliyiz. İnsanlara, bizim için sağladığı olanaklardan ne kadar keyif aldığımızı söylemeliyiz. İnsanlar zihnimizi okuyamaz. Eğer minnettarlığımızı seslendirmezsek, var olduğunu bilmeyebilirler.

Bu bana, katıldığım bir ellinci yıl dönümü seremonisinden daha iyi asla anlatılamazdı. Ülkenin her tarafından akrabalar ve arkadaşlar çiftin evliliklerindeki ellinci yılı kutlamak için toplanmışlardı. Kutlamada, müzik, dans, birlikte geçirdikleri hayatın en güzel yanlarını anlatan bir video ve orada bulunanlar tarafından anlatılan kadın ve adamla ilgili favori hikayeler vardı. Tüm bu övgülerden sonra kadın adama döndü ve "Bu hayatımdaki en harika gündü. Ama hâlâ en çok istediğim şeyi almadım," dedi.

"Nedir o?" diye sordu adam. "Beni sevdiğini söylemedin," dedi kadın. Elli yıllık kocası ona baktı ve dalga geçti, "Seninle evlendim, değil mi?" dedi. Karısının yüzü düşünce, bunun bir şaka olmadığının farkına vardı. Kendini onu içten bir şekilde kucaklarken buldu ve "Seni Seviyorum, Rose," dedi. Elli yıllık bir evlilikten sonra, kadın hâlâ o sözleri duymak istiyordu.

Sizin hayatınızda kelimeleri bekleyen biri var mı? Çoğu zaman hareketlerimizin konuştuğunu düşünürüz. Konuşmazlar. George Elliot, "Sadece sevilmeyi değil, sevildiğimin söylenmesini sevdim," demiştir. Sevdiğimiz insanlar, "Seni takdir ediyorum," "Sana ihtiyacım var," dediğimizi duymak isterler. Hayatınızda kim, sizin için ne anlama geldiğini duymak ister?

BİRİ İÇİN LÜTUF VE MUTLULUK KAYNAĞI OLUN

"Biri için lütuf olun. Ancak nazik gülümsemeniz ve sırtını sıvazlamanız birini uçurumun kenarından döndürür."
CARMELIA ELLIOT

Bir katılımcı, "Sam, ben iltifat ederken rahat olamıyorum," dedi. Güzel bir noktaya değindi. İltifat etmek bir yetenek ve bazılarımız minnettarlığı nasıl ifade edeceğimizi ve kabul edebileceğimizi hiç öğrenmedi. Aslında Kin Hubbard, "Bazı insanlar fatura ister gibi iltifatta bulunurlar," demişti. Birinin sırtını sıvazlamak istediğinizde kullanabileceğiniz altı kısa adım:

1. Net ifadeler kullanın. "Bu, hayatımda gördüğüm en şirin elbise," gibi genel cümleler şüpheciliği davet eder. Abartılmış iltifatlar "Bu katıldığım en iyi toplantı," gibi şüphe uyandırır. Eğer tam olarak neyin iyi yapıldığını söylerseniz, karşınızdaki kişi doğruyu söylediğinizi ve iltifatınızın gerçek olduğunu düşünür. "Elbiseni gerçekten çok beğendim. Çok kadınsı ve aynı zamanda profesyonel" veya "Tartışmanın bir

şikayet oturumuna dönüşmesine izin vermek yerine konuya sadık kalmamızı sağladınız için teşekkür ederim," gibi net gözlemler samimi olarak algılanır.

2. Hemen yapın. Eğer biri bir haftada yetmiş iki saatlik bir iş çıkarıyorsa, bunu hemen duymaya hakkı var, altı ay sonra performans değerlendirmesinde değil. Geçen süre içerisinde, kimse fark etmedi ve yeterince önemsemedi diye davranışı tersine dönebilir. Ralph Waldo Emerson'ın dediği gibi, "Çok gecikince bir iyilik yapamazsın çünkü kısa bile olsa, sürenin onun için ne kadar geç olduğunu bilemezsin."
3. Övgüyü herkesin önünde mi yoksa özel olarak ona mı yapmanın daha iyi olup olmadığını değerlendirin. Dr. Haim Ginott, "Eğer çocukların gelişmelerini istiyorsanız, onlar hakkında başkalarına söylediğiniz güzel şeyleri duymalarını sağlayın," demişti. Bazı insanlar, toplum önünde övüldükleri zaman açar, bazıları solar. Eğer size kızacaklar ve ona ayrıcalık gösterdiğinizi düşüneceklerse bir çalışanınızı iş arkadaşlarının önünde övmeniz doğru olmayabilir. Diğer taraftan, eğer biri sıradışı bir başarı kazanmışsa ve katkısından dolayı övgüyü hak ediyorsa o zaman herkesin önünde onurlandırılması faydalı olur. Grubunuzun ruh halini, bireyin tarzını, tahmin edilen tepkiyi değerlendirin sonra çalışan hakkında diğer arkadaşları varken mi yoksa siz yalnızken mi söylemek daha iyi olur karar verin.
4. Şüphelerini hedef alın. Eğer birini nadiren övüyorsanız, şu anda neden övdüğünüzü açıklayın ki karşınızdaki kişi gizli bir sebebiniz var mı diye merak etmesin. "Aylarca hiçbir şey söylemedikten sonra sana neden iltifat ettiğimi merak ediyor olabilirsin. Sebebi bu projeye ne kadar zaman ve emek harcadığının farkına varmamdır ve sen bunun ne kadar takdir edildiğini duymayı hak ediyorsun."

5. Bir soruyla devam edin. İnsanlar genelde bir iltifat ettikten sonra ne diyeceklerini bilmezler, bu sebeple de durum kötüye gider. "Aa, önemli değil." "Bunu çok önemsememelisin." "Harika bir toplantıydı" diye bitirmek yerine iltifatınıza bir soruyla devam edin: "Dikkatleri tek bir noktaya yoğunlaştırmayı nerede öğrendiniz?" Eğer kimse ne söyleyeceğini bilmezken, bir soruyla devam ederseniz o çirkin sessizlikten kurtulmuş olursunuz.
6. "Ve" kelimesini "Ama" kelimesine tercih edin ve hiçbir eleştiride bulunmayın. Eğer iltifatınızı herhangi bir yorumla devam ettirirseniz, iyi etkinizi siliyorsunuz demektir. Performans değerlendirmedeki eleştirileri daha makul hâlâ getirmek için, iki eleştirinin arasına bir iltifat koymayı gerektiren Performans sandviç tekniğini duymuşsunuzdur. Henry Ward Beecher, "En cimri, en rezil iltifat çeşidi insanın iyi yönlerini söylemek ve daha sonra onu 'ama' ile bağlamaktır," demişti. Eğer siz "Bu broşürleri e-postayla göndermekle iyi iş çıkardın ama satış ilanını koymayı unuttun," derseniz çalışanınız sadece yapması gereken şeyi yapmadığını anlayacaktır.

PEKİ YA BEN?

"Ustaca kullanılan teselli kelimeleri insanoğlunun bildiği en eski terapi yöntemidir."
LOUIS NIZER

"Ben her zaman diğer insanlara iltifat ediyorum," dedi bir kadın üzgün bir şekilde. "Şimdi birinin benim için bunu yapmasını is-

tiyorum. Fazlasıyla eleştirel bir patron için çalışıyorum. Yüzlerce şeyi iyi yapabilirim fakat hiçbir şey söylemez. Ama bir şeyi yanlış yaparsam, bunun hakkında çok şey duyarım. Geçen hafta zengin bir müşteriye satış sunumu yaptım. Satışı yaptık ve onların temsilcisi bunun benim teklifim sayesinde olduğunu söyledi. Patronum iltifat etti mi? Hayır. "Bir dahaki sefere görsellerine daha çok zaman ayır ki amatörce görünmesinler," dedi.

Önce empati kurdum ve sonra ona, "Patronunuzun iyi bir şeyler söylemesini beklemekten vazgeçin. Bu hiç olmayabilir. Onun duyarsızlığı sebebiyle içten içe kendinizi yiyeceğinize onu daha dengeli geribildirim vermesi için eğitin. Şu andan itibaren kötü sözlerle cesaretinizin kırılmasına izin vermeyin. Eğer söylediği şey temelde doğruysa ona katılın: 'Haklısınız, slaytlar bir flip charttan* daha profesyonel olmalıydı. Bir dahaki sefere teklifimi hazırlarken grafik departmanından yardım isteyeceğim." Yaptığınız olumsuz şeylere dikkat çekmesine izin vermek yerine, ondan etkileyici yaptığınız bir şeyi söylemesini isteyin.

Hayatınızda kronik bir 'hayır'cı var mı? Komedyen Richard Lewis, "Annem her zaman arar, 'Her şey yanlış mı gidiyor?' diye sorar" esprisini yapar. Eğer hayatınızda yanlışlarınıza dikkat ederek, sizin özgüveninizi azaltan biri varsa, ona neyi iyi yaptığınızı sormayı görev edinin. Onu size hem pozitif hem de negatif geribildirim vermekten sorumlu tutun böylece onun sürekli yanlış bulması sizin özsaygınızı zedelemesin. Bunu kendiniz için ve çabaları takdir edilmeye ve ödüllendirilmeye layık etrafınızdaki herhangi biri için yapın.

---

* Sunumlarda kullanılan büyük yazı kağıtları ve tahtaları. (Çev. N.)

İYİ ŞEYLER YAPIN

"Eğer başkaları için iyi bir iş yaparsanız, aynı zamanda kendinizi iyileştirirsiniz çünkü bir doz huzur ruhani bir tedavidir."

ED SULLIVAN

Bir süre önce, oğlumuz eve yarı yıl karnesini getirdi. Karne A'lar ve B'lerle doluydu ama yine de "Yorumlar" bölümünde bir cümle vardı: "Tom çok dağınık." Bu kadar. Bu dört kelime tüm dönemi özetlemiş oldu. Ben Tom'un coğrafya yarışmasında ikinci olduğunu biliyordum. Bundan bahsedilmiş miydi? Hayır. Tom'un kitapları sevdiğini ve kendi seviyesinin üstünde birçok kitap okuduğunu biliyordum. Bundan bahsedilmiş miydi? Hayır.

O günden sonra, okul personeli Tom'un kayıtlarına ne zaman baksa, çocuk hakkında tüm algı, aldığı notlarla ve öğretmeninin yazmayı seçtiği bir gizemli cümleyle belirlenecek. Öğretmenlerin fazla çalıştığının, maaşlarının az olduğunun ve takdir edilmediklerinin farkındayım. Aynı zamanda, olumlu veya cesaretlendirici bir gözlem yazmak için otuz saniye ayırmanın bir çocuğun kendisiyle ilgili düşündükleri hakkında büyük bir fark yaratacağını da biliyorum.

Bir veli-öğretmen toplantısı talep ettim. Toplantımızda, Tom'un okul işlerini daha iyi organize edebileceği hakkında konuştuk ve sonra ben "Tom neyi iyi yapıyor?" diye sordum. Öğretmen onun sınıfta olmasının bir zevk olduğunu söyledi: Tartışmalarda her zaman söyleyecek bir şeyler buluyor, öğrenmeye çok meraklı

ve istekli bir öğrenci. Ona bu yorumlarından birkaçını karnesine koymasını böylece Tom'un iyi yönlerinin takdir edildiğini ve gelecekteki öğretmenlerinin de onun iyi yönleri olduğunu göreceğini söyledim.

Bu tecrübe bana, birileri yüreklendirici kelimeleri hak ettiği zaman sessiz kalmamak gerektiğini öğretti. Eğer takdir görmek için geç kalmışsanız, bunu isteyecek özgüvene sahip olun. "Buna çok zaman ayırdım ve çaba gösterdim, bunun bir önemi olduğunu bilmek benim için çok önemli," deyin. Eğer başka biri de takdir almak için çok beklemişse, ona da verin.

SADECE "TEŞEKKÜR EDERİM" DEYİN

"Yolumuzda bize yardım edecek iltifat,
zihinde saklanan değildir, söylenendir."

MARK TWAIN

Peki biri size iltifat ettiğinde ne olur? İnanın ya da inanmayın, özgüven seviyemiz iltifatları nezaketle kabul edişimizi etkiler. Özgüven sahibi olmayan insanlara bir övgüyü kabul etmek çok zor gelir çünkü kendi gözlerindeki imajla örtüşmez. Sadece kibar olmaya çalışan iyi niyetli insanlarla tartışabilirler. Şu andan itibaren, eğer insanlar size hoş bir şey söyleyecek kadar düşünceli davranıyorlarsa, onları konuştuklarına pişman etmeyeceğinize dair yemin edin. Kibar olun ve iltifatları nezaketle kabul etmek için şu üç adımı kullanın.

Sadece "Teşekkür ederim," deyin. Söyledikleri şeye hiçbir şekilde karşı çıkmayın. Eğer biri, "Yeni saç kesimini beğendim,"

dediğinde siz "Ben nefret ettim. Ondan uçlarını kesmesini istedim o hepsini kesti," diye cevap verirseniz kendisini aşağılanmış hissedecektir. Yerine sadece "Teşekkür ederim," deyin. Eğer biri yeni hazırladığınız yemeğe iltifat ederse ve siz bunun normal standartlarınızda olduğunu düşünüyorsanız, "Aslında lazanyanın altı yanmış biraz," demeyin. Sadece "Teşekkür Ederim," deyin.

Onlara iltifatlarının size kendinizi nasıl hissettirdiğini söyleyin. "Bunu söyediğiniz için teşekkür ederim. Saç kesimi pek hoşuma gitmedi bu yüzden biri beğendiği için mutluyum," deyin veya "Yemeğimi beğendiğine memnun oldum. Ben çok zevk aldım ve başka birinin de aldığını görmek çok hoş," deyin. Bir başka deyişle, iltifat edenlere iltifat edin. Olumlu geribildirim vermek için zaman ayırmalarını takdir ettiğinizi bilmelerini sağlayın.

Bağlantılı bir soru sorun. Konuşma topunu onlara atarak, konuşmayı ilerletin. "Sen saçını nerede kestirdin? Saç stilini gerçekten beğendim" veya "Yemek yapmayı seviyor musun?" deyin.

YAPABİLİRSİN

"Bir insanı, kendisine duyulan güvenden daha fazla hiçbir şey güçlendiremez."

GOETHE

Bazen kelimelerle cesaret veririz. Bazen fırsatlarla. Washington DC'de yaşarken, yetmişlerin sonunda, kadınlar için bir koşu grubu oluşturmaya karar verdim. Koşmak benim hayatımın önemli bir parçası haline gelmişti ve bunun faydalarını başkalarıyla da paylaşmak istedim. Programımı Açık Üniversite katoloğunda yayınladım ve ilk toplantımız için yüzden fazla kadın Amerikan

Kongre Binası'nın merdivenlerinde toplandı. Formatımızı açıkladım. Haftada iki kere Washington'ın en manzaralı yerlerinde toplanıp antrenman yapacaktık. Her yetenekte ve kiloda koşucu kabul edildi. Hedefimiz altı haftalık program sonunda on kilometrelik bir yarış yapmaktı.

Bugün, gruptaki o harika duyguyu hatırlıyorum. İlk turda, bir kilometrenin yarısını bile koşamayan kadınlar vardı. Erkek arkadaşları veya kocalarıyla koşuya çıkma girşiminde bulunup onların hızına yetişmeye çalışırken yorgunluktan bitmiş ve koşmamaya yemin etmiş kadınlar vardı. Hayatlarında hiç atletik bir şey yapmadıklarını söyleyen hantal tipler de vardı. Fark, grubumuzun yarış ve baskı olmadan tamamen destekleyici olmasıydı. Bir kilometreyi 7 dakikada ya da 17 dakikada koşmamızı umursamıyorduk. Kaç kilo olduğumuzu da umursamıyorduk. Esneklik kazanmak (hem manen hem de kelimenin tam anlamıyla), koşmak, konuşmak ve şehrin güzel manzarasının keyfini çıkarmak için bir araya gelmiştik.

KOŞMAYA DEVAM

"Koşmaya başlamamın tek sebebi o hızlı nefes alışverişi tekrar duyabilmektir."

ERMA BOMBECK

Başlarda, biraz şüphe vardı ve çok az insan Erma ile aynı fikirdeydi. "Altı haftadan sonra dokuz buçuk kilometre koşabileceğimi mi söylüyorsun? Git burdan!" Onlara olan güvenimde ısrarlıydım. Ben yapmıştım ve onların da yapabileceğini biliyordum. Antrenman koşularımızda bize katılan herkese en az bir kere

cesaretlendirici bir kelime söylemeye karar verdim. "Harika gidiyorsun." "İyi görünüyorsun." "Bu akşam üç buçuk kilometre oldu."

Yarış sabahında hepimiz parlak pembe tişörtlerimizle geldik. Hepimizde yarış öncesi gerginliği vardı ama aynı zamanda bunun her dakikasını seviyorlardı ve en iyisini yapmaya kararlılardı. O kadınlardan her biri bitiş çizgisini geçti, birçoğu kolları yukarda sevinç gösterisi yaptı. Daha sonra çoğu, yarışı tamamlayabilmelerinin sebebinin birinin onlara güvenmesi olduğunu söyledi.

BAŞKALARINI İNANÇLA AYAĞA KALDIRIN

"Başarılı oldum çünkü sen bana inandın."
ULYSSES S. GRANT

Kim siz onlara inandığınız için başarılı? "Hayır"cı olmak kolaydır. İnsanlara, yetkin olup olmadıklarından tam da emin olamadıkları bir şeyi yapmalarına yardımcı olacak cesareti vermek daha değerlidir. Yeni bir şeyler deneyecek kadar kendilerine güvenemeyebilirler. Birinin "Yapabilirsin!" demesi ilk adımı atmak için ihtiyaçları olan katalizör olabilir.

Genelde, yazdıklarını nasıl yayınlatabileceklerini soran istekli yazarlar gelir yanıma. Gerçekçi olabilir ve bir ajansa sahip olmanın, avans almanın veya kontrat yapmanın zorluklarından bahsederek onların cesaretini kırabilirim. Sektör gittikçe ünlüler tarafından yönlendiriliyor ve eğer ünlü bir isim değilseniz en çok

satanlardan biri olmak için çok az şansınız var. Bu cümleler doğru ama aynı zamanda çok patavatsızca. İyimser olmayı ve düşüncelerini kağıda aktarmanın verdiği sonsuz memnuniyeti anlatarak onlara cesaret verebilirim. Destekleyici olmayı tercih ederim ve onlara ilelebet yaşatacak somut bir mirasları olacağı için devam etmelerini söylerim. Ayrıca kitap yazmaktan pişman olmuş hiçbir yazarla karşılaşmadığımı söylerim: Sadece kitaplarını daha erken yazmadığına pişman olan yazarlarla tanıştım.

Siz cesaret veren biri misiniz, cesaret kıran biri mi? Sizce insanlar hangisini duymak ister, inanç tahminlerini mi yoksa başarısızlık tahminlerini mi?

Kim size inanıyor? Kim size, "Yapabilirsin," dedi. Bunun sizi nasıl değiştirdiğini ve başarmanızı sağladığını hatırlıyor musunuz? Siz bunu kimin için yapabilirsiniz? Etrafınıza bakın. Biri kanatlarını kaldırmayı mı deniyor? Güvensizliğini güvene dönüştürmek için ihtiyacı olan gücü ona verecek kişi siz olabilir misiniz? Cesaretlendirmek, "cesaretle, ruhla veya umutla ilham vermek," anlamına gelir. Kendilerini ortaya çıkarma ihtiyacı hissetiklerinde insanlara cesaret, umut veya ruh verecek kişi siz olabilir misiniz?

SEVGİ DÖNGÜSÜ

"Kelimelerdeki nezaket güven yaratır. Düşüncedeki nezaket derinlik yaratır. Vermedeki nezaket sevgiyi yaratır."

LAO-TZU

Nathaniel Branden, "Ne kadar yüksek özsaygı varsa, başkalarına o kadar saygılı, nezaketli ve cömert davranıldığı kesinlikle ka-

nıtlanmış bir gerçektir," der. Tersi de doğru. İnsanlara ne kadar şefkatli davranırsanız, kendinizi o kadar iyi hissedersiniz ki bu da sizin daha düşünceli bir insan olmak istemenizi sağlar. Ben buna Sevgi Döngüsü diyorum.

"Vermek almaktan iyidir," sözünü duymuşsunuzdur. Bence hem vermek hem de almak daha iyidir.

Sert, huysuz bir ustabaşı bu fikri kabul etmedi. Çok sinirlendi, "Övmek benim tarzım değil. Etrafta dolaşıp insanların sırtını sıvazlamak zorunda olduğumu düşünmüyorum. Üretmek için para alıyorlar. Bu yeterli olmalı," dedi.

Ben, bu yöneticinin sadece kendi tarzı olmadığı için çalışanların en çok ihtiyacı olan şeyi vermeye olan isteksizliğine karşı çıktım. "Siz, sadece size göre uygun olan şey için maaş almıyorsunuz. Çalışanlarınız aracılığıyla istenilen sonuçları elde etmek için maaş alıyorsunuz ki bu da çalışanların çabalarının takdir edildiğini hissettiği bir atmosfer yaratmak anlamına geliyor. İnsanları, yaptıklarına değer verilip verilmediğini asla bilemeyecekleri bir geribildirim boşluğunda çalıştırmak hiç adil değil," dedim.

İstemeyerek de olsa daha çok iltifat etmeyi kabul etti ve daha sonra harika bir hikayeyle döndü. Kahkaha attı, "On iki yıllık sekreterimin yanına gittim ve 'Sen dünyadaki en iyi sekretersin,' dedim. Elindeki işi bıraktı, bana döndü ve şüpheyle, "Ralph, hasta mısın?' diye sordu. Onu ölüm döşeğinde olmadığıma ikna ettim ve sadece benim onu ne kadar takdir ettiğimi duymayı hak ettiğini düşündüğümü söyledim," dedi. Ralph bize bu hikayeyi anlattıktan sonra, bize çalışanlarının anlaşılabilir şüpheciliğini gidermeyi planladığını böylece sadece gecikmiş takdirleri ilettiğini, gündeminde gizli hiçbir şey olmadığını bileceklerini söyledi.

İNSANLIK

"İltifat, insanı tazeleyen bir alkıştır."
JOHN WIERLEIN

Yerel yönetimde bir müdür, takdirin, hükümet için çalışanlarda büyük bir fark yaratmayacağını söyleyerek itiraz etti. Claude, "Bir bürokratik sistemle elimiz kolumuz bağlanmışken, nasıl çalışanları motive edebiliriz. Ofiste diğer üç kişiden daha çok çalışan bir memurum var ama diğerleriyle aynı maaşı alıyor. Hâlâ çalıştığı halde '*emekli olmuş*' iki personelim var ama hiçbir şey yapamıyorum çünkü sendikaları tarafından korunuyorlar."

Ellerimiz kırmızı bantla bağlıyken, moralimizi yüksek tutmanın çok zor olabileceği konusunda Claude'nin fikrine katılıyorum ama binlerce yöneticiye ve işçiyle yapılan bir anket bunun mümkün olabileceğini gösteriyor. İşçilerden, aşağıdaki on kriteri, iş memnuniyetleri için önem sırasına göre 1'den 10'a yazmaları istendi. Yöneticilerden, işçilerinin sıralamalarını tahmin ederek yazmaları istendi. Sonuçları okumadan önce, lütfen siz de testi yapın ve 1'den 10'a kadar kriterleri diğer insanların vereceği puanlara göre sıralayın. (1 iş memnuniyetini belirleyen en önemli faktör ve 10 en az önemli faktör)

İyi ücret –
İşçilere gösterilen
şirket sadakati –
İş güvenliği –
Adil denetim –
terfi ve büyüme –
Yaptığı iş için takdir edilme –

İyileştirilmiş
çalışma şartları –
İlginç bir iş –

Birey olarak kabul edilme –
Dahil edilme –

Claude faktörleri diğer birçok yöneticinin yapacağı şekilde sıraladı. İyi ücret'e 1, iş güvenliğine 2, terfi ve büyümeye 3 puan verdi. İronik olan, onun en son üçe koyduğunu çalışanlarının ilk üçe koymasıydı. Birçok çalışan, iş memnuniyeti için birinci sırada yaptıkları iyi şeyler için takdir edilmenin geldiğini, ikinci sırada bir sayıdan çok birey olarak görülmenin ve üçüncü sırada da etraflarında olanlar hakkında bilgilenmek, dahil olmak ve haberdar edilmek istediklerinin yer aldığını söylüyor.

Bazı yöneticilerinin, çalışanlarının motivasyonunu yüksek tutmak için zor zamanlar geçirdiğine şüphem yok. Moralleri neyin yüksek tuttuğuna dair tamamen yanlış bir algıları var. Onlara göre eğer çalışanlara iyi maaş veriliyorsa, terfi etme şansları varsa, güvenli bir işe sahipseler, bunlar mutlu olmaları için yeterli. Yanlış. Çalışanlar öncelikle insan gibi davranılmayı ister. Bu onlara yüzde yüz performans göstermeleri için ilham verir.

Claude'a bu anketin onun için iyi bir haber olduğunu ve çalışanlar için çok önemli olan bu üç kriteri hayata geçirebileceğini söyledim. Hiyerarşi ellerini kelepçelemiş olabilir ve maaşları, terfileri ve iş güvenliğini kontrol edemeyebilir. Claude, bireylerin kendilerini beğenilmiş ve değerli hissetmelerini sağlayacak takdiri göstererek, mükemmel olmayan bir sistemde bile fark yaratabilir.

Ralph Waldo Emerson, "İçten memnun olduğunuzda, beslenmiş olursunuz," dedi. Claude çalışanlarına hak ettiği dolarları ödeyemeyebilir ama onlara övgülerle ödeme yapabilir ceplerini olmasa bile ruhlarını besler.

Bir Alman atasözü, "Bir insan sadece övgü için ölmeli," der. Bunun etrafınızdaki insanlar için doğru olmasına izin vermeyin.

ÖRNEK ÖDEV

"Biri iyi bir şey yaptığında alkışlayın.
İki kişiyi mutlu edeceksiniz."
SAMUEL GOLDWYN

Bugünden itibaren ödeviniz sözel alkışa ihtiyacı olan birini düşünmek. Bu belki hiçbir zaman sorun çıkarmayan ve süreç içerisinde çok da önem verilmeyen, işteki biri olabilir. Belki bu her zaman cana yakın olan, kafedeki garson. Belki onun sizin için ne kadar önemli olduğunu hiç duymayan (hatta belki şüphe eden) bir aile bireyi. John Updike, "eski dinle modern bilimin aynı fikirde olduğuna inanıyor: Biz övmek için buradayız. Veya başka bir deyişle, dikkat göstermek, önem vermek için," dedi. Bugün en az iki insana, birinin onları önemsediğini anlamaları için, hak ettikleri dikkati verin. Karşınızdaki kişinin iltifatlarınızın içten olduğunu anlaması için, güzel sözlerinizi nezaketle iletmek için üç adımı uygulayın. İnsanlara cesaret verici sözler söyleyin ki böylece çabalarının fark edildiğini ve önemsendiklerini bilsinler.

TEŞVİK EDİCİ OLMAK İÇİN EYLEM PLANI

Cindy nazik insanların yaşamadığı bir şehre taşınıyor. İnsanların kabalıkları hakkında o kadar çok hikaye duydu ki, orada yaşamanın nasıl olacağı hakkında endişeleri var. Ona kibar davranmayı

seçmeleri umuduyla, orada tanıştığı herkese karşı nazik olma cesaretini ve özgüveni göstermeye karar verdi.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Cesaret Kırmak	**Cesaret Vermek**
"Bir saatten fazladır sırada bekliyorum. Biraz daha fazla destek almalısınız."	*"Bu insanlara kesinlikle nezaketle karşılık veriyorsunuz."*
Nasıl Hissettiğimizi Bildiklerini Düşünmek	**Onlara Nasıl Hissettiğimizi Söylemek**
"Yeni gelen kişiye birinin hoş geldin demesi gerektiğini düşünmeniz gerekirdi."	*"Merhaba. Ben Cindy. Yan daireye yeni taşındım. Yerel marketlerle ilgili bir tavsiyeniz var mı?*
İltifat Edemeyecek Kadar Utangaç	**İltifat Ederken Rahat**
"O satışçı kadın gerçekten nasıl makyaj yapılması gerektiğini biliyor. Büyük ihtimalle daha önce öğrenmiştir."	*"Bir makyaj ustasısınız. Bana birkaç ipucu verebilir misiniz?"*

Diğer İnsanların Davranışlarına Tepki Göstermek ve Yanlış Davranışlarını Onlara Ödetmek

Diğerlerini İnançla Kuvvetlendirmek ve Sevgi Döngüsünü Başlatmak

"Bu taksi şoförü tam bir pislik. Benden bahşiş almayacak."

"Burada uzun zamandır mı yaşıyorsunuz? Şehirdeki en favori yerleriniz nereler?

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİNCİ GÜN

MÜKEMMELLİĞİ TALEP EDİN

"Hepimiz yapabileceğimizi yapmamızı sağlayacak birini arıyoruz."
RALPH WALDO EMERSON

Sizi mükemmellik için sorumlu tutan kim? Kaytarmanıza izin vermeyecek ve sizin potansiyelinize göre performans göstermenizi talep edecek kişi kim? Bu görev verici kişi şu an size pek sevimli gelmeyebilir ama şu anda sizi aksi takdirde ulaşamayacağınız bir başarı seviyesine ittiği için ona minnettar olursunuz.

Sınıflarda bu soruyu sorduğumda, genelde biri, "Bunu söylediğime inanamıyorum çünkü bu adama katlanamıyorum..." der ve sonra bu kişi kendisinin "yapabileceğini yapmasını sağladığı için" bu kişiye karşı duyduğu minnettarlığı isteksizce kabul eder.

