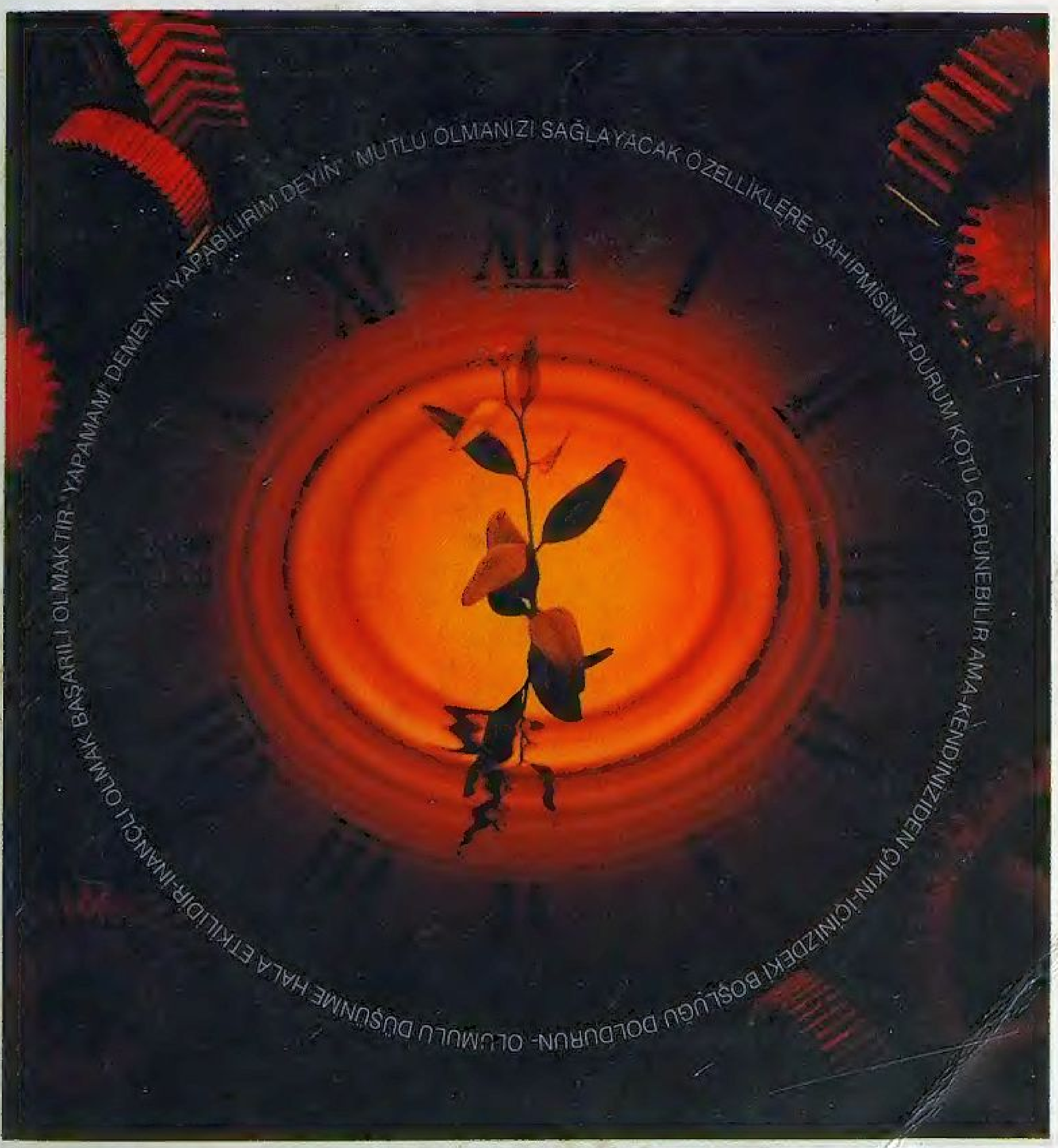
SİSTEM YAYINCILIK

OLUMLU YAŞAMANIN GÜCÜ

Norman Vincent Peale



Geliştiren Kitaplar Dizisi

GELİŞTİREN KİTAPLAR DİZİSİ

Hayallerini "kendi gücü"yle gerçekleştirebileceğine inanan insan şevklidir, inançlıdır ve yaşama sevinci vardır. Unutmayın ki, "Kişinin gelecekteki umudu, onun şimdiki gücünün kaynağıdır."

"Geliştiren Kitaplar Dizisi", okuyucuya, doğuştan hakkı olan umudunu, şevkini, yaşama sevincini ve bunları elde edebilecek gücünü hatırlatmayı amaçlamaktadır. Hayallerinden kendini ayıran cam bölmeyi kaldıracak güç her insanda vardır. Yeter ki insan, kendi iç dünyasının muhteşemliği ve onun sınırsız gücü ile tanışsın, onunla "merhabalaşsın".

Sistem Yayıncılık: 115
Geliştiren Kitaplar Dizisi

Olumlu Yaşamanın Gücü

Norman Vincent Peale

Kitabın Özgün Adı
The Power of Positive Living
Ballantine Books, New York, 1990 baskısı
İngilizce'den çeviren: Şahin Cüceloğlu
Kapak Tasarımı: Nazmiye Ece

© Bu kitabın tüm yayın hakları
Kesim Ajans aracılığıyla Sistem Yayıncılık A.Ş.'yeaittir.
Yayınevimizden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz,
hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayınlanamaz.

Birinci Basım: Nisan 1997/İstanbul
Dördüncü Basım: Kasım 2000/İstanbul - 6 001-8 000
ISBN: 975-322-020-0

Düzelti: Şermin Yenice
Montaj: Kurtiş Matbaacılık
Basım: Kurtiş Matbaacılık
Kapak Baskı: Volkan Matbaası
Cilt: Güven Mücellithanesi

Yayın ve Dağıtım:
SİSTEM YAYINCILIK VE MAT.SAN.TİC.A.Ş.
Tünel, Nergis Sokak, Sistem Apartmanı, No:4 80050 Beyoğlu/İstanbul