Ergenlik çağındaki bir çocuk, lisedeki yüzme öğretmeninden nefret ettiğini söyledi bana. "Bize köleymişiz gibi davranıyordu. Her antrenman bir işkenceydi. Bitmek bilmeyen koşularla, uzun mesafe yüzme antrenmanlarıyla ve bayrak yarışlarıyla pes etme noktasına getirirdi. Her antrenmanın sonunda on dakika içerisinde, her turda yeniden çıkıp atlamak üzere yirmi tur atmamız gerekirdi. O kısa süre içerisinde havuza dalıp, yeniden dışarı çıkıp tekrar at-

lamak çok yorucu olurdu. Çoğu zaman o kadar yorgun olurdum ki eve gider gitmez yatağa girer ve bir dakika sonra uykuya dalardım.

"Ancak bütün o sıkı ve zor çalışma karşılığını verdi. O yıl takımımız yenilmedi ve okulumuzun tarihinde ilk kez lig şampiyonu olduk. Zaferimizi koça ithaf ettik çünkü bu başarıyı bizim adımıza gösterdiği azim sayesinde elde ettik."

TEMBEL OLMALARINA İZİN VERMEYİN

"En zor olan budur: Sevdiği için açık olan eli kapatmak."
FRIEDRICH NIETZCHE

Katılımcılardan biri, ne zaman piyanonun başına otursa içinden anne ve babasına teşekkür ettiğini söylüyor. "Derslerden nefret ederdim. Annem pratik yapmam için bütün öğleden sonrayı benimle savaş halinde geçirirdi. Onlara beni rahat bırakmaları için yalvardım ama bir yeteneğim olduğunu söylediler ve bunu bir kenara atmama izin vermeyi reddettiler.

"Şu anda müzik yaparak hayatımı kazanıyorum. Yerel bir kulüpte, akşam yemeklerinde piyano çalıyorum ve yirmi saatte, eğer koleje gidip üstüne bir de MBA yapsaydım kazanacağımdan fazlasını kazanıyorum. Akşam erken saatlerde sahneye çıkmam, gün içerisinde çocuklarımla birlikte olmamı sağlıyor. Benim kaprislerime dayandıkları ve uzun vadede benim için faydalı olacak bir şeyi bırakmama izin vermedikleri için onlara minnettarım."

ZORLAYICI BİR USTA OLUN

"Öğrenmesi en zor olan, sevseniz de sevmeseniz de, yapmak zorunda olduğunuz şeyi gerektiği zamanda yapmayı öğrenmektir."
THOMAS HENRY HUXLEY

Bu piyanistin ailesinin keşfettiği gibi, en zor olan şey, insanları sevseler de sevmeseler de, yapmak zorunda oldukları şeyi gerektiği zamanda yapmayı öğrenmeye motive etmektir. Hepimiz sevilmekten hoşlanırız. Ne yazık ki, insanları yapmak zorunda olduklarından sorumlu tutarız ve bizi sevmemelerine neden oluruz. O nedenle bunun önemine inanmalıyız ki savaşta güçlü kalabilelim. Eğer insanlar bize zor zamanlar geçirtirse, onlar için yaptığımızın değdiğine ikna olmalıyız, aksi takdirde özgüvenimizi kaybederiz ve onların sözlü savaşlarına teslim oluruz. Eğer pes eder ve insanlara görevlerinden kaçma iznini verirsek, onlara sadece büyük bir yaygara kopartırlarsa geri çekileceğimizi anlatmış oluruz.

Bu, özellikle çocuklarla olan ilişkimizde önemli. Uyku vaktinin geldiğini düşünün. Çocuklara bağırarak televizyonu kapatıp uyumak için hazırlanmalarını söylediğimizde ne olacağını düşünüyorsunuz? Çok bir şey olmaz. Bunun yerine, iki dakikanızı ayırıp televizyonu izledikleri yere gidin. "Çocuklar, bana bakın," deyin. İnsanların dikkatleri gözlerinin baktığı yerdedir. Eğer çocuklarımız bize bakmıyorsa, bizi dinlemiyorlardır. Eğer televizyondan gözlerini alıp size bakmıyorlarsa, önlerine gidin ve televizyonu kapatın ki tüm dikkatlerini üzerinizde toplayabilesiniz.

Sonra onlara, "Bunu bir kere söyleyeceğim. Televizyon beş dakika sonra kapanacak. Tamam mı, anlaşmamızı tekrar edin," deyin. Büyük bir ihtimalle, "Televizyon beş dakika sonra kapanacak," diye mırıldanacaklardır.

Peki televizyon beş dakika sonra kapatılır mı? Büyük ihtimalle hayır. Bu durumda, odaya tekrar gidersiniz. Kendinizi tekrar etmeyin, "Size televizyonu kapatmanızı söyledim. Beni dinlemiyor muydunuz? Neden hiç söylediklerimi yapmıyorsunuz?" diye kızmak yerine, sakince, "Çocuklar anlaşmamız neydi?" diye sorun. Büyük ihtimalle karşı gelecekler: "Ama anne, bu bizim en sevdiğimiz program. Lütfen biraz daha oturamaz mıyız?"

Bu durumda, kararınıza gerekçe sunmayın. Eğer, "Yarın okul var, erken kalkmak zorundasınız," derseniz hemen, "Yarın erken kalkacağımıza söz veriyoruz," derler. Eğer bir talimatımızı açıklayacak olursak, karşımızdaki hemen açıklamamızı geçersiz kılacak tüm sebepleri düşünecektir. Eğer yeteri kadar akıllılarsa, bizim gerekçemizi çürütmeyi öğrenirler ve bizim de kabul etmekten başka çaremiz kalmaz; "Tamam, programın devamını izleyebilirsiniz ama sözünüzü tutsanız daha iyi olurdu." Çocuklarımıza her talimatımıza karşı gelmeyi ve direktifimizi tartışmayı öğretmiş olduk.

Yerine, kaşlarınızı kaldırın, sesinizi yükseltmeyin. Elinizi kaldırın (bu tartışmaları ve müdafayı müzakere dışı kılan görsel bir sinyaldir) ve "Bunu son kez söylüyorum. Anlaşmamız neydi? Ve konuşmayı bırakın." Çocuklarınız isteksizce yatağa doğru yola çıkacak ve tutarlı olduğunuz için size saygı duyacaktır. Onları sorumlu tutarak kötülük yapmış olmuyorsunuz; siz onlara sevseler de sevmeseler de yapmak zorunda oldukları şeyi yapmaları gerektiği zamanda yapmayı öğreterek faydalı oluyorsunuz. Aksi biri olduğunuzu düşünmeyecekler, söylediklerinizde ciddi olduğunuzu düşünecekler.

İÇİNDEKİNİ ORTAYA ÇIKARIN

"Bir adama cesur olduğunu söylerseniz öyle olmasına yardımcı olursunuz."
THOMAS CARLYLE

Bir kadın onu olumlu etkileyen kişinin fizyo-terapi uzmanı olduğunu söyledi. "İki bacağım da bir kazada ezilmişti. Park etmiş iki arabanın arasından geçiyordum ve öndeki sürücü bakmadan geri geri geldi ve beni diğer arabaya yapıştırdı. Aylarca hastanede kaldım ve birçok operasyon geçirdim. Doktor tekrar ne zaman yürüyebilirsin emin değilim diyerek beni uyardı ve reçeteye kapsamlı bir fizik tedavi yazdı.

"Örnek bir hasta olduğumu söylemek isterdim ama değildim. Dünyaya karşı kızgındım ve hıncımı hastane personelinden çıkardım. Öfke doluydum. Sürücü tek bir çizik bile almadan bu olaydan sıyrıldı; tekerlekli sandalyeye bağlanan bendim. Bana hiç mola verdirmeyen bir fizik terapi uzmanına yönlendirilmiştim. Sanırım Natalie kendime çok acıdığım için, bir başkasının daha bana acımasına ihtiyacım olduğunu düşünmüyordu.

"Her gün beni dayanma sınırımı geçmem için zorladı. İlk başlarda, bacaklarımı iki santim bile hareket ettirmeye çalışmanın acısı ve hayal kırıklığı, katlanabileceğimden fazlaydı. Beni yalnız bırakması için yalvardım ama bırakmadı. Bırakmadığına memnunum, çünkü rehabilitasyon kliniğine tekerlekli sandalyede altı ay gittikten sonra, oradan kendi gücümle yürüyerek çıktım. Ona minnettarım çünkü o olmasa yapamazdım."

MOLA YOK

"Tembel değilim. Sadece motivasyonum zayıf."
ANONİM

Birini nasıl "sorumlu tutacağınızı" merak ediyor musunuz? İnsanların yapmak zorunda oldukları şeyi gerektiği zamanda yapmalarını sağlamak için onları motive etmeye ara vermeyin. Bunun için size yedi adım öneriyorum.

1. *Kendinize sorun, "Beklentinin veya standartların çerçevesi başta çizildi mi ve bir karara bağlandı mı?"* Belki bir çalışan işe geç geliyor diye rahatsızsınız. Kendinize sorun, "Bu çalışan işe alındığında veya bölümünüze transfer olduğunda, işinizin en önemli kriterinin dakik olmak olduğu hakkında bilgilendirildi mi? Yoksa herkesin zamanında gelmesi ve saat sekizde üretmeye hazır olması gerektiğini bildiği mi varsayılıyor?
2. *Kendinize sorun, "Beklenti veya standart tutarlı bir şekilde uygulanıyor mu?" Eğer çalışan geç geldiğinde uyarılmadıysa, bunun çok da büyük bir sorun olmadığı sonucuna varabilir.* Eğer kuralları çiğnediyse ve hiçbir şey olmadıysa, bu kuralın onun için geçerli olmadığı veya çok da önemli bir kural olmadığı sonucuna varabilir. Bu durumda, biraz geç kalmayı hak görebilir. (Tabii tüm bunlardan sonra, onun uyarı almadan bu işten kurtulmasına izin vermiş oluyorsunuz.) Eğer onu bu kritik noktada disipline etmeye çalışırsanız, sizin adaletsiz davrandığınızı düşünecektir. "Daha önce de geç

kaldım ve başım derde girmedi. Neden şimdi?" diye itiraz etmesi muhtemeldir.

3. *Eğer standartın çerçevesi en başta çizilmediyse veya tutarlı bir şekilde uygulanmıyorsa hatanızı kabul edin.* "Bunu daha önce söylememiş olmam benim suçum," deyin. Veya "Haklısın. İlk geç kaldığında bir şeyler söylemeliydim böylece bu konunun bizim için ne kadar önemli olduğunu anlardın," deyin.
4. *" ..... tarihinden itibaren," deyin ve değişme zamanı için net bir tarih belirleyin.* Birinden yeni bir isteğe anında uyum sağlamasını beklemek çok mantıklı değil. Gecikmesine sebep olan meşru nedenleri olabilir. Biraz zaman vererek ona, arabayı nöbetleşe kullandığı insanlarla ayarlama yapması, her gün bırakması gereken insanları ayarlaması veya herhangi başka bir şey için bir fırsat vermiş olursunuz, böylece o da belirlediğiniz tarihten itibaren beklentinize uyum sağlayabilir.
5. *Ulaşılabilir ve pozitif ifade edilmiş beklentiler belirleyin ve eğer bu beklentileri karşılamamayı tercih ederse sonuçlarını net olarak söyleyin.* "Bir daha geç kalmasan iyi olur," demek çok büyük bir başarı sağlamaz. Yapılmaması gereken davranış yerine, arzu edilen davranışı dile getirin ve tarih vererek yanlış anlaşılmasını engelleyin. "15 Eylül itibariyle, sabah saat sekizde, binada, masanda olmalı, telefonlara bakmak ve müşterilere yardım etmek için hazır bulunmalısın. Eğer beş dakikadan fazla gecikirsen, sözlü uyarı alırsın. Eğer aynı ay içerisinde bir daha geç kalırsan personel dosyanda bir disiplin mektubu olur. Eğer aynı ayda üçüncü kez geç kalırsan, bir gün ücretsiz izin alırsın ve dördüncü kez geç kalırsan, bu kovulma sebebi olur." Bu noktada, sürekli zamanında gelmenin bir ödülü var mı yok mu bahsedebilirsiniz. Bazı şirketler vaktinde gelmenin bir ge-

reklilik olduğunu varsayıyor, bazıları bunun ödüllendirilmesi gerektiğini düşünüyor. Sizin organizasyonunuzun politikası, zamanında gelme performansına bağlı olarak, her altı ayda bir kafa izni vermek olabilir.

6. *"Anlaşmamız hakkındaki düşüncen ne?"* diye sorun, "Anlıyor musun?" diye sormayın. Bunu yaparsanız, kişi isteksizce hayır anlamında başını sallayacak ki bu bir anlaşma sağlamaz. Ondan ne beklendiğini ve uymazsa sonuçlarının ne olacağını açıkça söyleyerek, sözlü bir anlaşma yapabilirsiniz.
7. *Görev takip çizelgesi planlayın.* İnsanların sizin ne demek istediğinizi anlaması önemli. "1 Ekim'de toplanacağız ve zaman çizelgelerini gözden geçireceğiz," diyerek, kişinin bunun devam edeceğini anlamasını sağlarsınız; böylelikle yaptıklarından ve yapmadıklarından sorumlu tutulacaktır.

DAVRANIŞLARINIZA DİKKAT EDİN

"Davranışlar kolayca ve hızlıca ahlak kurallarına dönüşebilir."
HORACE MANN

Bazen sevdiklerimiz için yapabileceğimiz en iyi şey, onları başkalarına karşı olan davranışlarından sorumlu tutmaktır. Mann'in söylediğini biraz değiştirecek olursak; "İyi davranışlar iyi bir vatandaşa dönüştürür." Eğer gençlerimize görgü kurallarını öğretirsek, görgülü ve nazik olurlar. Eğer onları diğerlerinin haklarına karşı duyarlı olmaktan sorumlu tutarsak, kendilerinden çok başkalarını düşünmeyi öğrenirler.

Bekar bir anne, seminere özgüvenini artırmak için katıldığını

ve aynı zamanda hâlâ evde yaşayan yirmi dört yaşındaki oğluyla nasıl iletişim kurabileceği konusunda ipuçları almaktan çok memnun olduğunu söyledi. "Onu seviyorum, ama onun da kendi hayatına bir yön vermesi lazım. Onun için yapabileceğim en iyi şeyin, onun için işleri halletmekten vazgeçmek olduğunu görmeme yardımcı oldunuz. Benimkileri kullanabildiği sürece niçin gidip kendi arabasını alsın ve kendine bir daire tutsun? Bedava bir yatağı ve yiyecek-içeceği varken neden bir işe girsin? Ben arkasından ortalığı toplarken neden o dağınık bırakmasın?

"Onun bunları bedava kullanmasına göz yumarak ona iyilik yapmadığımın farkına vardım. Annesinin sırtından geçinerek kendine olan saygısını düşürmüş oluyordu. Ona destek olmam yerine, kendi ayaklarının üzerinde durması lazım. Bunun hoşuna gitmeyeceğini biliyorum ama sanırım ebeveyn olmak bir popülerlik yarışması değil. Onun için en iyi olanı yapmak ve zamanı geldiğinde yuvadan uçup gitmesini sağlamak."

ÖRNEK ÖDEV

"Ya, tam şu anda, potansiyelime ulaşıyorsam?"
LILY TOMLIN VE JANE WAGNER

Bunun çok fazla şansı yok. Çok az insan hayatının olması gerektiği gibi olduğunu düşünür. Konu dışı sözlerine göz yummak yerine, kimi yaptıklarından sorumlu tutarak, bir fark yaratabilirsiniz? Bugünün ödevi, işte veya evde potansiyelini gerçekleştirememiş birini belirlemek. Onu anlaşmalarına uymaya ve gurur duyacağı şekilde davranmaya ikna etmek için Gevşemeyi Durduran Yedi Adım'ı kul-

lanın. İnsanlar, sevseler de sevmeseler de yapmak zorunda olduklarını, gereken zamanda yapmalarına yardım etmeye karar verin. Bu sizi favoriler listesinde en üst sıraya koymayabilir ama yolun sonunda olabilecekleri noktaya ulaştıklarında size teşekkür edebilirler.

MÜKEMMELLİĞİ TALEP ETMEK İÇİN EYLEM PLANI

Stacy bir lise amigo ekibinin danışmanı. Kızlar bölgesel bir yarışmaya katılmak istiyor. Eğer kazanırlarsa, Florida'daki finalde yarışacaklar. Bu seviyedeki bir yarışmaya ilk kez hazırlanıyorlar ve bu kadar zor olacağını bilmiyorlardı. Satcy çok sert eleştiriler alıyor ve kızların sızlanmalarına karşı özgüvenini ayakta tutmalı.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Tembelliklerine İzin Verme	**Onları Sorumlu Tutma**
"Birkaç hata var ama yeterli sayılır."	*"Kızlar, sonuna kadar hatasız yapıncaya dek tekrar tekrar yapmalıyız."*
Bırakmalarına İzin Verme	**Bırakmalarına İzin Vermeme**
"Biliyorum sıcak. Bugün erken bitireceğiz."	*"Kızlar, yarışmada da sıcak olacak. Buna alışmak zorundayız."*

Şikayetlerine Boyun Eğme	**Şikayetlerine Direnme**
"Beni bu durumdan zevk alıyormuş gibi gösteriyorsunuz. Pes ediyorum. Tüm bu lafları duymaya değmez."	*"Şu anda beni sevmediğinizi biliyorum, ama o platforma çıkıp birincilik ödülünü aldığınızda beni seveceksiniz."*
Tembeller Beklenen Performansa Ulaşmadan Kaçarlar	**Tembeller Beklenen Performansa Ulaşmaktan Sorumlu Tutulurlar**
"Jessica provaya yine geç geldi. Hiçbir şey söylemeyeceğim, daha fazla bahane istemiyorum."	*"Jessica, seninle özel konuşabilir miyim? Bu amigo takımında olmaya devam etmek istiyor musun? Eğer öyleyse, şu andan itibaren beş dakika önce burada olman gerekiyor."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİ BİRİNCİ GÜN

EĞİTEREK HİZMET EDİN

"Öğretmenler sonsuzluğu etkiler; etkilerinin nerede biteceğini kim bilebilir?"
HENRY BROOKS ADAMS

Favori bir öğretmeniniz var mı? Bir konu hakkındaki tutkusunu size geçirmiş olan biri? İyi bir kariyere sahip olmanızı sağlayan, yeteneğinizi ortaya çıkaran biri? Belki bu öğretmen size bir beceri veya bilgi kazandıramadı ama bir tutum kazandırdı. Belki size yaşıtlarınızın baskısı altındayken nasıl kendiniz olacağınızı öğretti veya zekanıza dokundu ve zeki olmanın sorun olmadığını anlamanızı sağladı.

AYNI ŞEKİLDE TAKDİR EDİN

"Bir insan borcunu minnetle ödeyemez; ancak yaşamda başka bir yerde aynı şekilde davranarak ödeyebilir."
ANNE MORROW LINDBERGH

Bence hem minnet duyarak hem de aynı şekilde davranarak karşılık verebiliriz. Sizi olumlu etkilemiş öğretmenlere teşekkür

etmek için zaman ayırdınız mı? Katkılarının sizin için ne kadar önemli olduğunu anlatan bir not aldıklarında bunun onlar için ne anlama geleceğini hayal edebilir misiniz? Katılımcılardan bir kadın, "Kendimi çaresiz hissediyorum çünkü teşekkür etmek istediğim insan hayatta değil. Büyükbabam hayatının son birkaç yılını bizimle yaşadı. Her sabah şafak vakti uyanır ve arka bahçede tai chi çalışırdı. Bu nazik dövüş sanatından o kadar etkilenmiştim ki bana da öğretmesini istedim. Tai chi meditasyonun ve koreografik egzersizin mükemmel bir karışımıdır. Günü beraber karşılayışımıza ve güneş doğarken huzurlu hareketlerimizi senkronize yapışımıza dair çok hoş anılarım var. Büyükbabam, ben geçen sene sınavlara hazırlanırken öldü. Çok pişmanım çünkü ona beraber geçirdiğimiz sabahların benim için ne kadar önemli olduğunu hiç söylemedim. Şimdiyse çok geç," dedi.

"Hayır," dedim ona, "değil." Kim'e, büyübabasına borcunu aynı şekilde davranarak ödemesini önerdim. Yerel bir huzur evinde veya dinlenme merkezinde tai chi öğretmeye gönüllü olabilirdi. Büyükbabasının onun için yaptığını başkaları için de yaparsa, bir miras bırakabilir ve minnetini söylemektense gösterebilirdi. Felix Frankfurter en iyisini söylemiş: "Minnet, özellikle derin olduğunda, en az dile getirilen duygudur." Minnettarlık bazen hareketlerle, kelimelerden daha iyi ifade edilir.

DEVAM EDİN

"Bir liderin son imtihanı, arkasında onun inancını ve vasiyetini devam ettirecek birini bırakmaktır."

WALTER LIPPMAN

Bay Lippman'a tüm saygımla beraber, bir öğretmenin son imtihanının arkasında, öğrencilerine koruyabilecekleri özgüveni ve beceriyi bırakmak olduğunu düşünüyorum.

Kaliforniya'da bir turne sırasında, babamı ziyaret ettiğim günü hep hatırlayacağım. Posta kutusundakileri aldıktan sonra eve tekrar girdi ve gelenleri sınıflandırmaya başladı. Bir mektubu açtı ve sessizce okudu. Sonra onun orada sessizce oturduğunu ve yanaklarından bir damla yaşın süzüldüğünü fark ettim. "Ah, kötü haber," diye düşündüm. "Sorun ne, baba?" diye sordum.

Bana mektubu verdi ve okumamın sakıncası olmadığını söyledi. Eski öğrencilerinden biri göndermişti. Babam o zaman Kaliforniya eyaletinin Tarım Eğitimi Meslek Okulu'nun direktörüydü ama yıllarca New Cuyama'da küçük bir lisede endüstriyel sanatlar ve tarım öğretmenliği yapmıştı. Mektubu yazan kişi, "Siz beni hatırlamayabilirsiniz ama ben sizi hatırlıyorum. On beş yıl önce sizin sınıfınızdaydım. Diğer tüm öğretmenler beni baş belası olarak nitelendiriyorlardı. Bana şans veren sadece sizdiniz. Sizin kaynak dersinizi on altı yaşını doldurup, yasal olarak okulu bırakana kadar zaman geçirmek için almıştım.

"O ilk hafta, dönem projemizin dört hayvanın sığabileceği bir römork yapmak olduğunu ve bunu sıfırdan birlikte yapacağımızı söylediniz. Bunun çılgınca bir fikir olduğunu düşündüm. Temel şeyleri öğrettikten sonra, bize iş başı yaptırdınız. Her gün marangozhanede geçirdiğimiz elli dakika okuldan zevk aldığım tek zaman dilimiydi. Atları römorka yüklediğimiz ve onları başka bir çayıra götürdüğümüz günü hiç unutmayacağım. Dikiz aynasından baktığımı ve 'Bunu biz inşa ettik. Bunu biz yaptık,' diye düşündüğümü hatırlıyorum.

"Bunu muhtemelen bilmiyordunuz ama o bir dönemde öğrettikleriniz benim, eşim ve iki çocuğumla hayatımızı idame ettir-

memizi sağlıyor. Kendi işimi kurdum, bana olan inancınız için teşekkür ederim ve bugünkü kazancımla iki çocuğumu da kolejde okutabiliyorum. Sadece endüstriyel sanat dersi öğrencilerinizden birinin iyi işler yaptığını duymak istersiniz diye düşündüm. Teşekkürler."

"Hayatı en iyi şekilde yaşamak istiyorsanız," der William James, "sizi ölümsüz kılacak bir şey için yaşayın." Babam vefat etti ama eminim öğrencileri için harcadığı yüzlerce saatin onu ölümsüzleştirdiğini bilmek onu çok memnun ederdi.

SİZE ÖĞRETİLENİ ÖĞRETİN

"Eğer bilgiye sahipseniz bırakın diğerleri mumlarını onun ışığıyla yaksın."
MARGARET FULLER

Başkalarıyla paylaşabileceğiniz ne yapıyorsunuz? Kendi kendine satranç öğrenmiş istekli biri okulumuzdaki satranç kulübüne katıldı. Haftada iki gününü ayırıyor ve çocuklarla uzmanlığını paylaşıyor. "Benim ödülüm, yeni bir hareketi öğrendiklerinde gözlerinin parlaması veya yenilmeye başladıklarında, zor bir durumdan nasıl çıkacaklarını gerçekten düşünmeleri. Ebeveynlerim satranca hiç önem vermezdi, bu yüzden kendi kendime öğrenmek zorunda kaldım. Keşke gençken biri benim satranca olan ilgimi destekleseydi. Gelip bu çocuklara destek olmak bana çok memnuniyet veriyor."

Bir Hint atasözü "Verilmeyen her şey kaybolur," der. Aktarabileceğiniz bir beceri bulun ve o kaybolmasın.

YETENEKLERİNİZİ PAYLAŞIN

"Eğitim, hayatın çıraklık dönemidir."
ROBERT WILLMOTT

Birkaç yıl önce mahallemize emekli bir çift taşındı. Boş bir arsa satın aldılar ve rüyalarındaki evi sıfırdan inşa ederken, yaşamak için yolun karşısındaki evi kiraladılar. Bir sabah oradan geçtim ve yapmakta olduğu iş için Verne'yi tebrik ettim. Verne, hikayesini paylaşmak için neredeyse bitmiş çatısından aşağı indi. "Lisedeyken, yazı geçirmek için büyükbabamın evine giderdim. Büyükbabam inşaat işindeydi ve benim de onun yanında çalışmamı umuyorlardı. Gerçek şu ki, zamanımı bu şekilde geçirmeyi planlamamıştım. Arkadaşlarımla gölün kenarında takılmak istiyordum ama onun yerine çivi çakıyor ve kereste taşıyordum.

"O zamanlar büyükbabamın benim için yaptığının farkında değildim. Ama şu anda farkındayım. Başarılı bir gayrimenkul uzmanı olmamın en önemli nedenlerinden biri işi biliyor olmamdı. Müteahhitlerle teknik konuları konuşabiliyor ve işçiler işleri düzgün mü yoksa baştan savma mı yapıyor görüyordum. Kirişleri, pencereleri, elektrik tesisatını bizzat kontrol ediyor ve düzgün yapılıp yapılmadığını anlayabiliyordum. Ve şimdi burada, kendi evimi kendi ellerimle yapıyorum. Müthiş tatmin edici ve bunu yapabilmemin sebebi o yaz büyükbabamın beni çırak olarak yanına alması ve bana bu işi öğretmesidir."

ÖRNEK ÖDEV

"Bilgi verilmek için vardır."
RALPH WALDO EMERSON

Ödeviniz hayatınızı zenginleştiren bir yeteneğinizi anlatmak ve bunu başkalarına öğretmenin yollarını bulmaktır. Bilginizi nasıl paylaşacaksınız? Yanınıza bir çırak alıp ona bu beceriyi nasıl öğreteceksiniz? Başkaları da bu yeteneğin keyfini keşfetsin diye şevkinizi ve becerilerinizi nasıl paylaşacaksınız? Henry Ford, "Öğrenmeye devam eden herkes genç kalır," demiştir. Aynı şey eğitmek için de söylenebilir. Birine hayat becerileri kazandırırken nasıl genç kalacaksınız?

EĞİTEREK HİZMET ETMEK İÇİN EYLEM PLANI

Hal arabalar konusunda bir dahi. O ve babası arabalarını tamir etmek için garajda saatlerini geçirirdi. Kazalarda hurda olmuş arabaları bulur, tamir eder ve güzel bir kârla satarlardı. Hal başkalarına bu becerisini nasıl öğreteceğini düşünüyor.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Bize Bir Şeyler Öğretmiş Olan Kişiye Bir Gün Teşekkür Etmek	**Bize Bir Şeyler Öğretmiş Olan Kişiye Bugün Teşekkür Etmek**
"Babam birlikte geçirdiğimiz o anlardan	*"Babamı bir teşekkür notuyla şaşırtacağım.*

ne kadar keyif aldığımı biliyor."	*Yaptığına ne kadar minnettar olduğumu bilmeli."*
Yeteneklerinizi Kendinize Saklamak	**Yeteneklerinizi Başkalarına Aktarmak**
"Başkalarının önünde konuşurken heyecanlanıyorum. Ayrıca ilgileneceklerini nerden bilebilirim?	*"Sanırım diğer insanlar da arabalarını az da olsa tamir edebilmek ister."*
Ben Bir Öğretmen Değilim	**Size Ne Öğretildiyse Onları Öğretin**
"Öğretmen olmak için bir okula gitmeniz gerekir. Ben donanımlı değilim."	*"Eğer bildiğimi paylaşırsam, insanlar bu bilgiyi bir yerlerde kullanabilir.*
Sadece Heyecanımıza Odaklanmak	**Bu Bilginin Başkalarına Nasıl Fayda Sağlayacağına Odaklanmak**
"Diyelim ki bu alanda bir ders vermeye kalktım. Ya kimse gelmezse?"	*"Sınıf açmayı teklif edeceğim ve eğer iki kişi bile gelse benim için iyi. Çok eğleneceğiz ve onlara bildiğim her şeyi anlatacağım."*

Eğitim Vermeye İlgi Duymamak	**Bir Çırak Bulmak ve Eğitim Vermek**
"Bugünlerde çocuklar bizim ilgilendiğimiz kadar arabalarla ilgilenmiyor."	*"Belki yeğenim arabalar hakkında bir şeyler öğrenmek ister. Onu arayacağım."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

BÖLÜM ALTI

KONTROL: KİM SORUMLU?

"Kendini kontrol etme temel zarafet kuralıdır."
RALPH WALDO EMERSON

YİRMİ İKİNCİ GÜN

BEDENİNİZ SEVİLMEK İSTİYOR

"Bedeniniz vücudunuzun arpıdır."
HALİL CİBRAN

Nasıl yani? Benim ruhumun daha çok tubası mı diyorsunuz? Seminerlerime katılan binlerce kişi vücutlarından nefret ettiklerini söyledi. Komedyen Steven Wright'ın duygusunu paylaşıyorlar: "Öldüğümde vücudumu bilime... bilim-kurguya bağışlıyorum." Tabii Phyllis Diller "vücudumu bilime bağışlıyorum ama bilim vasiyete itiraz etti," diyerek Wright'e misilleme yapmıştır.

Siz vücudunuz hakkında ne hissediyorsunuz? Dış görünüş hoş bir konu değil. Ambalajımız hakkında ne düşündüğümüzü, kendimiz hakkında ne düşündüğümüzden ayıramayız. Görünüşünüzü seviyor musunuz? Vücudunuzla gurur mu duyuyorsunuz yoksa ondan utanıyor musunuz? Her şey olması gerektiği gibi mi çalışıyor veya fiziksel bir engeliniz ya da sağlık sorunlarınız var mı?

Aslında nasıl göründüğümüzün önemi yok, bunu anlayın. Önemli olan görünüşümüz hakkında ne hissettiğimiz. İnsanlar bize çekici olduğumuzu söyleyebilir ama biz onlarla aynı fikirde olmadığımız sürece algıları geçersizdir. Eğer biz kendimizi fiziksel olarak kusurlu (8 sivilceli veya 20 kilo fazla) görüyorsak,

kendimiz hakkında sağlıklı bir bakış açısı edinmemiz zor olur. Aslında, görünüşümüzle barışık değilsek kendimizi sevmemiz olanaksızdır.

ŞİŞMAN ŞANSI

"Tıbbi test sonuçlarınız geldi. Siz kısasınız, şişmansınız ve kelsiniz."

ZIGGY (TOM WILSON)

Eğer vücudumuzu kontrol edebildiğimizi düşünmüyorsak, özgüvenli hissetmemiz çok zordur. Benim kilom hayatımın büyük bir bölümünde iniş çıkışlar halinde seyretti. Yıllar önce kız kardeşimi ziyaret ettiğimde, bir gün aynaya baktım ve fazla görünen kilolarımı iğrenç bulduğumu söyledim. Bunu daha önce çok defa duymuş olan kız kardeşim öfkeyle, "Senin kilolarından yakınmandan bıktım ve yoruldum, Sam. Ya kurtul ya da sus," dedi.

Tavsiyesi şık değildi ama etkiliydi. Kilolarım hakkında bir şeyler yapmak benim için yeteri kadar ya önemliydi ya da değildi.

Sıradaki 'Baştan Aşağıya Değişim' ilk ve son kez karar vermemizde ve vücudumuzun bölümlerini değiştirmek bizim elimizde mi ve bizim için yeteri kadar önemli mi gibi sorulara yanıt arayarak vücudumuz hakkında nasıl hissetmemiz gerektiği konusunda bize yardımcı olabilir; bir öğrencinin dediği gibi, "Harekete geç ya da bırak gitsin."

BAŞTAN AŞAĞIYA DEĞİŞİM

"Eğer burnunuzda ya da alnınızda bir siğil varsa, Amerika'yı keşfetmiş olsanız bile, dünyadaki insanların, sizin siğilinize bakıp gülmekten ve onun için sizi suçlamaktan başka yapacak hiçbir işi yokmuş gibi düşünmemek elinizde değildir."

FYDOR DOSTOYEVSKY

Lütfen bu egzersizi tamamlayın ve vücudunuzun sevdiğiniz ve sevmediğiniz bölümlerini ayrıntılı bir şekilde belirtin. Belki, saçınızın çok kıvırcık olduğunu düşünüyorsunuz veya rengini sevmiyorsunuz. Belki gözleriniz birbirine çok yakın veya gözlük takmak zorundasınız. Burnunuz Jimmy Durante'ninkiyle yarışabilir. Belki göğüsleriniz midenize kadar sarkmıştır. (Gypsy Rose Lee'nin dediği gibi: "Eskiden sahip olduğum her şeye sahibim sadece yere biraz daha yakınlar.") Lütfen benim düşünmediğim ama sizin için önemli olan herhangi bir şeyi listeye ekleyin.

Vücut Bölümü Veya Görünüşü	**Seviyorum**	**Sevmiyorum**	**Değişebilir**	**Değişemez**
Saç.....				
Gözler.....				
Burun.....				
Dudaklar, dişler, çene.....				
Ten rengi, cilt.....				

Kulaklar.....

Kollar.....

Omuzlar.....

Göğüs, memeler.....

Bel, mide.....

Kalçalar, popo.....

Bacaklar, dizler.....

Ayaklar, ayak bilekleri.....

Boy.....

Kilo.....

Diğer.....

İYİ BAKIN

"Eğer vücudunuza bakmazsanız, nerede yaşayacaksınız?"
ANONİM

Şimdi üç basamaklı Kurtul ya da Sus testini yapın.

1. Öncelikle vücudunuzun sevdiğiniz bölümlerini daire içine alın. Sizi memnun eden bölümlerinizle gurur duymak için biraz zaman ayırın.
2. Sonra, sevmediğiniz, değiştiremediğiniz bölümleri daire içine alın. Tongue Fu'da, insanların ukala sözlerinden sürekli huzursuz olmak yerine boyla ilgili mizahi bir anlayış geliştiren 2 metre 30 santim boyundaki genç adamın hikayesini anlatmıştım. Üzerinde, "Hayır, ben basketbol oyuncusu değilim,"

yazan tişörtler giymeye başlamıştı. Tişörtün arkasında "Jokey misin?" yazıyordu. Boyunu değiştiremeyeceği için, bundan dolayı hayal kırıklıkları yaşayacağına, bununla eğlenebilirdi. Eğer belirli bir özelliğiniz hakkında hiçbir şey yapamıyorsanız, onun üzerine bir çizgi çizin ve aklınızdan çıkarın. Değiştiremeyeceğiniz veya kontrol edemeyeceğiniz şeylere sinirlenmekten daha önemli işleriniz var. Kabul edin, kendinizden memnun olmayı seçin ve hayatınızın tadını çıkarın.

3. Şimdi de değiştirebileceğiniz, sevmediğiniz bölümleri daire içine alın. Sorunuz şu olsun, "Değişmesi için yapılması gerekeni yapmak benim için yeteri kadar önemli mi?" Eğer öyleyse, yapın. Eğer değilse, üstünü çizin ve olduğu gibi kabul edin.

Bir adam dersten sonra, "Kırk yaşındayken saçlarım dökülmeye başladı. Her şeyi denedim: peruk, saç ektirme ve Rogaine. Hiçbiri işe yaramadı. Sonunda karar verdim; ya bunun her anımı etkilemesine izin verecektim ya da bununla yaşayacaktım. Peruğumu attım ve hiç olmadığım kadar özgür bir adam oldum. Benim Fun Fu! sözüm, 'Ben kel değilim, sadece saçımdan uzunum!'"

Bir kadın, okul hayatı boyunca öndeki iki dişi yüzünden kendisiyle alay edildiğini söyledi. "Büyük kız kardeşim benimle sürekli dalga geçiyordu. Çok utanıyordum. Hiç ağzım açık gülemiyor ve konuşurken genelde ağzımı kapatıyordum. Asla çekici olduğumu düşünmedim. Bir şey söylemek için ağzımı açar açmaz, tavşan dişlerimi gördüklerinde insanların kaşlarının kalktığını görürdüm.

"Birkaç yıl önce, on iki yaşındaki kızımı bir ortodontiste götürdüm ve onun muayenesi bittikten sonra, doktor bana da dişlerimi düzelttirmek isteyip istemediğimi sordu. Doktor benim yaşımdaki birçok insanın tel taktırmayı tercih ettiğini ve yeni yöntemlerle tel-

lerin fark edilmediğini söyledi. İlk düşüncem, üç çocuklu bir annenin tel takmasının anlamsız ve aptalca olduğuydu, sonra, 'Hayatımın geri kalanında sıkıntı duyacağıma birkaç yıl aptal görünmeyi tercih ederim' diye düşündüm." Tam bu noktada, kadın tellerini göstermek için ağzını açtı ve "Üç ay daha kaldı!" dedi.

İKİ DURUMLU FELSEFE

"Nesnelerin güzelliğini ve tekliğini takdir ederseniz, enerji alırsınız."

JAMES REDFIELD

Evlendiğimiz ilk yıl, annemle babam Şükran Günü için Kaliforniya'dan Washington DC'ye geldiler. Les, mükellef bir sofra hazırlamak için bütün gününü mutfakta geçirdi. Ben sürekli mutfağa gidip, "Les, gel ve bize katıl. Annemler seninle zaman geçirmek istiyor," dedim. Mazeretlerini sıraladı, "Patatesleri doğramalıyım, sofrayı hazırlamalıyım..." O akşam ona mutfakta daha az, annemle babamla daha çok vakit geçirmiş olmasını dilediğimi söyledim. Bana şaşkınlık içinde baktı ve "Sam, inanamıyorum. Ülkedeki kadınların yarısı, ebeveynleriyle vakit geçirebilmek için, tüm günü mutfakta yemek yaparak geçiren bir adamla beraber olmaya bayılırlar ve sen bundan şikayet ediyorsun. Bunun ne kadar nadir olduğunun farkında değil misin?" dedi.

Durumun diğer tarafını görmemi sağladı. O günden beri, eğer bir durumdan mutsuzsam, iki durumlu felsefeyi uyguluyorum. Eğer bir şeyden mutlu değilseniz, kendinize sorun, "Bu mesele-

nin öbür tarafı ne?" diye sorun. Zıttını incelemek, durumun kıymetini bilmemizi sağlar.

Sizin sevmediğiniz durum hangisi? Büyük ihtimalle, eşiniz sizinle alışverişe gelmek yerine bütün cumartesini bahçesine bakarak geçiriyor. En azından ev için iyi bir şeyler yapıyor. Çocuklarınızın onları havuza götürmeniz için ağladığını düşünün ve sizin tüm yapmak istediğiniz yalnız kalıp kitap okumak. Kendinize sorun, "Bu durumun tersi ne olabilir?" Dikkatinizi dağıtmamalarını veya sizinle oynamak istememelerini mi tercih edersiniz? Ya her gün işinize gidip gelirken otobanda uzun saatler geçirseniz? Durumu tersine çevirip, en azından gidip geleceğiniz, bugünlerde bulunması kolay olmayan iyi maaşlı bir işiniz olduğunun farkına varabilir miydiniz?

OLEY OLEY OLEY !

"Tanrı insan bedenini yarattı; bu bize ilahi el tarafından verilen en nefis ve harika organizma. Birinin tüm hayatı için yapılmış bir çalışma. Dine inanamayan bir astronom delidir, dine inanmayan bir fizyolog ondan daha delidir."

HENRY WARD BEECHER

Eğer bunun beden imajıyla ne algısı var diye düşünüyorsanız, kırk beş yıldan sonra, bedenimi iki durumlu felsefeye göre değerlendirdim. Onu kınamak yerine, tam benim için yapıldığını düşünmeye başladım. Yarı maraton koşularına katıldı. İyi derecede tenis oynadı. Ağrıları ve acıları olmadı. Her sabah kalkıyor ve olması gerektiği gibi çalışıyor. Düşünüyor, hissediyor, kokluyor, görüyor,

hareket ediyor, duyuyor, konuşuyor. Her açıdan şu ana kadar bana çok iyi hizmet etti – bir neşe kaynağı ve nimetti.

Onu nasıl ödüllendirebilirim? Kötü davranıyorum, görmezden geliyorum ve sevmediğim bölümlere baskı uyguluyorum. Bazen şeklinden ve bedeninden dolayı ondan nefret ediyorum. Bunu hak edecek ne yaptı? Masum bir kurban. Bunca yıl zorla yürüdü, yapabileceğinin en iyisini yaptı, onu takdir etmemekle kalmadım, bir de onu küçümsedim.

Daha iyisini hak ediyor. Bedenim kırk yıldan fazla bir süredir benim değişmeyen arkadaşım ve ona şefkat duyuyorum. "O yürüyüş için teşekkürler." "Hemen uykuya daldığın için teşekkürler." "Yenilenmiş ve enerji dolu kalktığın için teşekkürler." "Zihnim teşekkürler, bu sel gibi akan düşünceler için." "Teşekkür ederim parmaklarım, bana bu kelimeleri yazmama izin verdiğin için."

Bedenim hakkında kötü şeyler düşünmüyorum. Ona sürekli teşekkür ediyorum. Çünkü vücudumun sağlıklı olmak zorunda olmadığını fark ettim. Farklı olabilirdi. Bedenimin sahip olamadıkları için sızlanmak yerine, sahip olduğu şeylere şükretmek istiyorum.

İki durumlu felsefeyi bedeninize uygulayabilir misiniz? Onu sadık bir hizmetçi gibi kabul edip hak ettiği şefkati gösterebilir misiniz? Çift camlı gözlük taktığınız için üzülmek yerine, hâlâ görebiliyor olduğunuz için mutlu olabilir misiniz? Kırışıklıklarınızı takıntı haline getirmek yerine, yaşlandığınıza şükredebilir ve bunun diğer seçeneğe üstün geleceğini hatırlayabilir misiniz?

Eğer nezaket evde başlıyorsa, bizim adımıza elinden gelenin en iyisini yapan fiziksel evimize biraz daha nazik davranabilir miyiz? Efsanevi şiir Desiderata'daki şu öğüde kulak verin: "Sağlıklı disiplinin ötesinde, kendinize biraz daha kibar olun." Be-

deninize sözlü veya fiziksel olarak kötü davranmak yerine, ona biraz daha kibar ve sevgi dolu olabilir misiniz?"

KAYITSIZ ŞARTSIZ ÖZGÜVEN

"Egzersiz yapmaktan hoşlanmıyorum. Felsefem şu:
Acı yoksa acı yok."
CAROL LIEFER

Sıradaki hikayeyi kitaptan çıkarmayı düşündüm çünkü insanlar sadece zayıf olduklarında özgüvenli hissedebilirler mesajı vermek istemem. Birçoğumuz zaten o inançtayız ve ben bunu desteklemek ve sürdürmek istemiyorum. Ben az önce söylediğime inanıyorum. Vücut şaşırtıcı bir mekanizma ve onun belirli bir şekilde görünmek zorunda olduğunu düşünmek yerine onun mucizevi ve değerli olduğunu bilmek önemlidir, aksi takdirde mutsuz oluruz.

Özgüvenin püf noktası kendimizi sevmektir. Bu bedenimizi de kapsıyor. Eğer bedenimizi iyi göründüğü sürece seversek ama biraz kilo aldığında nefret edersek, çökmeye başlar, kırışıklıklarımız oluşur veya saçlarımız dökülür ve özgüvenimizi koşullara bağlı hale getiririz. Nasıl göründüğünden bağımsız olarak bedenimizi sevmeliyiz. Hâlâ bize hizmet ediyor. Hareket ediyor, kan pompalıyor, nefes alıyor, fikirler üretiyor ve etraftaki nesneleri algılıyor.

Bence fit bir vücuda sahip olmak, iyi görünüşünü sürdürmek ve optimum düzeyde çalışmasını sağlamak için gerekli disipline sahip olmak, hayran olunacak bir durum. Ne kadar sağlıklı bir durum! Sağlıklı olmayan ise ideal bir vücudun net bir tarifi olması ve vücudumuz o şekilde görünmezse kendimizi sevmememiz.

SAĞLIK = UMUT

"Sağlığı yerinde olan kişinin umudu vardır; ve umudu olan kişi her şeye sahiptir.
ANONİM

Sarah'nın hikayesini size anlatmak istiyorum çünkü vücudunda yaptığı değişiklikler, hayatının diğer alanlarındaki pozitif değişimler için bir katalizör görevi gördü. Avukat olan ve seminerlerimi takip eden Sarah'la, yıllar sonra karşılaştım ve benimle hikayesini paylaştı: "Sizin seminerinize katıldığım zaman, özgüvenim tüm zamanların en dip seviyesindeydi. Mesleğimde başarılı olmama rağmen, gittikçe kötüye gidiyordum çünkü bedenimle hiç ilgilenmiyordum. Hukuk fakültesinde kendimi derslere kaptırmıştım, tüm gece uyumadan, genellikle üç dört saat uykuyla ayakta duruyordum. Tek yaptığım egzersiz, kampüs içerisinde sınıftan sınıfa yürümekti. Çok fazla kilo aldım ve işe başladığımda da o kötü alışkanlıklarıma devam ettim. Bedenimin hep beynimi taşıyan bir şey olduğunu düşündüm. Sanırım hep aynı yanılgı içindeydim, 'Beni aklımla değerlendirin, belimle değil.'

"Sonunda, görünüşümü ihmal ederek insanlar üstündeki etkimi sabote ettiğimin farkına vardım. Dorothy Parker'ın sözlerini aktarmıştınız bize: 'Olduğum gibi kalmalıyım, çünkü hiç umursamıyorum.' Ben umursadığıma karar verdim; olduğum gibi kalmak istemiyordum. Gayret göstererek entelektüel yönümü geliştirdiğim gibi, fiziksel yönümü de geliştirmek için çalışmaya karar verdim. Verdiğim sözden çıkmamak için haftada üç kez spora git-

tim. Haftalık hazır yiyecek sunan ve dağıtan yemek şirketlerine üye oldum böylece tek yapmam gereken yemeğimi mikrodalgaya koymak ve ısıtmak oldu.

"Geçen yıl yirmi dokuz kilo verdim ve 44 bedenden 40 bedene düştüm. Çevremden iltifatlar yağıyordu ve daha önce kendimi hiç bu kadar iyi hissetmemiştim. Görünüşümle değerlendirilmeyi istemezdim ama ideal dünya bu değil. Ben bu rejime mesleki sebeplerden ötürü başladım ama kendi şahsım için yaptığım en iyi şeye dönüştü."

Siz kendiniz için en iyi ne yapabilirsiniz? Belki siz de kilo vermek için mücadele ediyor ama herhangi bir sebeple hayatınızın bu noktasında kilolardan kurtulacak disiplini gösteremiyorsunuz. Eğer durum buysa "kurtul ya da sus" felsefesini uygulayın ve nasıl göründüğünüzle ilgili kendinize zor zamanlar yaşatmayı bırakın. Leo Rosten, "Eğer bir şeyi yanlış yapacaksanız, bundan zevk de alabilirsiniz," demiştir. İki durumlu felsefe size yol gösterebilir. Vücudunuzun neyi hak ettiğini bulun, bunun yerine bu var deyin. Sizin vücudunuz berbat değil, gerçekten harika bir organizma.

ÖRNEK ÖDEV

"Kendime bakıyorum, çünkü sahip olduğum tek şey bu."
GROUCHO MARX

Kendinize bakıyor musunuz? Bugünkü ödeviniz ilk ve son kez neyi değiştirip neyi değiştiremeyeceğinize ve bunu harekete geçecek kadar önemseyip önemsemediğinize karar vermek. En

önemlisi, vücudunuza sadık bir hizmetkar gibi değer verin ve yaptığınız her şeyde size destek olduğu için ona teşekkür edin.

Calvin Coolidge, "Her şeyi hemen yapamayız ama bir tek şeyi hemen yapabiliriz," der. Birdenbire ideal bir vücuda sahip olamayız. Daha sağlıklı bir vücuda sahip olmak için hemen adım atabiliriz. Bedeninize bakmak için bugün yapacağınız tek bir şey nedir?

BEDENİMİZİ SEVMEK İÇİN EYLEM PLANI

Victoria'nın sedef hastalığı var. Derisi kızarıyor ve bazen yaralarla kaplanıyor. Kollarını örtmek için uzun kollu giysiler ve bacaklarını saklamak için pantolonlar giyiyor. Kendine aynada bakmaya dayanamıyor ve aynalardan uzak duruyor. Özgüveni yok çünkü hiç kimsenin onun gibi görünen birinden etkileneceğini düşünmüyor.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Nefret Ettiğimiz Bir Albatros	**Değer Verdiğimiz Bir Varlık**
"Bence benim vücudum çirkin."	*"Vücudumun mükemmel bir şekilde çalışan tüm bölümleri için minnettarım."*
Dış Görünüşümüzden Utanmak	**Görünüşümüze Değer Vermek**
"Spor salonuna gitmek istiyorum ama şu an	*"Cildim için bir şeyler yapabilir miyim? Evet. Doktor*

kimsenin beni şortla görmesine izin veremem."

bu merhemin yararlı olacağını söyledi."

Görünüşümüz Hakkında Sürekli Konuşmak

Kurtul ya da Sus

"Kendime bakmaya katlanamıyorum. Bunu neden yaşıyorum?"

"Stresimi azaltmak için hipnoz dersi almak benim için gerçekten gerekli mi?"

Hareketsiz Olmak ve Egzersiz Yapmayı Sevmemek

Daha İyi Bir Görünüme Sahip Olmak için Egzersiz Yapmak

"Egzersiz yapmayı sevmiyorum. Terlemek beni kaşındırıyor.

"İşe yürüyerek gidip geleceğim. Gidiş dönüş bir buçuk kilometre. Güne enerji dolu bir başlangıç ve son olacak."

İstediğimiz Gibi Görünmediği için Vücudumuzu Kabul Etmemek

Bize İyi Hizmet Ettiği için Vücudumuzu Takdir Etmek

"Bu isiliklerden bir kurtulsam randevuları kabul edeceğim."

"Bunca yıl beni taşıdığın için teşekkür ederim."

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİ ÜÇÜNCÜ GÜN

ENDİŞELERİNİZE HOŞÇA KAL DEYİN

"Kendi gelişimimizin potansiyeliyle karşı karşıya kaldığımızda her zaman endişe duyarız."
SØREN KIERKEGAARD

Yeni bir durumla karşı karşıya kaldığınızda endişeye kapılır mısınız? Bu durumdan kurtulmanın yollarını öğrenmek ister misiniz? Kitap editörü Jennifer Enderlin'in dediği gibi "Endişelerinizle uçmayı öğrenmeyi ister misiniz?" Böylece tedirginliğinizi heyecana dönüştürürsünüz.

Müzisyenler, dansçılar, şarkıcılar ve atletler en iyi performanslarını sergileyebilmek için gerginliklerini kontrol etme becerisi geliştirirler. Siz de önemli olaylardan önce kendinizi toparlayabilir ve Raquel Welch'in dediği gibi, "bilinçli bir şekilde kendiniz olabilirsiniz."

STRES PROVASI

"Başarının püf noktalarından biri özgüven, özgüvenin püf noktalarından biri hazırlıktır."

ARTHUR ASHE, JR.

Yaklaşmakta olan bir maç için tenis takımına koçluk ediyordum ve onlara bir stres provası yapacağımızı söyledim. "Bir stres provası mı?" dedi oyunculardan biri inanamayarak. "Prova etmeye gerek yok ben zaten yeteri kadar stresliyim."

Bunun zihinsel bir prova olduğuna, stresini artırmayıp azaltacığına dair onu temin ettim. Eğer bir spor yaptıysanız ve berbat bir gün geçirdiyseniz ("Bugün hep ıskaladım"; "Hata üstüne hata yapıyorum") büyük bir ihtimalle bir oyun planı hazırlamadınız demektir.

Oyunculara fiziksel performanslarını zihinsel performanslarıyla en üst düzeye çıkarmalarını tavsiye ederim. Siz de özgüvenin resmi olabilirsiniz – en iyisini yapmak istediğiniz bir durumdan önce, zihninizi hazırlamak için bu fikirleri kullandığınız sürece. Önce spordan bir örnek vereceğim, sonra birçok insanın korkularının başında gelen, topluluk önünde nasıl özgüvenle konuşabileceğinizi açıklayacağım.

ÖZGÜVENİN RESMİ OLMAK İÇİN BEŞ ADIM

Eylemlerimiz düşüncelerimizin ürünüdür. Düşüncelerinizin size olumlu dönmesi için bu beş-adım metodunu kullanın, böylece maksimum düzeyde verim alırsınız.

1. *Zihinsel prova yapın.* Tenis oyuncuları ısınma, topa sakince vurma ve fileden pürüzsüz bir şekilde geçirme hareketlerini canlandırabilirler. Kortta çevik bir şekilde koştuklarını ve zamanında vuruşlar yaptıklarını hayal edebilirler. İlk servislerini, fileye gidişlerini ve topa canlı bir şekilde vuruşlarını görselleştirebilir.
2. *En kötü durumu hayal edin ve en korkunç kabusunuzla nasıl başa çıkabileceğinizin planını yapın.* Rakiplerinizden gelen topun çizgiden çıkıp çıkmadığı şüpheliyken hayal edin ve siz sakinliğinizi bu durumda bile korumaya çalışıyorsunuz. Karşı takımı puanlar arasında oyalanarak sizin psikolojinizi bozmaya çalışırken ve kendinizi de sakinliğinizi sürdürmeye kararlıyken gözünüzün önüne getirin. Kendinizi maçın sonuna kadar enerjik ve büyük bir şevkle oynarken görün.
3. *Verilen zamanı akıllıca kullanın.* Biriyle arabada sohbet etmek yerine veya boş boş radyo dinlemek yerine, net bir görev belirleyin: "Servislerimin yüzde yetmişi başarılı olacak," veya "Topu filenin en az yedi metre üzerinden geçireceğim ki direkt korta düşsün." Lütfen bu komutların pozitif bir şekilde kelimelere döküldüğünden emin olun. Eğer kendinize, "İkinci kez aynı hatayı yapmayacağım" ya da "Bugün karşılama ihtimali düşük toplara vurmaya çalışmayacağım" derseniz büyük ihtimalle istemediğiniz şeyi yaparak oyunu noktalarsınız. Yapmak istemediğinizi ("Top bana her geldiğinde vurmayacağım") kafanızda düşünmek yerine yapmak istediğinizi, ("Yavaşça ve rahatça vuracağım") düşünün. Kötü sonuç alacağınızı düşünmek yerine, kendinizi, "Güzel bir oyun oynayacağım ve her dakikasından zevk alacağım," diyerek motive edin.
4. *Zihin karışıklığından kurtulmak için bir veya iki kelimelik komut yaratın.* Zihninize gönderebileceğiniz kısa ve pozitif

bir komut yaratın ki olay anında itaat edeceği yapıcı bir şey olsun. Her vuruş için kilit sözler bulun. Servis için "Başını yukarda tut," veya servis atmadan hemen önce "Gözler Yukarı." Backhand için, "omuz fileye doğru." Forehand için, belki 'raket geriye.'" Amaç, kritik anlarda davranışlarınızı pozitif yollarla yönlendirmektir.

5. *Kötü zamanlarda düşüncelerinizi ritüellerle konrol edin.* Endişeleriniz beyninize sızdığı sürece nefesinizin kesilmesi an meselesidir. (örneğin; "Zaten düşüşteyim. Eğer bu oyunu kaybedersem, asla geri dönemeyeceğim.") Eğer zihninizi pozitif kelimelerden oluşmuş kalıplarla doldurursanız, yıkıcı özellikteki dikkat dağıtıcılara yer olmayacaktır. Şampiyonluk maçlarındaki oyuncular, geçişlerde genelde başlarını havluların altına saklar, gözlerini raketlerine dikerler ve raketlerinin tellerini ayarlarlar. Neden? Çünkü eğer etrafa bakarlarsa, oyuncuların yandaki kortta tartıştığını fark edecekler; üzerlerinden geçen uçağın sesini duyacaklar (ve büyük ihtimalle buna sinirlenecekler); kortun hemen arkasında resim çeken fotoğrafçıları fark edecekler. Oyun durduğunda zihninizin boş kalmasına izin verirseniz, çevrenizle ilgili gözlemlerinizle dolar. Bunun yerine, zihninizi yapmaya niyetlendiğiniz bir sonraki adımın resmiyle doldurun.

ENDİŞEYİ İSTEĞE DÖNÜŞTÜRÜN

"İnsanlar 'panik atak' gibi kelimeler kullanıyor sanki panik dışarda bir yerde ve onlara saldırıyor."

WAYNE W. DYER

Genç bir adam "partide kadeh kaldıracak kişi" olabilmek için bu beş adımı kullandığını söyledi. "En iyi arkadaşım düğününde sağdıcı olmamı istedi. İlk başta bu, gururumu okşadı ama daha sonra davette bir kadeh kaldırma konuşması yapmak zorunda kalacağımı fark ettim. Bu size çok büyük bir iş gibi görünmeyebilir ama kalkıp toplum önünde konuşmak benim için dehşet verici. Düşüncesi bile panik atak geçirmem için yeterli bir sebep. O kadehi kaldırabilmek, tedirginliğimi üzerimden atmak için sizin seminerinize katılmaya karar verdim.

"O beş adım büyük değişiklik yarattı. Seromoniye iki hafta kala, zihnimden söyleyeceklerimin provasını yaptım. Sonra kötü durumun resmini çizdim. Kendimi, ayakta, ağzım açık ama kelimelerin çıkmadığı bir durumda gördüm. Sesimin çatlak çıktığını ve herkesin bana güldüğünü hayal ettim. Önerdiğiniz gibi, zekice cevaplar hazırladım ki ne olursa olsun duruşumu bozmayayım. Korkularımın üstesinden gelmek için kendime, kadeh kaldırma sebebimin Rob olduğunu, kendimle ilgili herhangi bir durum olmadığını hatırlattım. Ben insanları etkilemek için orada değildim, arkadaşımı onurlandırmak için oradaydım.

"Düğünden sonra davete giderken, radyoyu kapattım ve zihnimden konuşmamı tekrar ettim. Tanrı'nın ve herkesin huzurunda unutacağım kelimeler için endişelenmek yerine, söylemeyi planladığım şeylere odaklandım. (Ne kadar harika bir adam olduğunu ve ruh eşi Wendy'i bulduğu için ne kadar sevindiğimi...) Armağanlar verilmeye başlamadan birkaç dakika önce, son provam için izin istedim ve hatırlatıcı notlarımı tekrar ettim. Değinmek istediğim noktaları hatırlatması için bir cümle seçtim ve büyük kalın harflerle yazdım. **BUNU ROB İÇİN YAP.**

Zamanı geldiğinde ayağa kalktım, omuzlarımı dikleştirdim ve herkesin dikkatini çekmek için bardağıma hafifçe vurdum. Sonra

Rob ve Wendy'e döndüm, direkt onlara baktım ve tüm samimiyetimle konuştum. Verdiğiniz fikirler için teşekkür ederim, korkumu yendim ve iyi bir iş çıkardım."

YA HER ŞEY TERS GİDERSE?

"Felaket dürüstlüğün sınavıdır."
RICHARDSON

"Harika, onun için her şey yolunda gitmiş. Peki ya gitmeseydi? Eğer olaylar senaryolaştırdığımız gibi gerçekleşmezse nasıl devam etmeliyiz?" diye soruyor olabilirsiniz. Eğer en kötü senaryonuz gerçekleşiyorsa, Elizabeth Lindsey'in mükemmel örneğini dinleyin.

1996 Maui Yazarlar Konferansı'nın kapanışından önce, bir beyin fırtınası yaptık. "Konferansı aktris ve eski Hawaii güzeli Elizabeth'in hula* dansıyla sonlandırmak harika olmaz mıydı?" Dört gün boyunca devam eden konferanstan sonra, samimi bir 'hula'nın, bize ev sahipliği yapan Aina'yı onurlandırmanın ve dinleyicilerimize de hoşça veda etmenin iyi bir yol olacağını düşündük.

Çok geçmeden, konferansa PBS'de yayınlanan *"Ve Sonra Hiç Kalmadı"* belgeselini sunmak için katılmış olan Elizabeth'i bulduk ve fikrimizi sunduk. Şansımıza en sevdiği müziğin CD'si yanındaydı ve önerimizi nezaketle kabul etti. Hemen üstünü değiştirmeye ve bu sürpriz performans için hazırlanmaya odasına çıktı – hazırlığı hemen hemen bir saat sürdü.

* Hawaii adalarına özgü bir dans türü. (Çev. N.)

Ödül töreni sona erdiğinde sahneye çıkma sırası Elizabeth'teydi. Hawaii selamı verirken ve müziğe başlaması için işaret ettiğinde binlerce meraklı göz ona odaklanmıştı.

Çalan yanlış şarkıydı. Bu Elizabeth'in orada bulunan herkese, felaketin karakter sınavı olduğunu gösterdiği andı. Sakince ve kibarca, "On dört numaralı şarkı," dedi. Birkaç saniye sessizlikten sonra müzik tekrar başladı. Hâlâ yanlış şarkı çalıyordu.

Bu durumda, Elizabeth birçok şey yapabilirdi. Hayal kırıklığına uğramış ve sinirli görünerek teknik ekibi azarlayabilirdi, "Bu o değil! 'Kaena' On dört numara!" Bıkkın bir iç çekiş olarak da ortaya koyabilirdi tepkisini. Bunların hiçbirini yapmadı.

Sakinliğini koruyarak, dik durdu ve zarifçe, sessizce doğru müziği bekledi. Uzun bir aradan ve bir yanlış seçimden daha sonra, ekip sonunda doğru şarkıyı buldu. Güzel bir melodi eşliğinde Elizabeth dans etmeye başladı. Aşk dolu bir konsantrasyonla tamamen müziğe göre hareket ediyordu. Hula'ya dönüştü; her hareketi büyük bir özveriyle yapıyordu. Kalabalık çok özel bir şeye şahitlik ettiğini biliyordu. Hula, Elizabeth'in final pozuyla sona erdi, kollar sevgi dolu bir kucaklama için açılmıştı. Seyirciler hep birlikte, harika performansını alkışlamak üzere ayağa kalktılar.

Herkes Elizabeth'in zorlukları aşma ve yeteneğini sergileme biçiminden çok etkilenmişti. Ne olursa olsun, duruşunu bozmamanın mümkün olduğunu kanıtlamıştı. Her şey bittiğinde, insanlar ne hatırlayacak? Aksaklıkları mı? Hayır. Baskı altındayken bile zarafetini koruyan bir kadını hatırlayacaklar.

Benjamin Disraeli, "Sıkıntının verdiği ders gibisi yoktur," demiştir. Elizabeth o gün hepimize bir ders verdi: Önemli olan, yaşadığımız sıkıntıyla nasıl başa çıktığımız. Kriz zamanlarında kararlı hareket edersek sıkıntının üstesinden gelebiliriz ve sınavları zaferlere dönüştürebiliriz.

BİR DAHA ASLA ENDİŞELİ OLMAYIN

"Eğer bu kadar korkmasaydım daha cesur olurdum."
HAWKEYE PIERCE

"O durumda cesur olmak onun için kolaydı. Birçok kez toplum önüne çıkmış bir aktris o," diye mi düşünüyorsunuz. İyi bir nokta. Elizabeth özgüvenli hissetmediği zaman bile özgüvenli hareket etmeyi öğrendi, siz de öğrenebilirsiniz. Aktörler, vücutlarını doğru şekilde kullanarak bir duyguyu nasıl yansıtabileceklerini biliyorlar. Eğer üzgün görünmek istiyorlarsa, çenelerini aşağı doğru sarkıtır, ağızlarının kenarlarını aşağıya çeker, aşağıya doğru bakar, omuzlarını öne doğru sarkıtıp, eğilirler. Seyirci onları üzgün görecektir ve bakın ne olur, aktör kendini üzgün hissetmeye başlar.

Oyuncular ayrıca geçmişteki üzücü bir olayı düşünerek ve onu açığa çıkararak da üzüntüyü yansıtabilirler. Keder dolu bir anıyı hatırlamak o duyguyu canlandırır ve vücutları içlerinde hissettiği duyguyu yansıtmaya başlar.

Üzgün hissediyormuş gibi rol yaparak saniyeler içerisinde kendinizi zihinsel ve fiziksel olarak üzgün durumuna getirebilirsiniz. Eğer bunu üzüntüyle yapabiliyorsanız neden özgüvenle yapamayasınız?

Yakın gelecekte özgüveninizi sınayabileceğiniz bir olay var mı? Kendinize, zihnen hazırlanmak için önceden beş dakika özel zaman verin. Özgüvenli hissetmek için, en iyisi olduğunu düşündüğünüz bir tecrübenizi hatırlayın. Belki okulda bir ödül kazandınız, arkadaşlarınız sürpriz doğum günü partisi yaptı veya uzun süredir

varmak istediğiniz bir hedefe ulaştınız. Dünyanın zirvesinde olma duygusunu hatırlayın. O zafer anını tekrar yaşadığınızda kendinizi gülümserken mi buluyorsunuz? Bu görüntüyü zihninize kaydedin ve birden kaybolmasına izin vermeyin. Başınızı kaldırın ve neşelenin. Bazılarımızın, endişeli veya gergin olduğunda perişan bir görünüşü olur; yüz hatlarımız karanlık, kasvetli bir ifadeye bürünür. Konuşmacı arkadaşlarımdan Terry Paulson, "Kendinizle eğleniyor musunuz? Neden yüzünüzün de bunu bilmesine izin vermiyorsunuz?" demişti. Kaşlarınızı ve ağzınızın kenarlarını kıpırdatarak, yüzünüzün sahip olduğunuz özgüveni yansıtmasına izin verin. Bunu yaptığınızda hüzünlü görünmek imkansız çünkü hem manen hem de kelimenin tam anlamıyla ruhunuzu uyandırıyor ve görünüşünüzü aydınlatıyorsunuz.

William James, "Hayatın yaşamaya değer olduğuna inanın ve bu inanç gerçeği yaratacaktır," demiştir. Özgüvenli olduğunuza inanın, özgüvenliymiş gibi hareket edin, gerçeğin şekillenmesine yardımcı olun. Bazı insanlar bu tutuma, "Doğru yapıncaya dek taklit etme," diyorlar. Birçok insan "taklit" sözünden hoşlanmaz çünkü olumsuz bir anlam çağrıştırır. Ben bunun taklit etmek olduğuna inanmıyorum. Bu bir duygunun etrafında onu hissedinceye kadar beklersek, hiç olmayabileceğini anlamaktır. Performansımızı düşürmek yerine artıracak duygu ve hareketleri adapte ederek, zihnen ve bedenen kendimizi hazırlayarak özgüven yansıtma yetimizi artırabiliriz.

KARARLILIK

"Güç, kararlı bir akıl meselesidir."

JOHN BEECHER

Büyük bir ihtimalle zihin, bedenden üstündür sözünü duymuşsunuzdur. Bu sözün başka türlü söylenişini duydunuz mu? "Eğer önemsemezseniz, önemli olmaz." Bu, kelimenin tam anlamıyla doğru. Eğer endişelerimize odaklanmazsak, kuvvetimizi azaltma güçlerini kaybetmelerini sağlarız.

Birkaç yıl önce, zihin bedenden üstündür felsefesini uygulayabilme fırsatını yakaladım. Doktorum, silindir şeklinde büyük bir tüpün içine girme prosedürünü de kapsayan bir MR'a ihtiyacım olduğunu söyleyerek pek de iyi bir haber vermedi. Tüp her iki taraftan da açık olmasına rağmen, içi o kadar dar ki kendinizi tamamen kapatılmış hissediyorsunuz.

Talep formunu doldururken hemşirenin dudaklarından dökülen ilk soru, "Klostrofobik misiniz?" oldu. Hayır dedim ve neden bilmek istediğini sordum. Aletin çalışma prensibini açıklayarak devam etti ve kapana kısılmış gibi hissettikleri için panik olan hastaların hikayelerini anlattı. Ve o an korku beynimin içine sızdı.

Oahu'ya uçuş evraklarımı hazırlayan memur elimdeki seyahat talebi formuna baktı ve, "MR mı çektiriyorsunuz? Klostrofobik değilsiniz, değil mi?" dedi. Küçük yerlerin beni rahatsız etmediğini söyledim ama ondan sonra endişelenmeye başladım.

Prosedürden iki gün önce, teknisyen randevuyu teyit etmek için aradı. Tahmin edin ilk sorusu ne oldu? "Klostrofobik misiniz?" Çığlık atmak istedim, "Önceden değildimse de, şu anda öyleyim!" "Eğer klostrofobikseniz, bana şimdi söylemelisiniz çünkü sakinleştirici sipariş etmem için son şansınız," diye beni uyardı. O da bana içerdeyken bir hastanın yaşadığı korkunç deneyimi anlattı ve sakinleştirici isteyebilmem için bunun son şansım olduğunu tekrar etti. Şu anda bütün endişelerim uçuşa hazırdı. Bu kıyamet günü tahminlerinden sonra nasıl endişe duymazdım?

Neyse ki, randevudan bir gün önce, bir arkadaşım bir bilim dergisinde "Mucize MR'lar" başlığında bir makale bulup getirdi. Yazar, hastanın ne tür rahatsızlığı olduğunu anlamak için, keşif ameliyatına ihtiyaç duymadan, acı vermeyen bu uzay çağı teşhis aletini kullanabilmenin doktorlar için çok büyük bir avantaj olduğuna değinmişti.

"Bedenimiz Sevilmek İstiyor" bölümünde anlatılan iki durumlu felsefeyi hatırlayın. O makale beni MR için bu felsefeyi kullanmaya sevk etti. Bu prosedüre endişeyle yaklaşacağıma, onu takdirle karşılayabilirdim. İnsanların beni klostrofobiyle ilgili düşünmeye sevk etmesine izin vermek yerine, sakin bir özgüven ve 'Göremediğimiz şey bize zarar vermez' umuduyla, aletin sadece burnumdan birkaç santim uzakta olan tavanına odaklanmamak için, oğlumun tişörtlerinden birini gözümün önüne getirdim. Kulaklıklarımdan Brothers Cazimero'nun güzel şarkılarını dinledim ve kafamı, bıçak altına yatmak yerine, bu acısız prosedürden geçebildiğim için ne kadar şanslı olduğum düşüncesiyle doldurdum. Stresimi huzura dönüştürebildim ve siz de aynısını yapabilirsiniz.

Bugünden itibaren, zor bir duruma hazırlanırken, korkularınıza odaklanmayı reddedin. Olumlu yansımalara odaklanmayı tercih edin. Nasıl davranmak istediğinizi hayal edin ve zihninizden ideal performansınızın provasını yapın. Gerçek hayat deneyiminizin, tam olarak kafanızda kurguladığınız şekilde gerçekleşeceğini söylemiyorum, daha iyi olabileceğini söylüyorum.

ÜRKEKLİĞİNİZİN ÜSTESİNDEN GELİN

"Endişeler ve güvensizlik, ürkek bir hayal gücünün, sebatkar bir kalbin fethedeceği ve büyük bir aklın üstesinden geleceği panik halidir."
HELEN KELLER

Ya diğer insanlar korkunç uyarılarda bulunarak size yardım etmiyorsa? Diyelim ki evleneceksiniz ve insanlar sürekli, "Heyecanlı mısın?" diye soruyorlar. "Düğünü dört gözle bekliyorum. Ülkenin dört bir tarafından arkadaşlarım gelecek ve onları görmek için sabırsızlanıyorum." Eğer önemli bir sınava hazırlanıyorsanız ve biri, "Endişeli misin?" diye sorarsa, "Hayır, bu sınava çok çalıştım ve iyi geçeceğini biliyorum," deyin. Ya bir turnuvada yarışıyorsanız ve bir takım arkadaşınız, "Korkuyor musun?" diye sorarsa? "Finale kadar gelebildiğimiz için mutluyum ve elimden gelenin en iyisini yapacağım," deyin. Hamilesiniz ve doğum çok yakın; duyarsız bir yabancı, "Doğum acısı kaçınılmaz!" diye sizi uyarıyor. "Büyük ihtimalle öyle ama ben bu bebeği ne kadar istediğimize ve onu dünyaya getirdiğim için ne kadar mutlu olduğuma odaklanacağım," deyin.

Şu anda itibaren, kendinizle, sizi iyi performans göstermeye sevk edecek şekilde konuşmayı seçin. Endişelenmek yerine sarf ettiğiniz enerjiyi, en iyi durum senaryonuzu üretmek için kullanarak iyi bir araca dönüştürün.

ÖRNEK ÖDEV

"Bazen bir olaya kendinizi o kadar kaptırırsınız ki korkmayı bile unutursunuz."
LADY BIRD JOHNSON

Ödeviniz, yaklaşmakta olan bir durumu özgüvenli bir şekilde nasıl tecrübe edeceğinizi düşünmektir. Bu teknikleri korkunuzu kararlılığa dönüştürmek için nasıl kullanacaksınız? Bunu yapmak istememe nedenleriniz yerine neden yapmak istediğinize odaklanmak için iki durumlu felsefeyi kullanın. Bu durumu zihninizden prova edeceğinize ve pozitif tahminler üreteceğinize söz verin. Olayın nasıl olmasını istediğinize ayrıntılı olarak karar verin ve daha sonra zihninizi o düşüncelerle, endişeye hiç yer kalmayacak şekilde doldurun. Endişeyi yok etmeye çalışmak yerine, avantajınıza kullanabilecek verimli bir enerji kaynağı olarak görün. Bu enerjiyi de en üst düzeyde performans göstermek için kullanın.

ENDİŞELERİNİZE HOŞÇA KAL DEMEK İÇİN EYLEM PLANI

Anette konuşma becerisini geliştirmek için bir gruba katıldı. Bir sonraki gün konuşma sırası ona geldi ve büyük bir panik yaşıyor. Grubun destekçi olduğunu biliyor ama hâlâ insanların karşısına çıkmaktan korkuyor.

Engelleyiciler	Yapılandırıcılar
Endişelere Gömülmek	**Endişelere Hoşça Kal Demek**
"Ya oraya kalkar ve donar kalırsam? Herkesin bana bakmasından nefret ediyorum."	*"Konuşma becerimi artıracağı için bu adımı atmaktan memnunum. Bunu yapacak cesaretimin olması çok iyi."*
Stres Provası	**Zihinsel Prova**
"Mitzi'ye geçen hafta ne olduğunu hatırlayın. Söyleyeceklerini unuttuğunda gözyaşlarına boğuldu."	*"Dik duracağım. Odanın içindeki herkesle en az bir kere göz temasında bulunacağım ve inançla konuşacağım."*
Stresi Artırmak	**Stresi Hafifletmek**
"Beni de yargılayacaklar."	*"Herkesin değerli bir şeyler öğrenebilmesi için mesajımı vermeye odaklanacağım."*
Panik	**Denge**
"Oh hayır, sıram geldi. Burdan çıkmalıyım."	*"İyi, sıradaki benim. Benim için çok önemli olan bu hikayeyi paylaşmak için sabırsızlanıyorum."*

Korkunç	**Kararlılık**
"Bu işe yaramayacak."	*"İşte burdayım."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİ DÖRDÜNCÜ GÜN

SADECE YAPIN

"Sürekli ertelediğim için ebeveynlerim bana hiçbir sonuca ulaşamayacağımı söyledi. Ben de onlara, "Sadece bekleyin," dedim.

KOMEDYEN JUDY TENUTA

Sizin de hayat felsefeniz, "Şimdi erteleyin," sözüne mi dayanıyor. Yarın haftanın en yoğun günü mü? Johann Wolfgang von Goethe, "En önemli şey bir insanın kendini yönetmesini öğrenmesidir," demiştir. Ama birçoğumuz kendimizi sağlıksız alışkanlıklarla yönetiliyorken buluruz. Değişmek için iyi niyetlerle doluyuzdur... önümüzdeki pazartesi.

Nathaniel Branden, "Biz kendimiz için en iyi olanın ne olduğunu yargılayabilen ama sonra tam tersini yapan tek türüz," diye gözlemini aktarmıştır. Bunu neden yapıyoruz? Daha da önemlisi bunu yapmayı nasıl bırakabiliriz?

Özgüvenin büyük bir kısmı, hayatımızı kontrol altında tuttuğumuzu hissetmektir. Eğer yapmamız gerekenin tersini yaparak, kendimize bilerek zarar veriyorsak özsaygımızın olması çok zordur. Bu bölümün amacı, bize zarar mı veriyorlar yoksa yardım mı ediyorlar diye alışkanlıklarımıza bir göz atmaktır. Eğer bize yardımcı oluyorlarsa, harika. Eğer bize engel oluyorlarsa, bir şeyler yapmanın tam zamanı.

NEFRET UYANDIRAN ALIŞKANLIKLAR

"Öyle görünüyor ki, aslında, bir adamın hayatının ikinci yarısı, birinci yarısında edindiği alışkanlıklardan oluşmaktadır."

FYODOR DOSTOYEVSKY

Hayatınızın ilk yarısında hangi alışkanlıkları edindiniz? Bir Guatemala atasözü "Herkes kalbinin yaşındadır," der. Bence herkes alışkanlıklarının yaşındadır. Alışkanlıklarımız bizi gençleştirir veya yaşlandırır. Hayatınızın ilk yarısında geliştirdiğiniz sağlıksız alışkanlıklarınızı değiştirmeye hazır mısınız? Eger değilseniz, neden değilsiniz? Voltaire'in dediği gibi, "Sürekli hastalıklarımızdan bahsederek neden onları iki katına çıkarmakla görevlendiriyoruz kendimizi?"

Beni hasta eden bir alışkanlığı değiştirerek hayatımı değiştirdim. Oğullarımı dokuz buçuk gibi yatırdıktan sonra, sessizlikten faydalanarak birkaç saat daha çalışıyordum. Gün içerisinde bana kalan tek zaman o saatlerdi, gazete okuyabilirdim, haberleri izleyebilirdim belki bir talk-show programı bile izleyebilirdim. Genelde gece yarısından sonra uyurdum. Beş altı saatlik uykudan sonra sürünerek yataktan çıkar, birkaç fincan kahve içene dek tüm sabah uyurgezer bir halde dolaşırdım. Çoğu zaman kahvemi içsem mi yoksa içine mi dalsam bilemezdim.

Sonra yazarı Julia Cameron olan ve içinde yazarın her sabah uyandığınızda otuz dakika yazarak (ki o buna sabah sayfaları diyor) güne başlayın diye bir öneride bulunan "Sanatçı'nın Yolu Günlüğü'nü" okudum. Yazmanın gün içerisinde toplanan negatif düşünceleri temizlemek için somut bir yol olduğuna inanıyor. Dı-

şarıya çıkmaya çalışan duygularımızı tıkayan zihnimizdeki endişeyi ifade etmek bizi daha yaratıcı kılmak için özgürleştirir.

Günlük yazmanın neden bu kadar değerli olduğunu anlatan harika bir metaforla tanıştırıyor bizi. Televiyon izlerken, Baja Kaliforniya off-road yarışlarını yayınlayan bir spor kanalına geçmiş. Dört tekerlekli araçlar engebeli bölgede zigzag çizerek gidiyor, ıslak, inişli çıkışlı çukurlu yollarda kayıyor ve çukura düşüyorlardı. Sileceklerin, camlarına sıçrayan çamurlardan kurtulmaya cesurca çabalarken öne ve geriye giderek çıkarttıkları garip sesin farkına vardı. Birdenbire "Sabah Sayfalarının", görüşümüzü engellemesin ve perspektifimizi bulandırmasın diye, karşımıza çıkan kötülükleri temizleyen, ruhu arındıran silecekler olduğunun farkına vardı.

Sabah Sayfaları yazmak istemediğimi düşündüm, ben sabah yürüyüşleri yapmak istiyordum. Zaten günde altı ila on saat arası yazıyordum bu yüzden ruhani sileceklere ihtiyacım yoktu. Benim, fiziksel olarak arındıran sileceklere ihtiyacım vardı. Masaya oturup yazmaya ihtiyacım yoktu; bunu zaten yapıyordum. Benim masadan kalkıp, oturan bedenimi hareket ettirmeye ihtiyacım vardı. Ah, iyi yazılmış bir kelimenin gücü. O görüş benim ihtiyacım olan katalizördü.

ARKADAŞ İKRAMİYESİ

"Motivasyon sizi harekete geçirir. Alışkanlıklar sizin devam etmenizi sağlar."

JIM RYUN

Ben umudun bizi başlamak için harekete geçiren ve arkadaşların da devam etmemizi sağlayan sebepler olduğuna inanıyorum. İde-

al olarak, kendimi yataktan çıkaracak ve o sabah yürüyüşlerini yapacak öz-disipline sahiptim. Gerçekçi olursam, alarmı kapatıp, tekrar uyumaya yelteneceğim günler olacaktı. Bir arkadaşım bana katılırsa, sözümü tutacağımı biliyordum. Bu yüzden arkadaşım Shannon'ı aradım ve her sabah altıdan altı buçuğa kadar yürümeyi teklif ettim. İlk sözleri, "Kocam mı seni buna ikna etti?" oldu.

Onu konunun bu olmadığına dair temin ettim ve sonra bunun uzun zamandır kendimiz için yapacağımız en iyi şey olduğuna dair tüm sebepleri sıraladım. Nefis ada sabahlarının tadını çıkarabilmemiz için dışarı çıkmamızı sağlayacaktı, metobolizmamızı çalıştıracaktı ve vücudumuza ihtiyacı olan ahengi verecekti. Bunu beraber yapmak, her gün kalkmamızı ve günlük görevimizi yapmamızı garantileyecek ve eve zamanında dönüp çocukları okula göndermemizi sağlayacaktı. Shannon bunların hepsinin doğru olduğunu biliyordu. Şakayla karışık gidip başka birini bulmamı önerdi ve sonra denemeye karar verdi.

Sonraki sabah buluştuk ve sağlıklı yaşama kampanyamızın ilk adımını attık. Hiç tahmin edemeyeceğimiz ve ummadığımız faydaları oldu. Sabah yürüyüşleri sadece zihnimizi ve bedenimizi enerjiyle doldurmadı, hayatlarımızın sorumluluğunu tekrar almamızı sağladı. Günlerimiz üzerinde biraz kontrol sahibi olmamız için gösterdiğimiz çabanın katalizörü oldu. Birbirimizin amatör terapisti olduk, kitaplarım hakkında fikir alışverişinde bulunduk ve çocuklarımız hakkında konuştuk. Kan hızlı aktığında, nasıl göründüğümüzü not etmek için yanımızda hep kalem ve kağıt bulundurduk. "Melekler, insanla yürürken konuşur," deyişiyle aynı fikirdeyim. Kadınlarla da konuşuyorlar. Evimize, hayatlarımızdan memnun, ailemize kibar olmak için motive olmuş ve işe girişmek için çok istekli bir halde dönüyoruz.

DİSİPLİN = İTİBAR

"Özsaygı disiplinin meyvesidir: İtibar kendine hayır diyebilme yeteneğiyle büyür."

ABRAHAM J. HERSCHEL

Abraham Herschel'e tüm saygıma rağmen, bence itibarımız kendimize "başla" diyebilme yeteneğimizle büyür. Kendimizi her sarstığımızda ve beceriksizliğimizden sıyrıldığımızda, kendimizi, yapmamız gerekeni yaptığımız için biraz daha fazla severiz.

Ayrıca erken kalkmak beni akşam üstlerini nasıl geçirdiğim konusunda düşünmeye itti. Uyumadan önce, beynimi uçak kazalarının fotoğraflarıyla, cinayetlerle, ekonomik felaketlerle, politik ikiyüzlülüklerle ve insan tarjedileriyle doldurmak yapıcı mıydı? Ne kadar depresif bir yol, günü bitirmek için! Haberleri kapatmak, güzel müzik dinlemek, merak uyandıran bir roman okumak ve iyi bir saatte uyumak çok daha iyi. Böyle günlerde alarm çalmadan kalkıyorum ve yataktan sıçramadan, canlı bir şekilde alarm çaldığında, kapatıyorum.

KATALİZÖR ADIMLAR

"Daha iyi bir insan olmaya karar verdim, ama tabii hemen değil. Belki şu andan birkaç gün sonra."

ANONİM

"Şafakla ilgili sorun gün içerisinde çok erken gelmesidir," diyen Susan Richman'la belki aynı fikirdesinizdir. Veya siz egzersiz isteği geldiğinde, yatıp geçmesini beklemelisin diyenlerdensiniz. Değiştireceğiniz alışkanlık sabah erken kalkmayı ve egzersiz yapmayı içermeyebilir.

Püf nokta, hoş sonuçlar doğuracak katalizör adımı atmaktır. Bir olumlu adım çoğu zaman pozitif sonuçlar zinciri oluşturur. Eleanor Rossevelt'in dediği gibi, "Bir şeyle gerçekten ilgilendiğiniz zaman, o her zaman başka bir şeye sebep olur." Bir alışkanlığınızı değiştirmeye odaklanmak, diğer alışkanlıklarınızı da değiştirmeye sebep olur. Birdenbire olmak istediğiniz insana çok yaklaşırsınız. Kendinizi ve hayatınızı seversiniz – özgüvenin tanımı budur.

Böyle iyi sonuçlar doğuracağını biliyorsak neden iyi niyetlerimize göre hareket etmiyoruz? George Santayana, "Alışkanlık mantıktan daha güçlüdür," demiştir. Sanırım kötü alışkanlıklar vatan hainliğiyle aynı. Alışkanlığın kötü tarafı onu ezbere yapmamız. Sonuçları hakkında düşünmüyoruz. Aslında, alışkanlık, "tamamen farkında olmadan yapılan koşullanılmış davranış," olarak açıklanıyor. "Önce alışkanlıklarımıza sahip oluruz, sonra alışkanlıklarımız bize sahip olur," sözünü duymuşsunuzdur. Eğer sağlıksız alışkanlıklar edindiysek, onlardan kurtulabiliriz. Otomatik hareketleri tersine çevirmenin yolu, alışkanlıktan daha güçlü bir sebep edinmektir.

KENDİNİZİ DÖNÜŞTÜRÜN

"Azimle inatçılığın arasındaki fark, birinin güçlü bir istekten gelmesi, diğerinin de isteksizlikten gelmesidir."

HENRY WARD BEECHER

Kendinizi dönüştürmenin yolu, yapılmayacakları yapılacaklara dönüştürmektir. Değiştirmek istediğiniz ama bir türlü değiştiremediğiniz alışkanlığınızı söyleyin. Lütfen net olun. Fiziksel sağlığınızı veya özsaygınızı engelleyen bir şey seçin hayatınızdan. "Her zaman aklınızda tutun," dedi Abraham Lincoln, "Başarmak için verdiğiniz karar herhangi bir şeyden daha önemlidir," demiştir. Büyük bir ihtimalle sıradaki öneri, uzunca bir süre ertelemiş olduğunuz planı uygulamaya sizi motive edecektir.

Bir muhabir, bir golf turnuvası sırasında Jack Nicklaus'a yaklaştı ve oyunuyla ilgili iltifatlarda bulundu. Muhabir daha sonra, "On yıl öncekinden daha iyi görünüyorsun. Ne yapıyorsun?" diye sordu. Jack, "Koşuyorum," diye cevap verdi. Muhabir merak etti, "Gerçekten koşmayı seviyorsun o zaman." Jack karşı çıktı, "Nefret ediyorum, ama bana yaptığını seviyorum," dedi. Jack sezgisel olarak, hareket edebilmemiz için edinilmiş faydaların, zorluklardan daha ağır bastığını biliyordu.

İnsanlarla özgüven hakkında yıllarca konuştuktan sonra öğrendiğim şey, bir şeyi yapmak istemediğimizde, bu sağladığı faydanın zorluklardan daha çok olmadığı anlamına gelmiyor, bu sadece zorluklara konsantre olduğumuzu gösteriyor. Tüm yapmamız gereken faydalara odaklanmak ve harekete geçmek için ilham almaktır.

Bir kadın 'boş yuva' sendromuna yakalandığı için bir seminerime katılmıştı. "Benlik algım güneye taşındı. Beş çocuğumun sonuncusu da evi terk etti ve kimliğimi kaybettim. Çok uzun zamandır anneyim, kendimle ne yapacağımı bilmiyorum," dedi.

Wanda'ya ne istediğini sordum. "İlk çocuğuma hamiile kaldığımda kolejden ayrıldım. Her zaman geri dönüp diplomamı almak istedim," dedi. Neden yapmadığını sordum ve tüm engelleri sıraladı. "Transkriptimi nasıl bulacağımı bilemedim, neye çalışa-

cağımdan emin değildim, park yeri bulmak zordu ve" endişeyle bitirdi, "Kampüsteki en yaşlı kadın ben olacaktım."

Wanda'ya okula dönmesinin kötü taraflarını düşünmesinin çabalarını zincirlediğini ve güvenini zayıflattığını söyledim. Ona, okula dönmenin getirileri üzerinde odaklanmasını önerdim. "Akademik ortama girmenin ne kadar doyurucu olduğunu hayal et. Yeni ilgi alanları keşfetmenin ve yeni arkadaşlarla tanışmanın ne kadar eğlenceli olacağını hayal et. O sahneye yürüyüp diplomanı almanın seni ne kadar memnun edeceğini bir düşün. Kendini geliştirmek için atacağın bu katalizör adımın ufkunu nasıl açacağını hayal et."

Wanda şu anda mutlu bir şekilde ve özgüvenle kolej derslerini alıyor çünkü kolejin dezavantajları yerine, avantajlarına odaklanıyor. İşin püf noktasının, engellere odaklanarak pasif kalmak yerine, elde edeceğiniz sonuçlara odaklanarak harekete geçmek olduğunu öğrendi.

KARAR VERME KONUSUNDA KARARLI OLUN

"Bir şeye söz verilene kadar, tedirginlik, geri dönme şansı her zaman vardır ... Biri kendine kesinlikle söz verdiğinde, ilahi takdir de harekete geçer. Aksi takdirde oluşmayacak her şey birine yardım için ortaya çıkar ... Cesaretin içinde dahilik, şiir ve sihir vardır. Şimdi başlayın."

GOETHE

Bu alıntı benim için çok özel çünkü babam bunu benimle hayatımın önemli bir döneminde paylaştı. Bu söz bir şeylere karar vermeye çalıştığınız birçok duruma uymaktadır.

Genç bir kadın üzgün bir şekilde "Ben de koleji erteliyorum ama zorlukları düşündüğümden değil. Sadece ne okumam gerektiğine karar veremiyorum. Yapmak istemediğim için ertelemiyorum, sadece ne yapmak istediğimden emin değilim," demişti.

Bu iyi bir noktaydı. Ben de aynı ikilemi yaşadığım kendi tecrübemi anlattım. Yıl 1969'du. Hangi koleje gitme ve hangi branşı seçme konusunda karar vermeye çalıştığım lise yıllarında son sınıftaydım. Çok fazla karar ve çok fazla kafa karışıklığı. Gazeteciliğe gitmek ve muhabir mi olmak istiyordum? Spora olan ilgimin peşinden mi koşmak istiyordum? Hırslı olup, hukukta veya tıpta kariyer mi yapmak istiyordum? Bir ileri bir geri gittim geldim. Saatlerce düşünmek hiçbir yol katetmemi sağlamadı. Büyüdüklerinde tam olarak ne olmak istediklerini bilen o şanslı ruhları kıskanarak, kariyer seçenekleri arasında kararsız kaldım.

Sonunda babam bana Goethe'nin sözleriyle bir hediye verdi ve kafamda gidip gelen bu karışık düşüncelerle doğru cevaba ulaşamayacağımı anlamamı sağladı. Önemli olan, bana verilmiş olan bilgilere göre en iyi kararı vermekti. Bir kere seçtiğim yola girersem, edineceğim tecrübe, bunun doğru bir karar olup olmadığını ortaya koyacak kanıtı üretecekti. Eğer değilse, bu tecrübe boşa gitmiş olmayacaktı; en doğrusunun hangi yol olduğunu anlamama yaklaşmış olacaktım. Tek zaman kaybı, başlangıç kapısında durmak ve en mükemmel adımı gösterecek bir ilham beklemek olacaktı. İdeal kariyeri keşfetmek genellikle denemenin ve yanılmanın yan ürünüdür; çok nadir en başta nettir.

Albert Einstein, "Nasıl mı çalışıyorum? Deneme yanılma yoluyla," diyerek bir itirafta bulunmuştur. Nasıl yaşıyoruz? Deneme yanılma yoluyla. Ne yapmak istediğinizden emin değil misiniz? İlahi müdahaleyi mi bekliyorsunuz? En doğru hareketin, rüyanızda size görünmesi umuduyla erteliyor musunuz? Şey, bu

bazen olur ... ama güvenecek kadar sık olmaz. İstediğinizi bulana kadar Einstein'nın yaklaşımını ve deneyini benimsemek her zaman daha etkilidir. İlhamın bir şimşek gibi çakmasını bekleyerek oturmak, hayatınızı yaşamanın aktif bir yolu değildir.

Dr. Maxwell Maltz, "Benlik-algımız ve alışkanlılarımız beraber ilerleme eğilimindedir. Birini değiştirin, öbürünü de değiştirmiş olursunuz." Bu kitaptaki son bölüm tamamen alışkanlıkları ve kalıpları değiştirmek hakkında ki böylece bizi sabote etmekten çok bize faydalı olsunlar.

ÖRNEK ÖDEV

"Ruh halini bekleme. Eğer böyle yaparsanız hiçbir başarı elde edemezsiniz. Zihniniz ayaklarının yere basması gerektiğini bilmelidir."
PEARL S. BUCK

Bugünkü ödeviniz, ayaklarınızın yere basması ve size artık hiçbir faydası dokunmayan bir alışkanlığı değiştirmek. Sizi nasıl engellediği hakkında şikayet etmek yerine, bunu nasıl değiştirebileceğinizi düşünün. Eğer nasıl ilerleyeceğinize karar veremediğiniz veya ilerlemek için gerekli disipline sahip olmadığınız için bir projeyi erteliyorsanız, hareketsizliğinizi harekete dönüştürmeye karar verin. Thomas Jefferson, "Doğru düşünme tarzına sahip bir adamın başarıya ulaşmasını hiçbir şey engelleyemez, yanlış düşünme tarzına sahip adamaysa hiçbir şey yardım edemez," demiştir. Sizin şu anki tutumunuz ne? Hâlâ, "Ama korkuyorum" ya da "Ama emin değilim" mi diyorsunuz? Ama'larınızdan kurtulun

ve yapın. Unutmayın duygular hareketleri takip eder. Mükemmel anı ya da ilahi ilhamı beklemek yerine karar verme konusunda kararlı olun. Kendinize saygı duyacaksınız ve hayatınızn kontrolünüzde olduğunu hissedeceksiniz.

HAREKETE GEÇEBİLMEK İÇİN EYLEM PLANI

Ron televizyonda maçları seyretmeyi alışkanlık haline getirdi. Futbol izleyerek başlıyor; sonra hokey, basketbol ve beyzbol. Farkına varmadan önce, hafta sonlarının çoğunu televizyonun önünde dinleme koltuğunda geçiriyordu.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Bizi Sabote Eden Kötü Alışkanlılar	**Bize Faydalı Olan İyi Alışkanlılar**
"Ben bir yetişkinim. Ne istersem yapabilirm. Sporu seviyorum."	*"Otuz yaşındayım. Bu hayatımı geçirmek için iyi bir yol değil."*
Niyetlerimizi Ertelemek	**Niyetlerimizle İlerlemek**
"Bahar olduğunda dışarı çıkacağım."	*"Bu hafta sonu favori takımlarımı izleyebilirim ve sonra dışarı çıkmaya ihtiyacım var."*
Hareketsiz	**Hareketli**
"Nerden başlayayım? Oynamayalı çok uzun zaman	*"Cumartesi sabahları mahalle futbol maçlarına katılabilir*

oldu. Büyük ihtimalle topa dokunamayacağım."

miyim diye bakacağım. Kendilerini o kadar ciddiye almıyorlar."

Engellere Odaklanmak

Sonuca Odaklanmak

"Kramponlarım çok eskidi, yenilerini almak zorunda kalacağım. Bugünlerde fiyatları 75 dolar."

"Orada olup yeniden topa vurmak çok eğlenceli olacak."

Başlayamamak, Karar Verememek

Katalizör Adımları, Karar Verme Konusunda Kararlı Olmak

"Hep erteleyici olmuşumdur. Yeni yıldan sonra yeni bir sayfa açacağım."

"Mark'ı arayacağım ve futbol oynamak, arkadaşlarla bir araya gelmek ister mi diye soracağım."

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİ BEŞİNCİ GÜN

NEYİ TEMSİL ETTİĞİNİZİ BİLİN (VE NEYİ TEMSİL ETMEDİĞİNİZİ)

"Sanat, ahlak gibi, bir yerde çizgiyi çizmektir."
G.K. CHESTERTON

Özgüven bir yerde çizgiyi çizebilmenin sonucudur aynı zamanda. İyi davranışların sınavı kötü davranışların karşısında sabırlı olmaktır denir. Ama gereğinden fazla da sabırlı değil.

Devredebileceğiniz haklara sahip olduğunuzu ve bunlar için konuşmakta bir sorun olmadığına mı inanıyorsunuz? Adil muamele mi talep ediyorsunuz veya sizden faydalanıldığını mı düşünüyorsunuz? Karşılanması gereken ihtiyaçları dengeliyor musunuz yoksa genellikle geri çekilip başka insanların isteklerini mi kabulleniyorsunuz? Gerçekten hayır demek isterken kendinizi evet derken mi buluyorsunuz?

Tongue Fu ve özgüven üzerine konuştuğum yıllar boyunca, üzerimize baskı uygulandığı zaman kendimiz için konuşmanın ne kadar önemli olduğunu öğrendim. Merhamet gösterdikçe (diğer insanlara teslim oldukça) daha çok üzülüyoruz. (içerliyoruz) İyi geçinmek için adım attıkça, diğer insanları ve kendimizi daha az seviyoruz. Eyleme geçemenin daha iyi bir yolu HAKKINIZI

SAVUNMAK ve meydan vermemek. Unutmayın, insanlar biz yere yatmadığımız sürece üzerimizden geçemezler.

MÜDAFACI MI AGRESİF Mİ?

"Cüret etmek hakkında bir kitap almak ve bunun bedelini ödemek istiyorum."
KARİKATÜRİST GOND

"Agresif olmadan iddialı olmanın bir yolu var mı?" Zorba insanlar tarafından itilmekten bıktım ve onlardan biri olmak istemiyorum?" diye mi düşünüyorsunuz?

İyi bir nokta. İddia etmekle agresif olmak arasındaki fark nedir? Agresiflik, Gond'un cümlesinde "hakim olmak ve yönetmek niyetiyle yapılan şiddetli bir eylem, düşmanca, incitici ve yıkıcı davranış veya görünüş," olarak tanımlanıyor. Bu benim savunduğum şey değil. Özgüven bencilce ve sonuçlarının başkalarını nasıl etkileyeceğini düşünmeden hareket etmek değildir.

Özgüven, hakkını savunan kişi demektir bu da "pozitif bir şekilde ifade etmektir ... bir şeyin varlığını göstermektir ... birinin haklarını tanımak zorunda bırakmaktır." Bu tanımı seviyorum çünkü bu tam anlamıyla ulaşmak istediğimiz nokta. "Varım ve haklarım var," diyoruz. Kendimizi savunmadığımızda, sanki var olmaktan vazgeçiyor, hayatımızla ilgili söyleyecek hiçbir şeyimiz yokmuş gibi oluyor. Hakkımızı savunmak, diğer insanların neye ihtiyacımız olduğunu ve ne hissettiğimizi anlamalarını sağlayan bir vasıta. Eğer sessiz kalırsak, insanlar bizi ezdiklerini düşünebilir.

EZMENİN ÜÇ ÇEŞİDİ

"Sükut, razı oluşun kapısıdır."
ANONİM

Yıllar içerisinde öğrendiğim, haklarımızı çiğneyen insanların üç kategoriye ayrıldığıdır.

1. *Bilmiyorlar.* Eğer bu insanlara, "Dün bana söylediğiniz beni çok rahatsız etti," dersek onlar bize "Aman Tanrım, bunu söyledim mi? Çok üzgünüm, olanlara kendimi o kadar kaptırmışım ki acısını senden çıkardığımın farkına varmadım," derler. Bu insanlar gerçekten ne söylediklerinin veya yaptıklarının haksız, kaba ve uygun olmadığının farkında değiller.

   Bir adamın Tongue Fu seminerine erkenden geldiği günü hiç unutmayacağım. Bir adımda yanıma geldi ve dibime sokuldu ve "Bu seminere katılmamı patronum istedi," dedi. "Gerçekten mi?" diye sordum ifadesiz bir şekilde. "Evet," dedi. "Gereğinden fazla gergin olduğumu düşünüyor. Gerçekten öyle olduğumu düşünüyor musunuz?"

   Eğer bu adamın yüzde yüz ciddi olduğunu anlamasam kahkaha atardım. Öyle olmak istemeden korkutucu olan birine harika bir örnekti. O sabah onu tanıdıkça, Earl'ün parlak bir zekaya sahip olduğu ve yüksek-vat enerjisinin birazcık fazla yoğun olduğunu anlamadığı netleşti.

2. *Biliyorlar ve bunun hakkında konuşmanın bizim sorumluluğumuz olduğunu düşünüyorlar.* Bu eziciler, yaptıklarının doğru olmadığını biliyorlar ama bu bizi gerçekten rahatsız etse

bunun hakkında konuşacağımızı düşünüyorlar. Eğer onlara bizi rahatsız eden şeyi söylersek bize anında "Eğer hoşlanmadıysan neden daha önce söylemedin?" diye cevap verirler. Sessizliğin, onaylamakla aynı olduğunu düşünüyorlar. Bu türü zor yoldan öğrendim. Çalışma hayatımın ilk yıllarında bir şirkette çalışmaya başladım ve yaptıklarına inandığım ve iş beni çok heyecanlandırdığı için maaşımdan yapacakları büyük bir kesintiyi kabul ettim. Çok istekli bir çalışandım. Erken gider, geç çıkardım. Şevkle çalıştığım altı aydan sonra, genel müdürlükten "İyi iş çıkardın", "İşte senin bonusun" veya "Bir artışı hak ettin" gibi sözler duymayı umduğum bir telefon görüşmesi bekledim. Ama hiçbir şey olmadı.

Bir altı ay daha iş için etkileyici sonuçlar üretmekle geçti. "Ha bugün ha yarın, sırtımı sıvazlayacak, bu finansal takdiri, gecikmiş teşekkürü, terfiyi veya bir şeyi alacağım," diye düşünmeye devam ettim. Ama yine hiçbir şey olmadı. O noktada, tutumum değişmeye başladı. "Burada takdir ediliyormuş gibi görünmüyorum. Katkılarımı fark etmeyen veya ödüllendirmeyen bir iş için neden bu kadar çalışıyorum?" Kalmaya değer mi diye merak etmeye başladım.

Sonunda, bir üç ay daha geçtikten sonra, bırakmayı düşündüm çünkü bu adaletsiz durumu daha fazla tolere edemeyecektim. Acele hareket etmeden önce, patronumun nasıl hissettiğimi bilmesi gerektiğine karar verdim. Ofisine gittim ve "Sanırım bir artışı hak ediyorum," dedim. Sakince bana baktı ve "Haklısın, hak ediyorsun. Ne zaman gelme cesaretini gösterip, soracaksın diye merak ediyordum," dedi. Bana çok değerli bir ders verdi. İstediğimizi, ihtiyacımız olanı ve hak ettiğimizi vermesi için kimseyi bekleyemeyiz. Eğer hak ettiğimizi alamadığımız bir durumdaysak, diğer insanın

doğru olanı yapmasını ve bizim adımıza hareket etmesini bekleyemeyiz. Seminerdeki bir kadın ben bu fikri paylaştığımda şok oldu. "Sam, bunu söyleyen sen misin? Bu olumsuz, insanın iyi olduğuna inanmayan bir bakış açısı," dedi. Ben bunun öyle olduğunu düşünmüyorum. Bence bu gerçekçi bir yaklaşım. Cömert, bizim menfatimizi önemseyen düşünceli insanlar yok demiyorum; var. Sadece bu iyi niyetli insanların adil olmayan durumları düzelterek bizi kurtarmasını umamayız veya bekleyemeyiz.

3. *Biliyorlar ve umursamıyorlar*. Bu eziciler yaptıklarının doğru, adil veya nazik olmadığını biliyorlar ve bu onları zerre kadar rahatsız etmiyor. Seminerlerimden birinde bir kadın söz aldı ve şöyle dedi: "Patronumu tanımıyorsunuz. Sorun diğer insanların üstüne basıyor olmasını umursamaması değil. Bundan zevk alıyor. Bilerek yapıyor. Ofisteki herkesin hakkını yemekten sapkın bir gurur duyuyor. Bu onun kişiliğinin bir parçası. Eğer adaletsiz davrandığını söyleyecek olursam, 'Sert,' veya 'Bu mu senin problemin?'"

Ne yazık ki, isteyerek ve bilerek bunun sonuca ulaştığını düşündükleri için başkalarına kötü davranan insanlar var ve neye mal olacağı umurlarında değil. Sadece istediklerini, istedikleri zaman elde etmek istiyorlar.

KONUŞUN YA DA SONSUZA DEK SUSUN

"Karım ve benim mükemmel bir iletişimimiz var.
Ben onun hayatını yönetmeye çalışmıyorum ... ve
kendiminkini de yönetmeye çalışmıyorum."
ROBERT ORBEN

Sizin kafanızdaki ezici, hangi gruba giriyor? Tahmin edin ne? Trendi fark ettiniz mi? Trend şu, eğer konuşmazsak her şey aynı kalacaktır. Hayatımızı yönetmeye (mahvetmeye) çalışan eziciler, yaptıklarının ve söylediklerinin bizi rahatsız ettiğini fark etmesinler veya bizim için yeteri kadar önemli olsa bunu dile getirceğimizi düşünsünler veya bunu umursamasınlar, fark etmez.

Şu anda itibaren, eğer bize olan şeyi sevmiyorsak ama bunu düzeltmek için herhangi bir çaba sarf etmiyorsak, tamamen bu işin sorumlusunu suçlayamayız. Eğer adeletsiz durumları değiştirmek için adım atmıyorsak, biz de kısmen sorumluyuz. Özgüven, eğer bize davranış şeklini beğenmiyorsak, bunu değiştirmenin sorumluluğunu almamız gerektiğini anlamaktır.

Doğum günlerine inanırım. Bunun sebebi, yılda bir kez olsun istediğimizi yapabilmemiz için bir fırsat olması. 40 yaşımı sabırsızlıkla bekliyordum, özellikle biri benim için parti yapmayı teklif ettiğinden beri. Gün yaklaştıkça, sürpriz bir kutlamayı ele veren kulaktan kulağa dolaşan ipuçlarını duymamıştım ama planlayıcımın bir sırrı gizlemekte ekstra akıllıca davrandığına dair kendi kendimi ikna etmiştim. Büyük gün geldi çattı. Hiçbir şey olmadı. Planlayıcı bir sonraki akşam beni yemeğe çıkardı ve özür dileyerek hiçbir şey yapamamasının sebebinin yoğunluk olduğunu açıkladı.

Değerli bir ders çıkardım. Eğer bir şeyi çok önemsiyorsanız, söyleyin! "Bu benim için önemli," diyecek kadar kendinizi düşünün. Özgüvenli insanlar kendileri için önemli olan bir konuyu açıkça dile getirirler.

Sessizce birinin fark etmesini veya sağlamasını dilediğiniz, sizin için önemli olan ne var? Özgüvenli insanlar oturup pasifçe en çok arzu edttikleri şeyin fark edilmesini beklemez. Özgüvenli insanlar bunun geçip gitmesine izin vermezler ve önem verdiğiniz bir şey için, "Tamam, gerçekten, çok önemli değil. Sadece bir doğum günü," diyerek gerçek duygularını yanlış ifade etmezler. Şu andan itibaren, birinin size çiçek getirmesini pasifçe beklemeyin. İsteyin veya kendiniz için alın.

ALÇAKGÖNÜLLÜ OLMAYIN, KONUŞUN

"Eğer sizin için bir sorun yoksa, yeryüzü alçakgönüllü olanlara miras kalmalıdır."
GRAFFİTİ

Alçakgönüllüye fazla miras kalmaz. Konuşanlar, hayattan istediklerini alanlardır. Mücadele, diğerlerinin haklarını çiğnemeden kendi haklarımız için nasıl dik duracağımızdır. Zor bir insan olmadan, zor insanlarla nasıl başa çıkarız? Hakkımızı savunuruz.

Objektif olarak savunmak mı duygusal olarak savunmak mı? Sadece gerçekleri göz önünde bulundurduğumuzdan emin olmak için gazetecilerin araçlarını kullanın.

(Kim? Ne? Neden? Nerede? Ne zaman?) Bazen uç sözlerle durumu dramatikleştiririz. (Her zaman yanlış yaptığım şeyleri söy-

lüyor; hiç ne hissettiğimi asla düşünmüyor") Duygularımızı tepki olarak değil de, haklı olarak hissettiğimizden emin olmak için olanları subjektif değerlendirmektense ayrıntılı olarak düşünün.

İki tarafı da görün. Hemen hemen her hayal kırıklığına uğradığımızda, olanları kendi bakış açımızdan görüyoruz. Geri saldırma isteğine teslim olmak ve başkalarını onların yerine koymak yerine, biz kendimizi onların yerine koymalıyız. Neden bu şekilde davranıyorlar? Bunun için meşru bir sebepleri var mı? Birinin hoş olmayan davranışlarının nedenlerini açıklamak anlamamıza yardımcı olabilir. Ve Konfüçyus'un bir kere dediği gibi, "İnsan öğrendikçe, daha çok affeder."

Sonuçlarını değerlendirin. Birinin yaptığından hoşlanmamamız, ona bu konuda karşı çıkmamız akıllıca demek değildir. Çabuk öfkelenen ve fiziksel saldırıda bulunanların dünyasında Seneca'nın bir zamanlar dediği gibi "bazen bir hakareti görmezden gelmek onun intikamını almaktan daha iyidir." Eğer biri arabasını, sizin beklemekte olduğunuz park alanına doğru sürerse ve küstahça size selam verirse, kendinize o kişiye ağzınıza geleni söylemenin sizi tehlikeye sokup sokmayacağını sorun. Tüm olanları geniş bir bakış açısıyla değerlendirerek kendinize akıl verin. Birinin sizin park yerinizi çalması dünya barışını bozmaz ve hayatınızı tehlikeye atmaya değmez.

İstediğinizi söyleyin, istemediğinizi değil. Eğer bu sorunun ele almaya değdiğini düşünüyorsanız, arzu edilen davranışı talep etmeyi unutmayın. Sevmediğiniz şeyler hakkında şikayet etmek sizi problem raportörü yapar. Talep etmek sizi problem çözücüye çevirir. "Sözümü kesmeyi bırak," yerine, "Lütfen ben bitirinceye kadar bekle," veya "Lütfen söyleyeceklerimi sonuna kadar dinle," deyin. "Hayatımı nasıl sürdüreceğimi söylemekten vazgeç," yerine "Beni sevdiğin ve benim için en iyisi olmasını istediğin

için bunu söylediğini biliyorum. Lütfen kendi kararlarımı almama ve ders almama izin ver," deyin.

Sorumluluk size ait. "Gönüllüler olmadan kurban olmaz," sözünün kesinlikle istisnaları vardır. Tabii büyük ölçüde gerçeği de yansıtıyor. Özgüvenli insanlar haksız bir muameleye uğradıklarında sızlanmazlar; istedikleri şeyi talep ederler. Şu andan itibaren, sadece insanların doğruyu yapacağını ve sizin ihtiyaçlarınıza karşı daha duyarlı olacağını düşünerek kurban olmaya gönüllü olmayın.

Harekete geçin. "Bilgi yeterli değil, bilgiyi hayata geçirmeliyiz," demiştir Goethe. "İstemek yeterli değil, yapmalıyız." İnsanların bizim aklımızı okumalarını ummak mantıklı değildir. Onlara söylemediğimiz sürece nasıl hissettiğimizi bilmeyeceklerdir. Duyarsız insanlar ayağımıza bastıklarını fark bile etmeyebilirler. Bir dahaki sefere biri sizden faydalanmaya çalışırsa (bilmeden veya bilerek) HAKKINIZI SAVUNUN, böylece bir anlaşmazlığı önleyebilirsiniz.

SESSİZLİK İÇİNDE KENDİNİZİ YEMEYİN, KONUŞUN

"İyi bir hayat yaşamaya duyulan arzu, açgözlülükten ne kadar uzaksa, HUZURLU bir özgüven de kibirden o kadar uzaktır."

CHANNING POLLOCK

Bir sekreter şöyle diyordu: "İşyerinde olan bir şey hakkında gerçekten hayal kırıklığına uğradım ama bununla ilgili şikayet et-

mek beni huzursuz ediyor. Şirret biri gibi davranmak bana göre değil." Bu özgüven değil diyerek onu hemen düzelttim. Channing Pollok'un söylediğini biraz değiştirirsek, iyi bir yemek yeme arzusu oburluktan ne kadar uzaksa, hakkınızı savunmak da şirretlikten o kadar uzaktır. Amaç, diğerleriyle aramızı açmadan haklarımızı hayata geçirmektir.

Neyin onun canını sıktığını sordum ve o da "Her gün, kapanış saatinden hemen önce, patronum tüm birikmiş işlerini benim masama yığar. Mesai gününün sonunda verdiği bu işleri bitirmek için geç saatlere kadar çalışmak gerçekten zoruma gidiyor. O beşte çıkar ve ben altıya veya yediye kadar kalırım. Ayrılmayı düşünüyorum çünkü bunu artık kabul etmeyeceğim," diye açıkladı.

"Ona bu konu hakkında bir şey söyledin mi?" diye sordum. "Şey, hayır," dedi. Ona, işi bırakmak gibi sert bir adım atmadan önce, bir çözüm bulmasını ve patronuna durumu düzeltmesi için bir şans vermesini tavsiye ettim. Durumu değerlendirdikten sonra, her iki taraf için de kazan-kazan durumu oluşturan bir planla geldi. Ann patronuna birikmiş kağıt işlerini öğle yemeği saatinden ve iş çıkışından bir saat önce masasına getirmesini teklif etti. Bu şekilde acil kalemleri aynı gün zamanında işleyebilir ve yine de işten mantıklı bir saatte çıkabilirdi.

Yöneticisi bu teklifi kabul etti ve böyle zekice bir fikirle geldiği için ona iltifat etti. Neredeyse bu sebeple işten ayrılacağını söylediğinde, patronu, "Hangi sebeple?" diye sordu. Ann son dakikada delege edilen işler yüzünden geç saatlere kadar kalma sebebiyle deyince, patronu şaşkınlıkla, "Hiçbir fikrim yoktu!" dedi. Nerden bilebilirdi ki? Ofisten erken çıkıyordu ve o çıktıktan sonra Ann'in birkaç saat daha fazla orada kaldığını öğrenmesinin bir yolu yoktu. Ann müdürünün farkında bile olmadığı, çözülmesi basit bir sorun üzerine neredeyse istifa edeceğine inanamadı.

BİR TAVIR ALIN

"Biz vermediğimiz sürece, özsaygımızı alamazlar."
MAHATMA GANDHI

Eski öğrencilerimden biri, bir manavda yanıma geldi ve, "Merhamet gösterme/öfkelenme, hakkını savunma/önleme fikirleriniz için size teşekkür etmeliyim. Kocam geçen yıl işten çıkarıldı ve iş bulamadı. Bunun egosuna büyük zarar verdiğinin farkındayım ama ben tüm ev işlerini yaparken onun bütün gün evde yatıyor olmasına öfkelendiğim bir noktaya geldik. Beni gerçekten rahatsız eden, sanki onun hizmetçisiymişim gibi o uyuyorken kahvaltısını hazırlıyor olmam ve daha sonra onun kirli bulaşıkları lavaboya bırakması. Yataktan çıktıktan sonra, yatağı toplamak için iki dakika bile ayırmıyordu. Günün ilerleyen saatlerinde yukarı çıkıp, yastıkları her yere saçılmış buluyordum.

"Konuşmadım çünkü bir kavga başlatmak istemedim. Dersiniz; merhamet ederken, içten içe kendimi yediğimi ve öfkelendiğimi fark etmemi sağladı ve artık hakkımı savunmanın ve beni rahatsız eden şeyi önlemenin zamanı gelmişti. Önerdiğiniz gibi, sevmediklerimden şikayet edeceğime, istediğimi talep ettim. 'Bence sen otururken ve üzülürken tüm işi benim yapmam hiç adil değil,' demek kesinlikle bir kavga başlatırdı. Bunu yerine, 'Bill, yataktan en son çıkan yatağı toplasın diye bir kural benimseyebilir miyiz? Ve yedikten sonra onları bulaşık makinesine koyabilir misin?' dedim.

"Biliyor musunuz her şey halloldu? 'Tabii' dedi ve sorun bitti. Eğer hiçbir şey söylememiş olsaydım, o yatak hâlâ toplanmıyor

olacaktı, kirli bulaşıklar lavaboda bekliyor olacaktı ve büyük bir patlamaya doğru yol alıyor olacaktık."

HAKKINIZI SAVUNUN VE ÖNLEYİN

"Karar vermekte zorlandığınızı anlıyorum. Bu doğru mu?"
"Şey, evet ve hayır."
ANONİM

Seminerlerime katılan kadınlardan biri, düşünceleri başkalarıyla çelişse bile, kendi inandığını asla ifade edemediği bir aile ortamında büyümüş. Akiko, "Benim kültürümde, kadınlar erkeklerin ve büyüklerin fikirlerini kabul etmek zorundalar. Ailemin mağazasında çalıştım çünkü benden beklenen buydu. Ailemin benim için seçtiği bir adamla evlendim. Nefret ettiğim bir şehre taşındım çünkü orası kocamın doğduğu yerdi ve orada yaşamak istiyordu.

"Merhamet göstermek öfkeye götürür dediğiniz zaman, düşündüm 'Bu benim hayatımın hikayesi!' Yıllardır ebeveynlerimin ve kocamın isteklerini yerine getiriyorum. Özsaygım yoktu. Sizin dersiniz beni haklarımı savunmanın yanlış olmadığına ve hakların ve/veya gibi duruma göre olmak zorunda olmadığına ikna etti. Kocamın istediğini her zaman alıyor olması adil değil ve ben bununla yaşamak zorundayım. Ve her zaman her şeyi kendi bildiğim şekilde yapmaya ısrar etmek de adil değil. Adil olan onun ve benim isteklerim arasında bir denge kurmaktır. Gün içerisinde birkaç kez zor durumlarda düşünmek ve adilane şekilde harekete geçmek için HAKKINI SAVUN adımlarını kullanıyorum."

Şu andan itibaren, herhangi bir şey sizi mutlu etmediğinde,

HAKKINIZ SAVUNUN. Bu karar verme sürecinde, konuşmaya veya sonsuza dek susmaya karar verirken yardımcı olabilir.

ÖRNEK ÖDEV

"Birinin kibar olması onun paspas olmasını gerektirmez."
MAYA ANGELOU

HAKKINI SAVUNAN biri olmak, bir pislik olmayı gerektirmez. Diplomatik bir şekilde konuşmak ve kendiniz ve diğerleri için adaleti sağlamak anlamına gelir. Bugünkü ödeviniz mutsuz olduğunuz bir durumu düşünmek. Biri size adaletsiz ve kaba mı davranıyor? İstediğiniz, ihtiyacınız olan veya hak ettiğiniz bir şeyi alamıyor musunuz? Artık sessizce acı çekmeyeceğinize ve gönüllü kurban olmayacağınıza yemin edin. Durumu objektif olarak değerlendirin; iki tarafı da görün; sonuçları değerlendirin; ne istediğinizi ifade edin ve harekete geçin. Sonunda, özgüveniniz artacak çünkü başka insanların veya durumların hayatınızı kontrol etmesine izin vermek yerine siz hayatınızın kontrolünü ele alacaksınız.

NEYİ TEMSİL ETTİĞİNİZİ (VEYA NEYİ TEMSİL ETMEDİĞİNİZİ) BİLMEK İÇİN EYLEM PLANI

Gail aksiyon filmlerini sevmiyor ama kocasının seyredeceği tek tür bu. "Vurdulu, kırdılı sahneleri görmek istemiyor ama birlikte dışarı çıktıkları tek gece cuma gecesi ve sinemaya gidiyorlar.

Eğer bir film önerirse, "kadın filmi – hep diyalog var ve hiç aksiyon yok" diyerek küçümser ve gitmeyi reddeder.

Engelleyiciler	Yapılandırıcılar
Dikte Eden Ama Şikayetçi Olmayan Veya Kendini Ezdiren	**Adil Davranış Belirleme**
"Yıllardır izlemek istediğim bir filme gitmedim."	*"İstediğini izlemek onun hakkı ve benim de istediğimi izlemek hakkım."*
Yumuşamak ve İçerlemek	**Hakkını Savunmak ve Önlemek**
"Başka bir dövüş sanatları filmi daha. Tamam, Eğer iyi bir taneyse, seninle gelip izleyeceğim."	*"Bruce, neden arkadaşlarından birine seninle izlemek isterler mi diye sormuyorsun? Erkekler gecesi yapabilirsiniz."*
Küstahlık	**Uyum**
"Yetti artık. Seninle bu filmlere gelmemi isteyerek nasıl bir pislik olduğunun farkında mısın? Her birinden nefret ettim ve artık izlemeyeceğim. Bu son."	*"Neden beraber dört katlı sinemaya gitmiyoruz? Sen kendi filmine ben kendi filmime giderim. Çıkışta buluşuruz ve bir şişe şarapla hikayeleri birbirimize anlatırız."*

Agresif	Müdaafacı
"Sevmemen umrumda değil. Bu böyle olacak."	*"Bruce, bu kazan-kazan durumu, ikimiz için de adil."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

BÖLÜM YEDİ

CESARET: GÖZÜNÜZÜ KARARTIN

"Hayat insanın cesaretine göre büyür veya küçülür."
ANAIS NIN

YİRMİ ALTINCI GÜN

HAYATINIZIN KONTROLÜNÜ ELİNİZDE TUTUN

"Hayat kontrolün elinizde olduğunu bilmeyi ve:
"Seninleyim, çocuk. Hadi gidelim," denmesini sever."
MAYA ANGELOU

Sizin direksiyonunuz kimin elinde? İki elinizle direksiyonu tutuyor musunuz yoksa yol boyunca amaçsızca geziniyor musunuz? Hayatınızın şoför koltuğuyla mı yoksa arka koltuğuyla mı ilgileniyorsunuz?

Seminer verdiğim yıllarda ilginç bir eğilimi fark ettim. İstisnasız, insanlar yerlerini almak için ilerlediğinde çok az insan öne doğru ilerleyip, ön sıralardaki bir sandalyeye oturur. Diğerleri arkaya gidip, en son sıradaki bir sandalyeye oturur. İlk sıralara oturan öğrenciler öğrenmek için büyük bir istek gösterirler. Sadece dikkatle dinlerlerse faydalanacaklarına inanarak, dersten tam yararlanmak için sorumluluk alırlar. Ön sıra tutumundaki insanlar hemen hemen tüm olumlu beklentilerini karşılarlar ve kârlı bir toplantı geçirirler.

Arka sıradakiler zihinleri bağlı gelirler ve bana şüpheyle yaklaşırlar. Bu deneyim için sorumluluğu konuşmacının ellerine bı-

rakırlar. Eğer konuşmacı çarpıcı bir program sunarsa, istemeye istemeye geldiklerine değdiğini kabul ederler. Ama eğer iyi bir program sunmazsa, yaşadıkları bu tecrübeyi bir zaman kaybı olarak nitelendirirler. Yaşadıklarının kalitesinin konuşmacıya bağlı olduğu kadar kendilerine de bağlı olduğunu anlamazlar.

Joan Didion, "kendi hayatının sorumluluğunu kabul etme isteği özsaygının doğduğu kaynaktır," demiştir. Sizin "ön sıra" mentaliteniz mi yoksa "arka sıra" mentaliteniz mi var? Şu sözü duymuşsunuzdur, "Hayatın yüzde 50'si onu nasıl algıladığınız yüzde 50'si de onunla ne yaptığınızdır." Özgüvenli insanlar hayatın değerini ispat etmesini beklemezler. Onlar her tecrübeden bir fayda çıkarmakta kararlıdırlar ve her günü en iyi şekilde değerlendirmek isterler.

SİZ Mİ HAYATINIZI YÖNETİYORSUNUZ YOKSA HAYAT MI SİZİ YÖNETİYOR?

"Bügünlerde birçok adam göze batan bir umutsuzluk hayatı yaşıyor."
JAMES THURBER

Hayatınız sizin mi? Yoksa John Lennon'ın sözündeki gibi, "Hayat siz başka planlar yaparken başınıza gelenlerdir," gibi mi hissediyorsunuz? Bir devlet çalışanı bu soruyu sorduğumda, homurdanarak, "Şaka yapıyor olmalısın, dedi. "Hayatımın olmasını düşündüğümle alakası yok. Benim dışımda herkesin hayatı. Düzenli bir maaş alıyorum ama zaten maaşım hakkında söyleyebileceğiniz tek şey bu. Etrafımdaki birçok insan işten ayrılmadan emekli oldular. Hedefleri gün içerisinde olabildiğince az çalışmak. Sorun, ben sı-

kıştım. Bu eski altın kelepçe sendromu. Beş kişilik bir aileyi besleyebilecek maaşı başka nerede kazanabilirim? Kendimi tükenmiş hissediyorum ama bu pozisyona arkama dönecek ve otuz yıllık kıdemi bir kenara atacak durumda değilim."

Neil'e "ruhunun tükendiğini" anladığımı ama bunun kendisini anlamsız bir hayata hapsetmek demek olmadığını söyledim. Tüm yapması gereken, ruhunu besleyecek anlamlı bir aktiviteye katılmak. İşini bırakmak gibi radikal bir karar vermek zorunda değil. Ümit kırıcı iş hayatını tolere edebilecek, yapmayı dört gözle beklediği tatmin edici kişisel bir meşguliyet bulduğu sürece, hayatının büyük bir bölümünü sevmese bile, kendisine saygı duyabilir.

KALBİNİZİ VE RUHUNUZU KOYUN

"Hayattan aldığınız tatmin büyük ölçüde kendi yaratıcılığınıza, yeterliliğinize ve becerikliliğinize bağlıdır. Hayatın, memnuniyet verici olmasını bekleyen insanlar bunun yerine genellikle can sıkıntısını bulurlar."

WILLIAM MENNINGER

Neil'e ne yapmak istediğini sordum. Bir süre bunun hakkında düşünmek zorunda kaldı ve sonunda, "Şarkı söylemeyi severdim. Amcamla babam, korodaydı ve beraber şarkı söylerlerken onlara takılırdım," dedi. Yerel kuruluşlarla bağlantı kurmasını ve anılarını tazeleyecek bir aktiveteye dahil olmasını önerdim.

Neil bir yıl sonra bir diğer seminerime daha katıldı ve "Sonu olmayan bir işte kapana sıkışmış gibi hissediyordum kendimi ama sizin semineriniz hâlâ günün altı saatini ve hafta sonlarını özgürce ve istediğim gibi kullanabileceğimin farkına varmamı sağla-

dı. Halk korosuna katıldım ve diğer üç adamla dört kişilik kendi grubumuzu kurduk. Yetenekten çok isteğimiz var ve hepimiz şarkı söylemeyi seviyoruz. Grubumuz huzurevlerinde, doğum günü partilerinde, alışveriş merkezlerinde çalıyor. Ve Aralık'ta konser salonunda, Handel's Messiah'ın bir prodüksiyonunda yer aldım. Dört dörtlük bir senfoninin eşlik ettiği 150 sestik. Hayatımın en etkili tecrübelerinden biriydi. Hallelujah korosunda, etrafım kilise korosunun ve orkestranın o muhteşem sesiyle çevriliyken bağıra bağıra şarkı söylediğimi düşündüğümde hâlâ tüylerim diken diken oluyor. Yıllardır bu kadar eğlenmemiştim. Sadece günü geçirmek yerine hayatımın kontrolünü tekrar ele almış gibi hissediyorum."

"Çalıştığım zaman Tanrı bana saygı duyar," der bir Tayland atasözü, "ama şarkı söylediğimde beni sever." Kalbinize şarkı söyleten ne? Zorunluluklarınızı ve ruhunuzun anlamlı bir şeye dahil olma ihtiyacını nasıl dengeleyebilirsiniz? Oliver Wendell Holmes, "Birçok insan mezara söylenmemiş şarkılarıyla gidiyor," dedi. Şarkılarınızın söylenmemiş kalmayacağına yemin edin. Sabahları umutsuz değil de umutla uyanmanızı sağlayacak ne getireceksiniz hayatınıza?

NE HARİKALARLA DOLU BİR HAYAT

"Artık hayret ve hayranlık duygusunu tatmak için duramayanlar bir ölü kadar iyidir; gözleri kapalıdır.

ALBERT EINSTEIN

Hayatlarımızdan memnun olmamızın bir diğer yolu sürekli bir takdir etme durumunda olmaktır. Hayatımızdaki tüm olayları

kontrol edemeyebiliriz ama olayları tecrübe etme şeklimizi kontrol edebiliriz. İstediğimize neden sahip olamadığımızı merak etmek yerine, sahip olduklarımıza hayranlık duyabiliriz. Şu andaki durumumuz ne olursa olsun, içinde yanlıştan çok doğru vardır. Veya, G. K. Cherston'ın dediği gibi, "Dünya asla harikalardan mahrum kalma acısı çekmeyecektir ama bunları görmek istemeyen insanlar yüzünden acı çekecektir."

Yaşadığım yerden bahsederken, sıklıkla, "Maui'deki herkes mutlu mu?" diye sorarlar. Diğer kırk dokuz eyalette yaşayanlar, cennette oturan bu insanların sürekli bir mutluluk içinde olduklarını düşünüyorlar. Keşke öyle olsaydı. Ne yazık ki, birçoğumuz burada yaşadığımız için ne kadar şanslı olduğumuzu gözden kaçırıyoruz. Sohbetlerimiz, artan petrol fiyatları, UH futbol takımına yapılan transferler ve diğer önemsiz sorunlarla alakalı. Nasıl oluyor da, kullanımı kolay sahilleri, tropikal meltemleri ve sürekli parlayan güneşi hafife alıyoruz? Neden hayatta ve sağlıklı olduğumuz için ne kadar şanslı olduğumuzu gözden kaçırıyoruz?

Maslow'un ihtiyaçlar listesi cevabı veriyor. Abraham Maslow, insanların, ilk sırada yiyecek daha sonra su, güvenlik ve barınma olmak üzere bir ihtiyaç piramidi olduğunu söyledi. Eğer yiyecek ya da içecek bir şeyimiz yoksa ve kalacak güvenli bir yerimiz o zaman hayatta kalma ihtiyacı her anımızı yönlendirir. Sadece yatak ve yiyecek ihtiyacımız karşılandıktan sonra piramitin üstünde yer alan diğer ihtiyaçlarımızı düşünmede özgür olabiliriz; bir eş bulmak, çocuk sahibi olmak, bir topluluğa katılmak. Ancak o ihtiyaçlarımız karşılandıktan sonra kendimizi gerçekleştirmek için harekete geçebiliriz. Maslow karşılanmış bir ihtiyaç artık motive edici değildir diye bitirmiştir. Bir ihtiyaç karşılandığı anda, artık düşüncelerimize hükmedemez ve biz onu önemsememeye başlarız.

Birçoğumuz için güvenliğimiz, sağlığımız ve özgürlüğümüz

karşılanmış ihtiyaçlarımız. Sabahları çoğumuz ağrısız ve yeterli yiyeceğe sahip uyandığımız için; çoğumuz bir aileye ve arkadaşlara sahip olduğumuz için; çoğumuz bir iş sahibi olduğumuz ve ihtiyacımız olan birçok şeyi alacak finansal güce sahip olduğumuz için; bunların hiçbirini önemsemiyoruz. Bu lütuflara sahip olduğumuz için ne kadar şanslı olduğumuzu gözden kaçırıyoruz. Bir hafta sonu istediğimizi yapma özgürlüğüne sahip olduğumuz için mutlu olacağımıza, yapacak hiçbir şey yok diye şikayet ediyoruz. Birçoğumuz markete girip, gözümüze hoş görünen şeyleri alabiliriz ama bunun yerine hiçbir şeyin gözümüze hoş görünmediğinden dert yanarız. Hawaii'de yılın herhangi bir gününde kısa kolluyla dışarı çıkma özgürlüğümüz var ama çoğumuz alize rüzgarları biraz daha geç gelse diye söyleniriz.

HAYATINIZA SAHİP ÇIKIN

"Günlerinize sahip çıkıp, onları yaşamalısınız, her birini hepsini, aksi takdirde yıllar gelip geçer ve hiçbiri size ait olmaz."

HERB GARDNER

Arkadaşım Dorothy Douthit, her bir gününe sahip çıkmasına yardım eden bir alışkanlık edindi. Özel bir okulun müdürü olarak, günlerinin bazen tamamamen kötü davranan öğrenciler, tartışan öğretmenler, mutsuz ebeveynler, gerçek dışı ders programı istekleri ve diğer çeşitli mücadelelerle dolu olduğunu düşünüyor. Tabii ki işinin çok güzel yanları da var, bunlar arasında binlerce minnettar mezun tarafından sevgiyle Doctor D. diye çağrılmak da var. Hâlâ talepkar işinin stresiyle başa çıkmanın bir yolunu arıyordu.

Dorothy, sabaha Ala Moana Sahili'nde yüzerek başlamaya karar verdi. On yedi yıl önce bu kararı verdikten sonra, Dorothy istisnasız her gün şafakta uyandı. Yağmur yağsa bile yüzer. Bir gece önce geç yatsa bile yüzer. Soğuk olduğunda ve hasta olduğunda bile yüzer. Sabah saat yedide bir iş toplantısı olsa bile yüzer. (Sadece daha erken kalkar ve karanlıkta yüzer. Siyah bir kadifede yüzmek gibi der. Birçok deniz kaplumbağasına rastladı ve Diamond Head'in üzerine doğan güneşi sayısız kere izledi ve kendisi gibi erken kalkıp, sakin denizin ve beyaz kumsalın tadını çıkaran insanlarla arkadaş oldu.

Dorothy kelimenin tam anlamıyla ve manen kendisini dünyanın harikalarıyla doldurarak uyandırıyor. Okyanusa dalışlar onu pozitif etkiliyor ve doğayla aynı ahenge getiriyor. Bu ritüel, günlük karşılaştığı çeşitli krizlere rağmen onun odaklanmasını sağlıyor. Günün getirdiklerini kontrol edemeyebilir ama günü nasıl yaşayacağını kontrol edebilir.

Hayatınız üzerinde nasıl daha çok kontrol sahibi olabilirsiniz? Günlerin öylesine geçmeleri yerine günlerinizin kaliteli olması için sorumluluk almaya nasıl başlarsınız?

LÜTUFLARINIZI SAYIN

"Şükretmeyen kalp, rahmeti keşfedemez; şükran dolu kalbi gün içerisinde bırakın, mıknatısın demiri bulduğu gibi, o da her saat, ilahi bir lütuf bulacaktır."

HENRY WARD BEECHER

Tongue Fu'da, görebileceğimiz bir yere bir Yorum Listesi asmayı ve iyi giden bir şeyleri yazmak için on beş saniye ayırmayı teklif

ettim. Bu uzun zamandır kayıp olan bir arkadaşınızdan aldığınız bir telefon olabilir, teşekkür edecek kadar kibar bir müşteri, Jay Leno'ya ait bir cümleye attığınız büyük bir kahkaha, köpeğinizden çok abartılı bir 'karşılama töreni', tamamlanmış bir proje, ani karar verilmiş bir piknik olabilir. Bu listenin gücü, hayatımızda iyi giden şeyleri bize hatırlatmasındadır.

Ergenlik çağında üç çocuğu olan bir arkadaşım bunu yaptığı için çok minnettar olduğunu söyledi. "Eğer biz o listeyi asmasaydık, iyi geçinebildiğimizi unutmuş olacaktık. Bu ergenlik çağı cehenneme dönebilirdi," dedi. "İki tatlı kızım, 'Anne saçımı yapmama yardım eder misin?'den 'Anne, saçların için bir şey yapsana'ya geçti. Eğer o liste gerçekten iyi vakit geçirmiş olduğumuza dair bir kanıt olarak durmasa, hiçbirimiz buna inanamazdık."

Kitabın ikinci bölümünde, iyi özelliklerimizin farkındalığını artırmak için kişisel nimetlerimizi saymanın önemini tartıştığımızı hatırlıyor musunuz? Kendiniz hakkında sağlıklı bir görüşe sahip olabilmeniz için Özgüven Hesabına daha fazla deposit yatırmanız gerektiği önerilmişti. Sahip olduklarınız için de aynı şeyi yapabilirsiniz. Şükreden bir kalbe sahip olmayı tercih ederek, hayatı George Bernard Shaw'ın tanımladığı gibi yaşayacaksınız: "Bir sürü dert ve sıkıntıdan çok hazinelerin birikimidir hayat."

ÖRNEK ÖDEV

"Her gün bir hediye. Paketinden çıkar yeter."
SAM HORN

Bugünkü ödeviniz hayatınızın ön sıralarına ilerlemek. Önemli olan hayatınızın kontrolünü elinizde tutmak ve, "Hadi gidelim,"

demektir. Eğer huzursuz edici bir işe veya ilişkiye takılıp kaldıysanız, anlamlı bir aktiviteye katılarak bunu nasıl tolere edebilirsiniz? Dünyanın harikalarıyla kendinizi tekrar tanıştırmak için ne yapacaksınız? Bir liste asıp, elnizdekileri saymaya zaman ayıracak mısınız? Maslow'un ihtiyaç listesinin üzerinden bilinçli bir şekilde geçip elinizde olmayanlar için söylenmek yerine sahip olduklarınıza şükredecek misiniz? Bugün, olanları hafife almak yerine, onları hediye olarak kabul edin ve paketlerini açın.

HAYATI KONTROL ETMEK İÇİN EYLEM PLANI

Ruby'nin çocukları, ona daha çok emeklilerin yaşadığı bir yerden ev aldılar. O bu durumdan çok da memnun değil, ama iki kızı da eyalet dışında yaşıyor ve onun yakınlarında tıbbı bir bakım merkezi ve çeşitli eğlence programlarıyla dolu olan güvenli bir mahallede olduğunu bilmek kendilerini daha iyi hissettiriyor.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Arka Sıra "Bana Gösterin" Zihniyeti	**Ön Sıra Zihniyeti**
"Hah, altın yıllar. Herkes bana huysuz bir ihtiyar gibi görünüyor."	*"Bu otobüs seyahatlerinden faydalanacağım."*
Hayat Sizi Kontrol Eder	**Siz Hayatı Kontrol Edersiniz**
"Hiçbir zaman yalnız yaşayacağımı düşünmemiştim."	*"Yeni gelenler için oryantasyon programları var. Ben de katılacağım."*

Nasıl Olduğuna Hayret Ederiz	**Olanlar Bizde Hayranlık Uyandırır**
"Nasıl bu hale geldim? Howard ve ben beraber emekli olacaktık."	*"En azından hâlâ sağlıklıyım. Büyük havuzlarında yüzeceğim."*
Günler Size Sahip Olur	**Siz Günlerin Sahibisiniz**
"Bu pembe dizilerde hiçbir şey olmuyor. Tam bir zaman kaybı."	*"Becky'i arayacağım; o ve diğer kızlar briç oynamaya gelirler mi soracağım."*
Her Şeyi Hafife Almak	**Her Şeye Şükretmek**
"Beni buraya bırakmak kızlarımın merhametsizliği. Sadece onlara engel olmamı istemediler."	*"Ne şanslıyım ki bu güzel yerde yaşamamı maddi olarak karşılayan kızlarım var."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİ YEDİNCİ GÜN

KORKULARINIZLA YÜZLEŞİN VE ONLARDAN KURTULUN

"İnsanlar kaderin mahkumları değildir ama kendi akıllarının mahkumlarıdır."
FRANKLIN D. ROOSEVELT

Kendi korkularının mahkumu olmak da bunun gibidir. Sizi geriye çeken korkularınız var mı? Neden risk almak istemiyorsunuz?

KORKUYU ÖNLEMEK, KORKUYU MUHAFAZA ETMEK

"Her zaman kulaklarımızda çınlayan iki ses vardır – korkunun sesi ve özgüvenin sesi. Biri duyuların yaygarası, diğeriyse yüksek benliğin fısıltısıdır."
CHARLES B. NEWCOMB

Newcomb'un sözünü seviyorum çünkü risk almanın özünü anlatıyor. Duyuların yaygarasına teslim olabiliriz veya yüksek benliğimizin fısıltısını dinleyip, özgüven yolunda adımlar atabiliriz.

Bu fikir bana, Yeni Yılda arkadaşım Leslie ile gezmeye çıktığımda bir örnekle gösterildi. Hawaii'nin ünlü Waimea Körfezi'nin dalgalarıyla boğuşmak için Oahu'nun kuzey kıyılarına doğru yola çıktık. Kış sörfü on iki kilometredeydi. Leslie ve ben kumun üzerinde sörf tahtalarımızla birlikte, "Girmeli miyiz; girmemeli miyiz?" diye düşünüyorduk. Eğer girersek devrilecek ve baş aşağı düşecektik. Diğer taraftan, bu büyük dalgalar içinde hayatımızın heyecanını yaşayabilirdik.

Yirmi dakika sonra, hâlâ kıyıda dikilmiş düşünüyorduk, "Girmeli miyiz? Girmemeli miyiz?" Birkaç dakikalık müzakereden sonra, sonunda riski almaya karar verdik ve girdik. Sörf tahtalarımızın üzerinde, sörf çizgisini kulaçlarımla geçerken ve korku ve heyecanla karışık ufka bakarken çok büyük bir dalga göründü. Bu dalgayı yakalayıp yakalamamaya karar vermeye çalışırken birbirimize korku ve beklentiyle baktık. Bir kere söz verince geri dönüşü olmadığını biliyorduk. On iki metrelik bir dalgaya, "Üzgünüm fikrimi değiştirdim," diyemezsiniz. Dalgayı yakalamaya karar verdik. Dalganın hızını yakalayabilmek için olabildiğince hızlı kulaç attık ve dalgayı yakaldık. Deniz kabararak bizi yukarıya kaldırdı ve dalganın önüne attı.

Aaaah, o dev dalganın içinde, karınlarımız kıyıya değinceye kadar gitmenin heyecanı. Gururla birbirimize baktık, başımızı sallayarak anlaştık ve başka bir dalış için yeniden döndük, bir doz adrenalin daha ve başka bir heyecan verici dalış. Hayatımda yaşadığım en yoğun ve heyecanlandırıcı deneyimlerdi.

Eve dönerken, Leslie ve ben, eğer korkumuzun sesine teslim olsaydık ve sahilde kalsaydık, bu neşe dolu birkaç saati hiç yaşayamayacağımız konusunda aynı fikirdeydik.

PİŞMANLIKLAR VEYA SONUÇLAR ?

"Bir kişi kendini riske attığında ve deneyerek kendi hayatına dahil olma cesaretini gösterdiği zaman değişim ve büyüme gerçekleşir."

HERBERT OTTO

Neyi denemek için kıvranıyorsunuz? Neyi yapmayı hayal ediyorsunuz? Kendi işinizi mi kurmak istiyorsunuz? Pilot lisansı mı almak istiyorsunuz? Kumun üstünde hareketsiz kalmış, "Yapsam mı? Yapmasam mı? Yapsam mı? Yapmasam mı? Yapsam mı? Yapmasam mı?" diye mi düşünüyorsunuz? Sahilde durarak asla bilemezsiniz. Hue Wheldon'ın söylediği gibi, "Suç başarısızlıktan kaçınmak değildir. Suç zafere şans vermemektir." Ödeviniz, işin içine girerek zafere şans vermektir."

Jawaharlal Nehru, "Çok tedbirli olmak risklerin en büyüğüdür," demiştir. Çok mu tedbirlisiniz? Hızlıca sonuca doğru ilerlemek yerine korkularınıza mı odaklanıyorsunuz? Yolunda gidecek şeylere odaklanmak yerine, yolunda gitmeyebilecek şeylere mi odaklanıyorsunuz?

Şu anda ben otuz iki kilometrelik bir sörf yapın demiyorum. Daha önceki konuşmamızda mantıklı hedeflerin önemli derecede zorlayıcı ama aynı zamanda ulaşılabilir olduğundan söz etmiştik. Almak istediğimiz risk de böyle. Otuz iki kilometrelik bir sörf bizi çiğner ve tükürür. On iki kilometrelik dalgalar kesinlikle zorlayıcıydı ama hayatımızı riske atmadan onlarla başa çıkabileceğimizi düşündük. Bu akıllıca bir riskti, ihtiyatsız bir risk değildi.

Peki sizin yapmak istediğiniz nedir? Kitap yazmak mı? Kendi sanat çalışmalarınızı sergilemek mi? Tek başınıza bir yere seyahat etmek mi? Sahilde durmuş, bu riski almamanızın sebeplerinin olduğu listeyi fısıldayan korkularınızın sesini mi dinliyorsunuz? Bu endişeler yüksek benliğinize faydalı mı? Sanmıyorum. Bunlar sizin alt benliğinize hizmet ediyor. Huysuz bir amiral, "Bir gemi limanda güvendedir – ama olması gereken yer orası değildir," demişti. Hayalleriniz limanda mı? Öyleyse risk almanın tam zamanı.

İNANÇLI ADIM

"Bu sadece yaşadığımız her saat kendimizi riske atmakla olur. Ve çoğu zaman inancımız sonuca ulaşmamız için yeterli olur."
WILLIAM JAMES

Washington DC dışında, Milli At Gösterisi'nde bulunduğum için şanslıydım, o gece bir gösteri jokeyi engelli at yarışında bir dünya rekoru kırdı. Bu bir atın ve sürücüsünün, yarışı son derece yüksek, dokuz buçuk kilometrelik uzun bir engelle sonuçlandırdığı hayret verici bir olaydı. Bu özel akşamda, bu at dışında diğer tüm hayvanlar elenmişti. Jokey birincilik kupasını alıp bıraktığını söyleyebilirdi. Atının en iyi gününde olduğunu hissetmiş olmalı ki duvarı dünya rekoru yüksekliğine çıkarmalarını istedi ve bir tur daha atmayı seçti.

Anlaşılması gereken önemli nokta, at bu kule uzunluğundaki on bir kilometrelik engelin arkasını göremiyordu. Diğer tarafta ne olduğunu bilmeden bir şey üzerinden atlamak, bir hayvan için doğal değil. Bu atı imkansız görünen bu yüksek engelden ne atla-

tabilirdi? Jokeyine güvendi. Binicilik çevrelerinde bir söz vardır, "eğer bir jokey çitlerin üzerinden kalbini atarsa, at takip eder." Ve olan buydu.

Jokey atına birkaç ısınma turu yaptırdı ve bu yüksek duvara doğru dört nala gitti. Atın kulakları önce öne doğru sabitlendi sonra jokeyinden sinyali beklemek için geriye doğru gitti. Jokeyin tüm vücut dili kararlılığı ve güçlü bir isteği anlatıyordu. Korkuya yer yoktu. Bir saniyelik endişe veya kararsızlık ("Yapabilir miyiz?) bu başarıyı gerçekleştirmek için gereken yüde yüz özgüveni silerdi. Son birkaç adımda, izleyicler jokeyin atı zihnen topladığını ve enerjilerini yukarıya ve duvarın öbür tarafına geçirdiğini neredeyse gördü. At büyük ve inançlı bir atlayışla cevap verdi. Atlayışı pürüzsüz bir şekilde yaptılar.

Kalabalık müthiş bir tezahürahatla ayağa kalktı. Jokey kalabalığa el sallarken, atla arenada zafer turu attı. Hayatımda şahit olduğum en muhteşem atletik başarıydı ve bu gerçekleşti. Çünkü jokey bunun olacağına inandı.

ÖZGÜVEN SÜRECİ

"Önemli olan şu: savunduğumuz ve olmak istediğimiz şey için her an fedakarlık yapabilmek."
CHARLES DU BOIS

Eğer rüyalarınızın gerçek olmasını istiyorsanız, kalbinizi kendi yolunuzdaki engellerin üzerinden karşı tarafa atmalısınız. İnançlı bir adım atarak, korkularınızın üstesinden gelin. Bunu nasıl yapacağınızı mı merak ediyorsunuz? Aralıksız özgüveni kavrayarak

ve her karar verdiğimizde, süreç içerisinde kendimizi ileriye ya da geriye mi götürdüğümüzün farkına vararak, kendinizi korktuğunuz bir şeyi yapmaya ikna edebilirsiniz. Hedefimiz, geriye gidip güvenli bölgemizde kalmaktansa, ileriye gidip güvenli bölgemizden çıkmaktır. Özgüvenimizi engelleyen adımlardan çok yapılandıran adımlar atmak istiyoruz.

Gün içerisinde düzinelerce kez, ilerlememize veya geri çekilmemize sebep olan kararlarla karşı karşıya kalırız. İkilemlerimiz, birini öğle yemeğine davet edip etmemek kadar basit veya birine evlenme teklif edip etmemek kadar zor olabilir. Kararımız tekrar uyumalı mıyım kadar basit, okula geri dönmeli miyim kadar karışık olabilir. Kavşakta dikilip hangi yöne gideceğimizi düşünürken, hedefimiz değer katan ve bizi büyüten gelişim yolunu seçerek özgüven inşa etmektir.

Sıradaki bölüm, bu karar sürecini gözümüzün önünde canlandırmaya yardım edebilir böylece hangi seçeneklerin bizi ileriye ve hangi seçeneklerin geriye götüreceğini daha net görebilirz.

ÖZGÜVEN SÜRECİ

Bir riski alma konusunda karar vermeye mi çalışıyorsunuz? Birazcık korkutucu bir şey mi denemek istiyorsunuz? Birinin teklifini kabul etmek veya reddetmek konusunda kararsız mısınız?

Kendinizi Özgüven Sürecinin merkezinde ayakta dururken hayal edin ve kendinize sorun (1) bu şekilde davranmak sizi büyüme yolunda ileriye mi götürecek ve/veya (2) geriye götürerek sizi tekrar konforlu bölgenize mi gönderecek. Bir diğer deyişle, harekete geçmek harekete geçmemekten daha mı faydalı olacak?

Akıllıca ve ihtiyatsız bir risk olmadığı sürece, ilerlemeye yöneltecek seçeneği seçin. Bu, içinizdeki özgüvenin oyu olacak.

ÖZGÜVEN SÜRECİ

<Güvenli Bölgeye Çekilmek

Büyüme Yolunda İleriye Gitmek>

Rahat Olana Yapışmak
"Ben mi? Karaokede şarkı söylemek. Hayatta olmaz."

Yaratıcı Olanı İstemek
Tamam. "Karaokeyi deneyeceğim. Denemeden bilemem."

Bilineni Tekrar Etme
"Her zaman olduğu gibi masamda öğle yemeği yiyeceğim."

Yeniye Ulaşma
"Donna'ya benimle parkta piknik yapar mı diye soracağım."

Güvenli
"Şaka yapıyor olmalısın. Raftingi asla denemem."

Korkunç
"Bu hafta sonu rafting gezisi için kayıt olacağım. Eğlenceli olduğunu duydum."

Tanıdık
"O iş teklifini geri çevireceğim. Yeni bir şehre taşınmak zorundayım ve kimseyi tanımıyor olacağım."

Korkutucu
"O iş teklifini kabul edeceğim. Kendimi geliştirme ve yeni insanlarla tanışma şansım olacak."

Bu yaz, Özgürlük Anıtı'nın yanındaki Manhattan körfezinin karşısında bulunan Governors Adası'nda kaldım. Bir sabah beş buçuk civarında İyi Günler New York programında röportaj vermek için bir televizyon kanalına gitmek üzere beni karşı yakaya geçirecek bir feribota ihtiyacım oldu, sonra editorüm ve yayıncımla görüşmek için kasabanın aşağısına inmem gerekti ve son olarak da kasabanın merkezinde İleri Öğrenme ile ilgili seminer vermem gerekiyordu. Bir seçimim vardı. Cesur olup araba kullanabilirdim veya daha güvenli ama pahalı yolu seçip taksi tutabilirdim.

Büyük şehirlerde araba kullanma hakkında ne düşünüyorsunuz bilmiyorum ama ben Maui'de şeker kamışı tarlalarının arasında iki şeritli yolda işe gidip gelmeye alışkınım. Ama hiç bilmediğim bir şehirde, hiç bilmediğim bir araçla, altı şeritli bir yolda zigzag çizerek, korna çalarak, arabalar, kamyonlar, bisikletlerle yarışarak araba kullanmak düşüncesi, "Hiçbir şekilde olmaz," dememe neden oldu. Binlerce insanın bunu her gün yaptığını biliyorum. Sadece ben onlardan biri değilim ve olmak istemiyorum.

Kendime sordum, "Gelişmenin yolu hangisi?" Eğer pes etsem ve bir taksiye binsem, New York'a tekrar geldiğimde, yeniden aynı zor durumla karşı karşıya kalacağım. Korkuma yenik düşerek hiçbir gelişme gösteremezdim sadece proproblemimi sürdürürdüm. Korkularımdan kurtulmamın en iyi yolu onların üzerine gitmekti. Tabii ki New York'ta araba kullanmak beni korkutuyordu. Ama yapar ve hayatta kalırsam daha sonra bu korku benim hayatımı sınırlayacak güce sahip olamayacaktı.

Şu kadarını söyleyebilirim ki, arabayı aldım ve o gün eve geç saatte tek parça halinde döndüm. Evet, çok zor anlar yaşadım. Evet, frenlere çok bastım ve birçok New York'lu sürücü mıymıntı araba sürüşüm hakkındaki düşüncelerini söylemek zorunda kaldılar. Ama yaptım. Ve bir dahaki sefere New York'a gittiğimde yine yapacağım. Özgürlük o korkunun yerini aldı.

CESUR TELAŞ

"Tehlikeden sakınmak, uzun vadede, tehlikeye açık olmaktan daha güvenli değildir. Korkanlar cesurlar kadar sık yakalanır."
HELEN KELLER

"Ya o inançlı adımı attıysanız ve iyi bir sonuç elde edemediyseniz?" diye mi düşünüyorsunuz. Bu bir kadının korkusuydu. Adrienne şöyle diyordu: "Her zaman kendi işimi yapmak istedim ama ya her şeyi riske edip sonra iflas edersem? Ya benim girişimim işe yaramaz ve başka bir iş bulamazsam? Nasıl sonuçlanacağını bilmezseniz nasıl güvenle risk alabilirsiniz?"

İyi soru. Öncelikle, ne tür bir işle ilgilendiğini ve yetkinliklerini sordum. "Ben grafik tasarımcıyım," dedi. "En azından faturaları ödeyen o. Benim hobim kaligrafi. Bir girişimci olmak ve kişisel davetiyeler yapmak istiyorum." Merak ettim ve hiç satıp satmadığını sordum. "Evet," dedi. "Her ayın ilk cumartesi, değiş tokuş toplantısında bir standım var. Genellikle el yapımı tüm malzemelerimi ve not kartlarımı satarım. Sadece bununla hayatımı idame ettirebilir miyim bilmiyorum."

AKILLICA MI İHTİYATSIZ MI?

"Bir kişi, var olma yolunda mücadele etmek ve risk almak yerine, korkudan sinip içine kapanırsa ve oraya sığınırsa ölür."
E.M CIORAN

Adrienne'a riskleri almadan önce değerlendirecek kadar akıllı olduğunu söyledim. Korkuların yerinde olup olmadığını onları inceleyerek anlamak çok akıllıca olur. Korkularımızda haklı olduğumuzu anlarsak, o zaman duruma balıklama atlamak cahil cesareti olur. Eğer korkularımızın, yeni, farklı veya yeteneklerimizi çok az aşan bir şeye başlarken hissettiğimiz doğal bir sıkıntı olduğunu anlarsak, o zaman ondan kaçmak yerine korkularımızla yüzleşmek akıllıca olur. Her şeyin nasıl gideceğini hiçbir zaman tam bilememize rağmen, aldığımız riski en aza indirgeyebilir veya inançla attığımız adımın bizi sağlam zemine indireceği ihtimalini artırabiliriz. Aşağıdaki beş RİSK adımıyla risk ödül oranını kendi lehimize etkileyebiliriz.

Araştırın. Örnekler olumlu sonuçlar vermiş mi araştırın. Yapmak istediğiniz daha önce yapılmış mı? Eğer yapıldıysa, kim, nerede ve nasıl yapmış? Neden tekerleği yeniden icat edesiniz? Diğerlerinin tecrübelerinden öğrenin. Adrienne yapmayı planladığı işin rekabet ortamını ve havasını kontrol edebilir. Pazar doymuş mu? Onun vereceği hizmete ihtiyaç var mı? Gireceği iş kolu büyüyor mu yoksa geriliyor mu?

Kuluçkaya Yatırın. Fikrinizi kuluçkaya yatırarak başarı ihtimalini artırabilirsiniz. Kuluçkaya yatırmanın anlamı "uygun koşullar altında gelişmeyi sağlamaktır." Bu geçerli bir destek planı yapmak demektir. Adrienne, işindeki ilk zor yılında hayatını devam ettirmek için bir yıl daha diğer işini sürdürebilir mi?

Destek Grubu. Çok önemli olan manevi desteği almak için arkadaşlarınızla iletişim kurun. Sizin, endişelerinizi, evhamınızı, umutlarınızı ve rüyalarınızı paylaşacak kafadar ruhlarla bir araya gelin. Adrienne bir sosyal külübe veya meslek birliğine üye olup etrafını kendisiyle aynı ilgiyi paylaşan insanlarla çevirebilir mi? İhtiyacı olduğunda ulaşabileceği, el sanatları camiasıyla iletişim kurabilir mi?

Bilgi Edinin. Uzmanlığınızı geliştirin ve beceri, aktivite veya yer hakkında öğrenebileceğiniz kadar çok şey öğrenin. Adrienne bu alanda ders alabilir mi ve finansal, hukuki ve personel konularında bir şeyler öğrenirken bir iş planı geliştirebilir mi? İşte kullanabileceği belli stratejileri öğrenmek için başarılı sanatçılar tarafından verilen el sanatları seminerlerine katılabilir mi?

Bu İşi Olmuş Bilin. Dane Rudhyar, "İnsan, bilinçli olarak hayal edebildiği veya ileride görebildiğini olur," dedi. Kafamızda net bir istikamet olduğu ve oraya sağ salim ulaştığımızı düşündüğümüz zaman ilerleyebilirz. Nereye gideceğimizi ve oraya nasıl gideceğimizi bilmeden yola çıkamayız. Adrienne kendini porselen eşyalarının örneklerini gösterirken hayal edebiliyor mu? Şirketi için zekice bir isim düşünüyor mu ("Yazın!") ve kartvizitlerini bastırdı mı?

Tavuk Suyuna Çorba kitaplarının yazarları Jack Canfield ve Mark Victor Hansen, kitapları dağıtılmadan önce, kitaplarının birinci sırada yer aldığı sahte bir New York Times en çok satanlar listesi yaptılar. Her ikisi de bu kitabın satacağından çok emin olduklarını ve rüyalarının gerçekleşmesi için sorumluluk aldıklarını ki böylece aksinin olması için hiçbir şans tanımadıklarını söylüyorlar.

PİŞMAN OLUNMAYAN RİSKLER

"Eğer korkuyu fethetmek istiyorsanız, evde oturup onun hakkında düşünmeyin. Dışarı çıkın ve meşgul olun."

DALE CARNEGIE

Sonunda, Adrienne'a bütün riskleri değerlendirip, onları en aza indirdikten sonra, bu hikayeyi hatırlamak isteyebileceğini söyle-

dim. Yıllar önce İş Kadınları Konferansı'nda kapanış konuşmasını yapmam istendi. Ufkumu açan bu panelin açılış mesajını hiç unutmayacağım. Bu panel kendi işlerini kurmuş ve başarısız olmuş beş kadının yaşadıklarına odaklanmıştı. Hepsi girişimleri için bedenlerini, ruhlarını ve banka hesaplarını nasıl feda ettiklerinin yürek burakan hikayelerini paylaştı. Ama yine de hiçbiri kendi işini kurmaktan pişman değildi. İflas ettikleri için mutlu değillerdi ve kesinlikle bazı şeyleri daha farklı yapmış olmayı diliyorlardı. Risk aldıkları için üzgün olmadıklarını söylediler. Ayrıca yeniden iş kurmak için sabırsızlandıklarını söylediler, bu sefer tecrübelerinden edindikleriyle biraz daha akıllıca davranacaklardı.

İNANCINIZIN CESARETİ

"Cesaret erdemlerden biri değil ama sınav zamanında tüm erdemlerin aldığı biçimdir."
C. S. LEWIS

Kendinizi konfor alanınızdan çıkmaya ikna etmek, cesareti yani riske girmeyi, sebat etmeyi ve tehlikeye, korkuya, zorluklara karşı dik durmayı gerektirir. Sally Ride, "Tüm maceralar, özellikle yeni bir bölgeye olanlar, korkutucudur," dedi. Girişimde bulunmak ve risk almak da aslında korkutucu. Ama bu girişimcilerin düşündükleri gibi siz de buna değdiğini göreceksiniz. Şu andan itibaren, bir maceraya atılmayı düşünüyorsanız kendinizi Özgüven Sürecinde resmedin. Bu mücadele sizi gelişim yolunda ileriye götürecek mi? Bunu yapmamaya karar vermek sizi güvenli bölgenize geri mi gönderecek? Gelişme için harekete geçin.

ÖRNEK ÖDEV

"Güvenli oynamak, oynamak değildir."
ROBERT ALTMAN

Güvenli oynamak ve risk almamak yaşamamaktır. Düşündüğünüz bir risk var mı? Olası dezavantajları azaltabilmek için risk analizi yapıp sonra inançlı bir şekilde bir adım atabilir misiniz? Biraz korkutucu olup da yapmak istediğiniz nedir? Kendinizi Özgüven Süreci üzerinde durup, harekete geçmenin sizi ileriye mi geriye mi kötüreceğini kendinize soruyor musunuz? Bunu yapmak özgüveninizi yapılandıracak mı engelleyecek mi? Bugünkü ödeviniz bir korkuyla yüzleşmek ve ondan kaçmak yerine onun üzerinde çalışmak. Yeni, ilginç veya yeteneklerinizi biraz aşan bir şeyler yapın. İhtimaller, yaptığınız için pişmanlık duymazsınız; sadece yapmadığınız için pişman olursunuz.

KORKULARLA YÜZLEŞMEK VE ONLARDAN KURTULMAK İÇİN EYLEM PLANI

Lenny bir kadına çıkma teklifi etmek istiyor ama onu reddeceğinden korkuyor. Aynı binada çalışıyorlar ve onu genelde koridorlarda ve asansörde görüyor. Çok dostça davranıyor ama Lenny sadece kibarlık yapıp yapmadığından emin değil. Ona çıkma teklif etmek çin yeterli özgüvene sahip olmak istiyor.

Engelleyiciler	Yapılandırıcılar
Korkuyu Önlemek, Korkuyu Muhafaza Etmek	**Korkuyla Yüzleşmek, Korkuyu Silmek**
"Ona çıkma teklif edemem. Çünkü hayır derse bir daha onun yüzüne bakamam."	*"Benimle ilgilenip ilgilenmediğini anlayabilmenin tek yolu ona çıkma teklif etmek."*
Pişmanlıklar	**Sonuçlar**
"Zaten bir erkek arkadaşı vardır. Vazgeçeceğim. Aptalca bir fikirdi."	*"Sadece kafeteryada öğle yemeği yemeyi teklif edeceğim. Bu riski düşük bir buluşma."*
Yapmalı mıyım, Yapmamalı mıyım	**Adımını At**
"Ne hakkında konuşabiliriz? Yanında çok heyecanlanıyorum. Ne diyeceğimi bilemem."	*"Burada durarak hiçbir şey öğrenemem. İşte orada. Git ve ona sor."*
Emin Olmayan Adımlar	**İnançlı Adım**
"Çıkma teklifimle ilgilenmezsiniz, değil mi?"	*"Merhaba. Ben Larry. Yarın kafeteryada öğle yemeğinde bana katılır mısınız?"*

Aceleci, İhtiyatsız Risk	**Akıllı Risk**
"Onu etkileyeceğim ve bu hafta sonu benimle kayağa gelmesini teklif edeceğim."	*"Veya eğer salatayı seviyorsan yolun karşı tarafındaki kafeyi deneyebiliriz."*
Harekete Geçmediği için Pişmanlık Duyma	**Harekete Geçtiği için Pişmanlık Duymama**
"Ben tam bir korkağım."	*"İyi, yarını dört gözle bekliyorum."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİ SEKİZİNCİ GÜN

YENİLİKÇİ OLUN

"Hayatı tam yaşamıyormuşum gibi hissediyorum."
ZIGGY

Joan Baez, "Nasıl ve ne zaman öleceğinizi seçemezsiniz," dedi. "Sadece şu anda nasıl yaşayacağınıza karar verebilirsiniz." Sorun birçoğumuzun nasıl yaşayacağımızı seçmiyor olmamız.Tekdüze bir hale gelen rutinlere dalıyoruz ve biz bir robot gibi hareket ederken hayat akıyor.

Tekdüze bir hayatın içinde misiniz? Alfred Lord Tennyson, "Gelin, dostlarım, daha yeni bir dünya aramak için çok geç değil," demiştir. Üzücü olan, önemli duygusal bir olay (ÖDO) yaşamadığımız sürece daha yeni bir dünyayı çok nadir aramamız. Çoğu ÖDO'lar travmatiktir: Sevdiğimiz biri ölür; işimizden oluruz; eşimiz boşanmak ister. Bu durumlar bizi yolumuzda durdurur ve günlerimizi nasıl geçirdiğimizi sorgulamaya iter. Acımasızca yaptığımız dürüst değerlendirmemiz, pişmanlıklarla dolu bir hayat yaşadığımızı fark ettiğimiz için, bizi radikal değişikliklere götürür.

PİŞMAN OLMAYI BEKLEMEYİN

"Orada çoktan akşam oldu."
YOGI BERRA

Neden bir ÖDO bekleyesiniz? Uyanışımızı tetiklemesi için bir kriz beklemeyelim. "Değer vermediğimizi harcamaya eğilimliyizdir," denir. Siz zamanınıza, sağlığınıza, sevdiklerinize değer veriyor musunuz yoksa boşa mı harcıyorsunuz? Dünyadaki tüm zamanın size ait olduğunu düşünerek mi hareket ediyorsunuz? Ya size ait değilse? Rooney, "Ölüm gençlere sadece uzak bir dedikodudur," demiştir. Sadece gençlere değil. Zaman akıp gidiyor.

S-I-K-I-C-I

"Biri benim canımı sıkıyor. Sanırım o benim."
DYLAN THOMAS

Bir çift, seminerime katıldı. Alan Cohen'in alaycı "Bilmek istediğim şey... ölümden önce hayat var mı?" sözünü paylaştığımda kahkahalarla güldüler. Koca, "Yirmi beş yıldır evliyiz. Birbirimizin yanında çok rahatız, belki gereğinden fazla rahat. Bir akşam üstünü dışarda geçirme fikrimiz televizyonu verandaya taşımak," dedi. Eğer ilişkilerini yeni aktivitelerle tazelerlerse, kendilerini ve evliliklerini daha çok seveceklerini fark ettiler. Aylarca ve yıl-

larca aynı şeyi yapmak yerine, farklı yolları keşfetmek veya yeni bir restoranı denemek gibi her hafta en az bir kere farklı bir şey yapmaya yemin ettiler.

Tom Wilson'ın çizgi film karakteri Ziggy, "Şafak! Yepyeni bir gün! Ortalama bir şeyin başlangıcı olabilir," dedi. Eğer günlerinizin çoğunun ortalama bir şeyin başlangıcı olduğunu düşünüyorsanız, sıra dışı bir şeyler yapmanın zamanıdır.

RUTİNLER VEYA TEKDÜZE YAŞAM?

"Çeşitlilik, eğlencenin anasıdır."
BENJAMIN DISRAELI

Çoğumuz sıradan bir hayat yaşamak niyetinde değilizdir. Sadece bir kere rutinlere saplanırsak, içinden çıkmamız zor olur. Rutinlerimizin, hayat kalitemizi artırıp artırmadığını değerlendirmenin zamanı geldi.

Arkadaşım Mary LoVerde, nefret ettiği bir rutine kendini sıkışmış hisseden genç bir kadının hikayesini anlattı. Bu kadın Hawaii'de yaşıyordu ve ana karadaki ailesine her cumartesi sabah saat dokuzda onları arayacağına söz verdi. Bunu aylarca yaptı ve bu zorunluluğu yerine getirmek artık zor gelmeye başladı. Güzel bir cumartesi sabah sahile gidemedi çünkü o telefon görüşmesini yapmak zorundaydı. Uyuyamadı çünkü o telefon görüşmesini yapmak zorundaydı.

Mary arkadaşına, ailesine eğer onları cumartesi öğleden sonra ararsa bunun onlar için bir sorun yaratıp yartamayacağını sormak için cesaretini toplamasını önerdi. Sorun mu? Tercih ettiler. Onlar

da bu ritüelin kendilerini sınırladığını kabul ettiler ve bu modası geçmiş geleneği aylarca sürdürdükleri için kahkahalarla güldüler.

Hangi aktiviteleri tekrar tekrar yapıyorsunuz? Ne zaman bunların size fayda sağlayıp sağlamadığını düşündünüz? O zamanı daha iyi başka şekilde değerlendirebilir miyim diye sormayalı ne kadar oldu?

DEĞİŞİN

"Gelişim güzel bir kelime, ve değişim onu harekete geçiren şey ."

ROBERT KENNEDY

Anlaşmalarımızın bir anlam ifade edip etmediğini kontrol etmenin önemi, yıllar önce oğlum Tom tarafından önüme koyuldu. Birinci sınıfa başladıktan birkaç hafta sonra, Tom bana bir öğle yemeği çantası hazırlamam için yalvardı. Kafeteryanın yemek pişirme stilini anlattıktan sonra, ona hak verdim. Bu yemek çantası hazırlamak tam anlamıyla bir işe dönüştü. O zamanlar sürekli seyahat ediyordum ve birçok gece uçaktan indikten sonra ayakta geçirdiğim uzun bir günün sonunda kendimi gece yarısı mutfakta, ekmek arasına jambon koyarken buluyordum. Bazı geceler gece yarısı koşusu yaparak markete gidip, oğullarım ben yokken sağlıklı öğle yemeği yesinler diye, meyve ve sebze depoluyordum.

Bir süre sonra, ben sandviçleri yaparken Tom'un çekinerek yanıma geldiğinde yaşadığım şoku hayal edin. Tereddütle, "Anne, seni incitmek istemiyorum ama öğle yemeğini kafeteryada yiyebilir miyiz?" dedi. Hayretler içinde, "Ama Tom kafe-

teryanın yemeklerinden nefret ettiğini sanıyordum," dedim. "Bu geçen yıldı," diyerek beni bilgilendirdi. "Bu yıl yeni bir aşçımız var ve oldukça iyi."

Güncelliğini kaybetmiş hangi zorunluluklara devam ediyorsunuz? Artık geçerli olmama ihtimali olan hangi anlaşmaları yaptınız yıllar önce? Eğer bir gözden geçirirseniz, onlardan kurtulabilirsiniz. Eğer artık iyi bir amaca hizmet etmeyen davranışlar keşfederseniz, bunları dile getirecek özgüveni gösterin ki anlamsız rutinleri hayatınızdan çıkararak, daha anlamlı olanlara yer açabilesiniz.

HEP AYNI HEP AYNI

"Doğru yolda olsanız bile, orada sadece otursanız yine ezilirsiniz."
MARK TWAIN

Twain'in gözlemi doğru. "Hayatımdaki her şey gayet iyi gidiyor. Neden kendimi farklı bir şeyler yapmak zorunda hissedeyim?" diye düşünüyor olabilirsiniz. Gerçekten neden? Koç Vince Lombardi, "Kaybettiğiniz bir oyunu her zaman değiştirin, asla kazandığınızı değiştirmeyin," demedi mi? Eğer hayat size kazandırıyorsa, neden değiştiresiniz?

Arkadaşım Collen Butler, kişisel antrenör, erkek arkadaşıyla beraber yaşamaya karar verdiklerini söyledi. "Khie'de yaşamayı sevmiyor musunuz?" diye sordum. "Kihei ile ilgili bir sorunumuz yok, sadece değişikliğe hazırız," dedi. Bu değişiklik hayatlarında harika gelişmelere yol açan bir katalizöre dönüştü. Komşuları iyi arkadaş olabildikleri çok hoş bir çiftti. Collen, evlerinden birkaç

blok uzakta bir spor salonu keşfetti. İstekle içeriye girdi, kendini tanıttı, ve müşterilerine fitness danışmanlığı yapacak birine ihtiyaçları olup olmadığını sordu. Sahibi tarzını beğendi ve hemen işe aldı. Bu Collen için daha az yol ve daha çok para demekti. Eğer kalsalardı bu beklenmeyen hoşlukların hiçbiri olmazdı.

Ne kadardır sabitsiniz? Ne olduğunu bilmemenize rağmen, bir değişikliğe hazır mısınız? Robert South, "Yenilik keyfin temelidir," demiştir. Sadece dekorunuzu (mekanınızı) değiştirerek, hangi beklenmedik zevkleri keşfedebilirsiniz?

KENDİNİZİ FIRSATLARA AÇIN

"Gereğinden fazla kişi, fırsatlardan çok güvenliği düşünüyor."
JAMES F. BYRNES

Güvenlik, "korkudan ve endişeden arınmışlık" anlamına gelirken fırsat, "ilerleme ve gelişim için iyi bir imkan" anlamına gelir. Bu iki kelime zıt taraflarda mı duruyor? Bence öyle olmak zorunda değil. Özgüvenli insanlar hayatlarında hem güvenlik hem de fırsatı bir arada ararlar. Anahtar bu ikisi arasında bir denge tutturmaktır.

Eğer istikrarsız bir hayat tarzınız varsa, büyük bir ihtimalle şu anda en son isteyeceğiniz şey daha fazla endişedir. Güvenliğe çok ihtiyacınız var ve bir süre daha fırsatları bekletmeyi planlıyorsunuz. Bu durum Martha adında bir kadın için de geçerliydi. "Birçok insan için mekan değişiminin iyi bir fikir olduğunu kabul ediyorum. Ben kariyer basamaklarında ilerleyen bir diplomatla otuz yıl evli kaldım. O süre zarfında on sekiz ayrı şehirde ve ülkede yaşadım. Benim için bir yerde sabit kalmak tam bir lütuf."

Bu onun için iyi. Martha, "kendine öğretenlere," güzel bir örnek. Özgüvenin bir kısmı sizin için neyin doğru olduğunu bilmektir.

Ama bazen, çok fazla güvenlik bıkkınlık verir. Yıllar önce, kocam Les ve ben Sürpriz Randevu Geceleri'ni başlattık. Birimiz eğlenceli bir aktivite bulmaktan sorumlu oluyoruz. Organizatör planları yapıyor ve diğer kişiye sadece ne zaman nerede olması gerektiğini söylüyor. At binmeye gittik, bir America's Cup* yatıyla açıldık, bir yazlık kiraladık, Blue Note'da caz vokalisti Joe Williams'ı izledik ve Lanai adasına özel uçakla gittik.

En favori maceralarımızdan biri, Les'in beni o zaman yaşamakta olduğumuz Waikiki binasının garajına çağırdığı zamandı. Les'i bulmak için asansörden çıktım, onu ağzı kulaklarında, üstü açık bir Packard'ın içinde otururken buldum. En iyi arkadaşlarımız aralarında bir piknik sepetiyle arka koltuğa yerleşmişlerdi. Adada tura çıktık. Bizi sırılsıklam eden yağmur banyosuysa eğlenceye eğlence kattı.

Eşinizle Sürpriz Randevu Geceleri ayarlayabilir misiniz? Sorumluluğu üstlenme rotasyonda olsun ki herkes sırayla bir şeyler ayarlasın. Radikal bir şeyler yapmak zorunda değilsiniz, sadece küçük bir ara verin.

ARTIK MONOTONLUK YOK

"Monotonluk tedbirli birinin en kötü ödülüdür."
A.G. BUCKHAM

* Yat yarışlarının en prestijlisi (Çev. N.)

Monotonluk aynı zamanda yaratıcı olmamanın sonucunda aldığınız ödüldür. Hayatı daha sevimli bir hale getirmek için yapmanız gereken sadece hayal gücünüze biraz yatırım yapmak. Özgüven kendinizi ve hayatınızı sevmek olduğundan, günlerinizi canlandırmak için gösterdiğiniz her çaba, özsaygınızı artıracak bir yatırımdır.

Genç bir katılımcı şöyle diyordu: "Arkadaşımla bereber gerçekten tekdüzeliğe sıkışmıştık. Her cuma ve cumartesi gecesi bir alışveriş merkezine ya da sinemaya gidiyorduk. Yaptığımız sadece buydu. Bu, şehirde dışarıya çıktığımız büyük gecelerin en iyisiydi. Sizin seminerinizden sonra, onunla daha yaratıcı olma konusunda konuştum. Büyük bir şehirde yaşıyoruz bu nedenle yapacak yüzlerce şey var; sadece bunun avantajlarından yararlanmıyoruz. Her cumartesi gazetenin hafta sonu bölümüne bakmaya ve yeni bir şeyler yapmak için kendimizi zorlamaya karar verdik.

Birkaç dansa katıldık, taşra müziği çalan gece kulüplerini denedik, birkaç konsere gittik, birkaç kolej futbol maçını seyrettik ve Ice Capade gösterisini izledik. Son üç ayda, son üç yılda yaptığımızdan daha eğlenceli şeyler yaptık. Şimdi birçok arkadaşımız maceralarımıza dahil olup olamayacaklarını soruyor."

G.K. Chesterton, "Macera hayatın şampanyasıdır," demişti. Size düşen onu içmek.

ÖRNEK ÖDEV

"Hayat, canımızı sıkmak için çok fazla kısa değil mi?"
FRIEDRICH NIETZSCHE

Dinlenebiliriz de paslanabiliriz de, bu bize bağlı. Çoğumuz dinlenmiyor, paslanıyoruz. Leo Tolstoy, "Can sıkıntısı arzuların ar-

zulanmasıdır," demiştir. Siz neyi arzuluyorsunuz? Hayatınızı nasıl canlandırabilirsiniz? Yeni ve farklı olarak ne yapabilirsiniz? Rutinlerinizi güncellenebilirler mi diye tekrar değerlendirin. Eski ritüellerden kurtulun, yeni anlamlı olanları geliştirin. Can sıkıntısını yepyeni bir bakış açısıyla değiştirin. Ve kendiniz ve güçleriniz hakkında sağlıklı bir bakış açısına sahip misiniz anlamaya çalışın – geri kalan günleriniz için.

YENİYİ GETİRMEK İÇİN EYLEM PLANI

Calara ve ailesi yaz tatili için her zaman gölün kenarındaki kulübelerine giderler. Ebeveynleri onu ve kız kardeşlerini her temmuz kulübeye götürür ve bu yıllardır süregelen bir Smith geleneğiydi. İyi zaman geçirirler ama Clara dört haftanın iki haftasını başka şekilde geçirebilirler mi diye merak ediyor.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Bir ÖDO'ya Kadar Değişiklikleri Ertelemek	**Bir ÖDO Varmış Gibi Davranmak Böylece Değişiklik Yapmak**
"Otuz yıldır her yaz kulübeye gidiyoruz. Neden şimdi değiştirelim?	*"Eğer yaşayacak birkaç ayımız olsa, gerçekten aynı eski yerde mi yaşamak isterim?"*
Sıkılmış	**Cesur**
"Heyecan verici olmadığını biliyorum ama ucuz."	*"Para biriktirmeye başlayacağım ve daha önce hiç gitmediğimiz bir yere gideceğiz."*

Anlamsız Tekdüzelikler	Anlamlı Ritüeller
"Her yıl istesek de istemesek de aynı kampa gidiyoruz."	*"Neden bu yıl bir kamera almıyor ve Smith ailesinin maceralarını kaydetmiyoruz?*
Radikal Bir Şeyler Yapmak	**Kısa Bir Ara Vermek**
"Annemi ve babamı arayıp bu yıl gelmeyeceğimizi söyleyeceğim."	*"Annemi ve babamı arayıp dört hafta yerine sadece iki hafta kalacağımızı söyleyeceğim."*
Eskiyi Tamamen Elemek	**Yeni Bir Şeye Başlamak**
"Oraya bir daha gitmeyeceğiz. Yetti artık."	*"Kulübeye gideceğiz ve her yaz yeni bir aktivite ve yer deneyeceğiz."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____ yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

YİRMİ DOKUZ GÜN

HAYAL KURMAYA CÜRET EDİN

"Hikayeler, aşk yüzünden kırılmış kalplerle dolu ama kalbi esas kıran şey onu hayallerinden uzaklaştırmaktır – o hayal ne olursa olsun."

PEARL S. BUCK

Hiç sizden alınan bir hayaliniz oldu mu? Özgüven, hayallerimizi terk etmek yerine, gerçekleştimenin yan ürünüdür. Hayat tarzınız kendiniz için hayal ettiğinizle uyumlu mu?

Bir seminerde, bir adam, "Hayallerim kabusa dönüştü. Hayatım istediğim hayata yakın bile değil," dedi negatif bir şekilde. Olumsuzluk bize yardım etmez. Bize yardım eden, o anda istediğimiz her şeye sahip olamayabileceğimiz ama istediğimiz en az bir şey olduğu sürece kalp kırıklığından sakınabileceğimizi anlamaktır. Hayallerimizden birini canlı tuttuğumuz sürece canlı hissetmeye devam edebiliriz.

Bir kadın ağlamaklı bir şekilde şöyle dedi: "Bu 64 bin dolarlık bir soru. O bir şeyin ne olduğunu nasıl çözebilirsiniz?" İyi bir soru. Uzun zamandır gömülü kalmış hayallerinizi, aşağıdaki düşündüren soruları cevaplamaya birkaç dakika ayırarak belirleyebilirsiniz. Size gerçekten neyi önemsediğinizi keşfetmekte ve netleştirmekte

yardımcı olabilirler. Cevaplar politik olarak doğru olmasa bile bu soruları dürüstçe cevaplayacağınıza dair kendinize söz verin. Varılmak istenen nokta, sizin ne yapmak istediğinizi bulmak, ne istemeniz gerektiğini ve başkalarının ne istemeniz gerektiğini bulmak değil.

HAYALLERİNİZİ BELİRLEMEK İÇİN ÜÇ SORU

"Cüret etmek, çok kısa bir süre için güvenli bölgeden çıkmaktır. Cüret etmemek ruhu kaybetmektir."
SOREN KIERKEGAARD

1. **Doktorun size bir aydan daha az bir ömrünüz kaldığını söylediğini düşünün.** Sadece bir ayınız kalırsa, yapmak istediğiniz iki şey nedir? Sorunlu olmaya çalışmıyorum. Daha önce söylediğim gibi bir kriz olmadan hiç birimiz ölümlülüğümüzle yüzleşmiyoruz. Bu soruları acısız bir ÖDO (önemli duygusal olay) olarak kullanmanızı istiyorum böylece bir bedel ödemeden uyanma alarmınız çalabilir.
2. **Önümüzdeki üç yıl içinde başarmak istediğiniz bir şey nedir?** Her zaman yapmak istediğiniz nedir? Bunu başarmak size geriye dönüp baktığınızda, "Bu zaman boşa harcanmadı," dedirtecek mi?
3. **Beş yıl önceyi düşünün.** O zaman ne yapıyordunuz? Nerede yaşıyordunuz? Nerede çalışıyordunuz? Nasıl ilişkiler içerisindeydiniz? O günden beri gelişim gösterdiniz mi? Gelişiminizden memnun musunuz yoksa kalbinizde başka bir şey yapmış olmayı mı diliyorsunuz?

HAYALLERİNİZ RAYDAN ÇIKTI MI?

"Merdivenin en üst basamağına çıkıp, bunun yanlış bir duvar olduğunu keşfetmek istemeyiz."
ANONİM

Bu sorulara cevap vermek, kafanızdaki önceliklere zıt olan kalbinizdeki öncelikleri belirlemenize yardımcı olabilir. Kalbimizin öncelikleri zamanı nasıl geçirmek istediğimizdir. Kafamızdaki öncelikler zamanımızı nasıl geçirmek zorunda olduğumuza dairdir.

Eğer hayatımız sadece kafamızdaki önceliklerden oluşuyorsa, bizi pişmanlıklara sürükleyecek bir hayat yaşıyoruz. Tüm yapmak zorunda olduklarımızı bırakmayı düşünmek ne mantıklı ne de sorumlu bir adım. Yapabileceğimiz ve yapmak zorunda olduğumuz, hayatımızın sevmediğimiz taraflarını tolere etmesi için "en azından bir isteğimizin, kalbimizin önceliğinin" peşinden gitmektir.

GERÇEKLEŞEN HAYAL

"Bir şiir asla bitmez – sadece terk edilir."
PAUL VALLERY

Katılımcılardan biri kesinlikle "yanlış duvara merdiven dayamak" sendromundan acı çekiyordu. Bu kadın çok saygı duyulan UCLA film okuluna kabul edilmişti ama bırakmaya zorlan-

dı. "UCLA'den onay mektubunu ilk aldığım zaman, bir hayalin gerçekleşmesiydi sanki. Her dersin her dakikasını çok sevdim. Belgeseller çekmek istedim ve profesörler bu konuda çok yüreklendiriciydiler. Sorun, ailemin beni özlemesiydi. Ben tek çocuğum ve her zaman çok yakın olmuşuzdur. Annem ve babam sağlık problemleri yaşamaya başladılar. Her aradıklarında bir sorun vardı. Bana hiç baskı yapmak istemediler ama onlar iyi değilken bu kadar uzakta olmanın doğru olmadığını düşündüm. O ilk yıldan sonra kolejden ayrıldım ve eve döndüm."

Genç kadın hikayesine devam ediyordu. "Faturaları ödemeye yardımcı olmak için biraz para kazanmam gerekiyordu ve bulabildiğim ilk iyi iş postahanedeydi. Bu kursa katılıyorum çünkü zerre özsaygım kalmadı. Postaları sınıflandırmakta iyi değilim ve işe uymuyorum. Birçok çalışma arkadaşım yıllardır orada ve bana gerçekten çok zor zamanlar yaşatıyorlar. Daha önce hiç bu kadar mutsuz olmamıştım ve ne yapacağımı bilmiyorum."

Ona, "Sadece sinema okulunu bitiremedin diye hayalinden vazgeçmek zorunda değilsin. Ebeveynlerini düşünmen önemli ve kendini düşünmen de önemli. Tekrar okula dönmek senin için bir seçenek olmayabilir ve bugünün zor iş dünyasında ideal işini bulmak da gerçekçi değil. Hayatındaki eksik yaratıcılığı yerel sinema endüstrisine girerek, tolere edebilirsin. Uluslararası film festivaline yardımcı olabilirsin ve çevreni seninle aynı ilgi alanını paylaşan kafadar ruhlarla doldurabilirsin. Yerel televizyonları arayabilir ve kurgucuya ihtiyacı olan yerel film yapımcıları var mı diye sorabilirsin. Belki ailenin hayatını belgesel yapabilirsin. Kalbinin önceliğinin peşinden gitmek bencilce değil, akıllıcadır," dedim.

BİR GÜN ...

"Her zaman yaşamaya hazırlanıyoruz ama hiç yaşamıyoruz."
RALPH WALDO EMERSON

Belki de yapmak istediğiniz şey konusunda netsiniz ama "... olduğunda yapacağım," diye erteliyorsunuz. Örneğin, "Emekli olduğumda seyahat edeceğim." "Çocuklarla iş çok yoğun olmadığı zaman daha çok vakit geçireceğim." "Ekonomi kötü olmadığı zaman kendi işimi kuracağım."

Ya peki "... olduğunda yapacağım," hiç gerçekleşmezse? Özgüvenli insanlar ideal şartları beklemezler. Hiç bir zaman mükemmel anın olmayacağını bilirler – hayatlarındaki önemli şeyler için zamanı "şimdi" olarak belirler.

Başarı hikayelerimden biri, ev sahibi olmayı hayal eden ancak "... olduğunda yapacağım," şartı evlenmek olan bir kadının hikayesi. Kırk beş yaşına geldiğinde, sonunda belki de hiç evlenmeyeceğini kabul etti. "İlk başta bu farkındalık beni ümitsizliğe düşürdü," diye itiraf etti. "Her zaman bir ailem ve çocuklarla dolu bir evim olmasını hayal ettim. Doğru adamı beklemeye devam ettim ama hiç gelmedi. Rüyalarımın erkeğiyle tanışmamın benim kontrolümde olmadığına karar verince, kontol edebileceğim rüyalarımla ilgili harekete geçmenin daha iyi olacağına kara verdim.

"Bir arazi aldım (bu Hawaii'de emlak almaya gücünüzün yettiği çok eski zamanlarda) ve bir mimarın yardımıyla idealimdeki evi tasarladım. Tüm inşaat projesinin her detayını denetledim.

Şimdi her gün eve geldiğimde ve araba yoluna girdiğimde (ki yolun asfaltlanmasına da yardım ettim) hayatımı istediğim şekle sokmaya gücümün yettiğine dair somut bir kanıtı görüyorum." İşte bu özgüven!

UMUT, ALMAMIZ GEREKEN BİR RİSKTİR

"Dünyada yapılan her şey umutla yapılmıştır."
MARTIN LUTHER

Ne için umudunuz var? Victor Hugo'nun önerdiği gibi, "Geleceği yaratmak için hayal etmek kadar etkili başka hiçbir şey yoktur." Arkadaşım John Tullius, Maui'de, sinema endüstrisi için "Yapabilirim" ne ise, yayıncılık endüstrisi için de o anlama gelecek bir dünya yazarlar konferansı yaratma hayali vardı. Herkes ona bunun yapılamayacağını söyledi. Hayırcılar neden olmayacağına dair düzinelerce sebeple ortaya çıktılar. John ısrar etti. Görüşünde netti ve umudundan vazgeçmemeye de kararlıydı.

Fikrini dile getirdikten iki ay sonra, hayali gerçek oldu. İlk konferansda, Pulitzer ödüllü W.S. Merwin açılış konuşmasını yaptı ve konferansa 150 kişi katıldı. Ben bunu yazarken, konferansımızn dördüncü yılını kutluyoruz. Bu toplantı şu anda beş yıldızlı tesiste yapılıyor ve dünyadaki binden fazla insanı cezbediyor. Başrol oyuncuları arasında Ransom ve Apollo 13'ün yönetmeni Ron Howard, Yağmur Adam'ın senaryo yazarı Ron Bass, en iyi satan romancılar John Seul, Sue Grafton, Ann Rule ve Terry Brooks, Barışçıl Savaşçı (Peaceful Warrior) Dan Millman, Doubleday'in başkanı Arlene Friedman, Random House'ın

başkan yardımcısı Bob Loomis ve düzinelerce saygıdeğer acenta, editör, yazar, şair ve gazeteci var.

Daha da iyisi, yazar olmak isteyen düzinlerce aday, burada aldıkları öğütler ve kurdukları kontaklar sayesinde kitap yayınladırlar. Çok istekli birçok yazar kendileriyle yazma konusunda aynı tutkuyu paylaşan meslektaşlarıyla iletişim kurdu. Birçok romancı adayı, sanatlarıyla ilgili çok değerli ipuçları aldı. Bunların hepsi bir adamın hayal kurması ve umudunu kaybetmemesi sebebiyle oldu.

Tom Bodett, "Bu dünyada gerçekten mutlu olmak için insanın üç şeye ihtiyacı var. Sevecek birine, yapacak bir şeye ve umut edecek bir şeye," demiştir. Sizin hayaliniz ne? Eğer umut etmeyi bırakmayı redderseniz kendinize ve başkalarına nasıl bir iyilik yapmış olursunuz?

ÖRNEK ÖDEV

"Kader bir şansla ilgili değildir, seçimle ilgilidir; beklenecek bir şey değildir, ulaşılması, başarılması gereken bir şeydir."

WILLIAM JENNINGS BRYAN

Hayallerinizden vazgeçmeyin, onları gerçekleştirin. Ödeviniz bir hayalinizi raftan indirmek ve onu gerçekleştirmek. Kalbinizdeki önceliklerinizden birini belirleyin ve başarmak için harekete geçin. Şansı beklemeyin ya da "... yapacağım," demeyin. Kaderinizi şimdi şekillendirmeye söz verin, bir gün değil. Umudunuzu hayata geçirmek için hangi adımları atacaksınız? İnancınızı kaybetmeyeceğinize söz verin böylece engellerle burun buruna gel-

mek yerine onların üstünden uçarak gidin. John Barrymore, "Bir insan, hayallerinin yerini pişmanlıklar alıncaya kadar yaşlı değildir," demiştir. Hayal kurmaya cüret edin, pişman olmayacaksınız.

HAYAL KURMAYA CÜRET ETMEK İÇİN EYLEM PLANI

Dennis her zaman pilot olmayı istemiştir. Bir jet pilotu olmayı umarak, Hava Kuvvetleri'ne katılmıştı ama görüş netliği yeterlilik sınavını geçecek kadar iyi değildi. Her zaman kendi kendine, son çocuğu da evden ayrıldıktan sonra, ekstra zamanı ve harcayacağı daha çok parası olacağı için lisansını tekrar almaya çalışacağını söyledi. Son çocuğunu yeni koleje gönderdi ve karar anıyla karşı karşıya kaldı.

Engelleyiciler	**Yapılandırıcılar**
Ruhsuz	**Hayal**
"Kırk beş yaşındayım ve 120 bin liralık bir ev kredisine hapsolmuş durumdayım."	*"Her zaman uçuş dersleri almayı istemişimdir. Neden hâlâ yapabiliyorken denemeyeyim?*
Pişmanlığa Sürükleyecek Bir Hayat YAŞAMAK	**Sonuca Götürecek Bir Hayat YAŞAMAK**
"İşler yavaşlayınca yapacağım."	*"Bugün genel havacılık alanını arayacağım ve en iyi öğretmenleri kim diye soracağım."*

Umutsuz Bir Hayat	**Değerlendirilmiş Bir Hayat**
"Tüm yaptığım işe gidip gelmek, çalışmak eve gelmek ve faturaları ödemek."	*"Bu bir şeyi kendim için yapacağım. Hak ediyorum"*
Kadri Geciktirmek veya Ertelemek	**Kaderimizi Tasarlamak**
"Bu öğretmenin tek boş zamanı olan gün pazar. Bu benim bahçeyle ilgilendiğim zaman. Sonra tekrar arayacağım."	*"Pazar günü öğleden sonra üçte başlamak üzere on ders için kaydımı yapın lütfen."*

ÖDEVİM: "BUGÜNDEN İTİBAREN YAPACAKLARIM"

Bugünden başlayarak _____

_____

_____

_____yapacağım.

İmza _____ Tarih _____

BÖLÜM YEDİ

BAŞLANGIÇTAN BİTİŞE

"Dünyadaki tüm güzel duyguların etkisi, tek bir sevgi dolu hareketin etkisinden daha azdır."

JAMES RUSSELL LOWELL

OTUZUNCU GÜN

HAZIR, BAŞLA, İLERİ

"Ne kadar güzel bir hayatım oldu! Sadece bunu daha önce fark etmiş olmayı dilerdim."
COLETTE

Eğer somut bir sonuca varana kadar bu görüşlerden faydalanır ve bunları hayata geçirirseniz şu anda ne kadar harika bir hayatınız olabileceğini düşünün.

Umarım kitaptan zevk almışsınızdır ve daha da önemlisi bu fikirlerden faydalanıp, uygulamışsınızdır. Ben Franklin'in dediği gibi, "İyi yapılmış, iyi söylenmişten daha iyidir." Aşağıdaki özet, önceliklerinizi sıralamada ve hareket adımlarınızı planlamada size fırsat sunuyor.

ÖZETLEMEK GEREKİRSE

"Büyük düşünceler, büyük eylemlere dönüşsün diye uygulanır."
WILLIAM HAZLITT

Hatalarınızdan ders çıkarın ve bir başarı spirali kurun.
Hayatınızın güzelliklerine kalbinizi ve zihninizi açın.
İhtiyaçları dengede tutun. Haklarınız için savaşın.
Uygun bir şekilde kendinizi savunun.
Korkularınızla yüzleşin. Akıllı riskler alın ve yenilikçi olun.
Girişimci olun. Arkadaşlarınızın veya farkındalığın
size gelmesini beklemeyin.
Hayal kurmaya cüret edin. Anlamlı bir hedefi gerçekleştirin.
Mükemmel bir örnek olun. Dürüstçe davranın ve kendinizi
sorumlu tutun.
Kıyaslama yapmayın. Takdir edin veya çok isteyin.
Cana yakın sosyal ilişkiler kurarak arkadaşlıklar geliştirin.
Yüreklendirin ve eğitin. Diğerlerine kibar olun ve
bilginizi onlarla paylaşın.

BEKLEMEYİN

"Dostum, sana büyük bir sırrımı vereyim. Kıyametin kopmasını bekleme, o her gün kopmaktadır."
ALBERT CAMUS

John Ciardi, "Siz kalksanız da kalkmasanız da gün başlayacaktır," demiştir. Siz kıymetini bilseniz de bilmeseniz de hayatınız devam edecektir. Bize lütfedilmiş bu hayatı dolu dolu yaşamak tabii ki çok daha iyi – günlerimizi çaresizlik yerine umutla doldurmak, zamanımızı akıllıca ve eğlenceli geçirmek, bencilce tüketmek yerine bir amacı olan işler yapmak, yardım etmek.

"Bu fikirler başkalarının işine yarayabilir ama benim işime yaramaz," diye mi düşünüyorsunuz? Bir geminin gözde bekarı olmaya başvurma cesaretini gösterdiği için tüm dünyayı gemi seyahatiyle bedavaya dolaşan dul bir adama sorun. Russ, "Bu refakat etme programını duyduğumda, tüm endişelerim zihnime sızdı. Yeteri kadar karizmatik ve iyi görünümlü olmadığım için endişelendim ve kendi kendime binlerce aday arasından seçilmemin imkansız olduğunu düşündüm," demişti.

"Dersinizde aldığım notlara baktım ve gördüm ki bir daha yapmamaya karar verdiğim şeylerin hepsini kendime yine yapıyorum. Başvuru formunu doldurdum ve e-postayla gönderdim. Ve inanılmaz ama iki hafta sonra Panama Kanalı'ndan Meksika kıyılarına kadar olan gemi seyahatine katılıp katılamayacağımı sormak için aradılar. Müsait miydim! Kibar bir ev sahibi, refakatçı olarak yaptığım birçok seyahatten biriydi ve hepsini cesur davranmama borçluyum.

Oscar Levant, "Olduğunuz şey değil, olmadığınız şey canınızı acıtır," demiştir. Yaşamak istediğiniz hayatı yaşayabilmeniz için, daha özgüvenli olmanızı sağlayacak fikirler sizin için ortaya kondu. Onları alın ve kullanın. Olabileceğiniz kişi olun.

ÖZGÜVENE GİDEN ANAYOL

"Yaptığımız ve söylediğimiz her şey olduğumuz şeye katkıda bulunur. Net bir kaynak gösteremeyebiliriz çünkü birçok olay vardır. Başkalarına gösterdiğimiz her nezaket, üstesinden geldiğimiz her önyargı, diz çöktürülmüş her zorluk, ayaklar altına alınmış her baştan çıkarış, iyiye sebep olan atılmış her adım, olabileceğimiz kişi olma hedefimize bir adım daha yaklaşmaktır."

DEAN STANLEY

Umarım, özgüven başlığı altında, günlük hayatınızın kalitesini artıracak düzinelerce yol öğrenmişsinizdir. Nasıl daha dengeli, daha kibar ve daha güçlü olacağınızı öğrendiniz. Gerisi size kalmış.

Bu kitabı görebileceğiniz bir yerde saklayın. Lütfen yüksek bir rafa koymayın. Elinizin altında tutun. Ara sıra, rastgele bir sayfayı açın ve orada sizin için duran mesajı okuyun. Bu sizi özgüvene giden anayolda tutacak, duymaya ihtiyacınız olan bir öneri olabilir.

Bu kitabın ilk hali bir grup okur tarafından düzeltildi. Son derece faydalı bir tecrübeydi. Sadece içeriğe katkıda bulunmadılar ve sadece dilbilgisi hataları yakalamadılar aynı zamanda kitaptaki fikirlerden daha şimdiden nasıl faydalandıklarını söyleyerek yüreklendirici yorumlarda bulundular. Bir okur, "Sam, kitap yayınlanana kadar, buradaki fikirleri kimseyle paylaşmamamızı istedin ama ben kendimi tutamadım. Her sabah, arkadaşımla yürürken yanıma bir bölüm almaya başladım. Sonuç olarak en büyüleyici sohbetlerimizi yaptık. Sorulara cevap verdik, hangi özel durumların bizi etkilediğini tartıştık ve eylem planlarını tamamladık.

"Her yürüyüşün sonunda, her ikimiz de ödevlerimizi yapmak üzere ayrıldık ve ertesi sabah ne olduğunu birbirimize anlattık. Kitabı okumaktan ne kadar zevk aldığımızın göstergesi; cuma günü bitirdik ve pazartesi tekrar başlayacağız!"

Ne kadar mutlu edici bir geribildirim. Belki siz de bu kitabı biriyle paylaşabilirsiniz. Her ikinize de bilgileri gözden geçirme ve pekiştirme imkanı sağlayacaktır. Bir arkadaşla, bakış açılarını, öngörüleri ve tecrübeleri paylaşmak, memnuniyetinizi ve eğlencenizi iki katına çıkarır.

SON, BAŞLANGIÇTIR

"Sonunda neşenize güvenmek ve onu kucaklamak için kendinize izin verdiğinizde, kendinizi her şeyle dans ederken bulacaksınız."

EMMANUAL

Özgüven arayışı hiçbir zaman gerçekten bitmez; ama benim umudum bu kitabı okumanın, sizin somut özgüven arayışınızı başlatması ve işteki, evdeki, okuldaki, spordaki ve sosyal ortamlardaki etkinizi ve eğlencenizi en üst seviyeye çıkarması için bu arayışa devam etmenizdir. Bu adımları atmaya devam etmek, kendinize güvenmenizi ve kendinizi kucaklamanızı sağlayacak sarsılmaz bir özgüvene sahip olmanızın ve bunu sürdürmenizin anahtarıdır. Sonuç olarak, hayatla dans edeceksiniz.

Reverend David Stier, "İkinci şansın mucizesine her zaman açık olun," demiştir. Bu kitap birinci sınıf bir hayat için ikinci şansınız olabilir.

SON SÖZ

Yazar olmanın en doyurucu tarafı, okurlardan geribildirim almaktır. Birinin, "Kitabınızdaki fikirler gerçekten işe yarıyor," demesi gerçekten de çok şey ifade ediyor.

Umarım bu kitap sonunda elle tutulur faydalar sağladığınız değişiklikler yapmanız için size ilham vermiştir. Sizi nasıl etkilediğini öğrenmem için bana bir iki dakikanızı ayırabilir misiniz? Belli bir öneri veya bir hikaye bir şekilde size dokundu mu ve harekete geçmeniz için sizi motive etti mi? Paylaşmak istediğiniz bir anekdot var mı? Nasıl daha özgüvenli olunur konusuna, yaşadıklarınızla katkıda bulunmak ister misiniz?

Bizimle birçok yolla bağlantıya geçebilirsiniz: posta, telefon, faks veya e-posta. Ayrıca internet sitemize de davetlisiniz. Siteyi medya figürlerinin haberleriyle, magazin makaleleriyle ve örnek bölümlerle sıkça güncelliyoruz. İletişimde olmak ister misiniz?

Sıklıkla seyahat ediyorum ve sizin organizasyonunuz için de bir seminer yapabilir miyiz? Bununla ilgili sizinle görüşmek isterim. Hem Tongue Fu! hem de bu kitab, çalışanlarınızın ve diğer katılımcıların iş hayatında ve iş dışında kullanabileceği gerçek hayat bilgilerine odaklanıyor ve eğlenceli, hızlı bir şekilde sunuluyor. Müsaitlik durumunu, grubunuzun ihtiyaçlarını ve ücretleri görüşmek için arayın ve/veya kapsamlı bir bilgi paketi talep edin.

Sizden dört gözle haber bekliyorum. Mahalo*.

---

* Hawaice Teşekkür ederim. (Çev. N.)

Hawai Office
Sam Horn
P.O Box99
Kihei, HI 96753
808-879-5661
Fax 808-879-0441
e-posta: sam@samhorn.com

U.S. Mainland Office
Cheri Grimm
P.O Box 6810
Los Osos, CA 93412
805-528-4351
Fax: 805-528-2581
infor@samhorn.com

Web site: http://www.bookfair.com/welcome/tonguefu/book

YAZAR HAKKINDA

Eylem Seminerleri'nin başkanı Sam Horn, 1981'den beri 400.000'den fazla insana gerçek hayat odaklı çalıştaylarını yapmıştır. Genç Başkanlar Organizasyonu, Ulusal Yönetim Derneği, Hewlett Packard, Four Seasons Oteli, Fortune 500 dergisi, Amerikan Donanması ve IRS (Amerikan Vergi Dairesi) etkileyici müşteri listesinde yer almaktadır. Hem 1996'da hem de 1998'de Washington DC'de yapılan Uluslararası Platform Derneği toplantılarında en beğenilen konuşmacı seçilmiştir ve ünlü Maui Yazarlar Konferansının da konuşmacısıdır. Aynı zamanda Tongue Fu! kitabının yazarıdır. Yaptıkları Reader's Digest, Washington Post, Chicago Times ve Executive Female gibi bilinen gazete ve dergilerde anlatılmıştır. Hawai'de, Maui'de oğulları Tom ve Andrew'le yaşamaktadır.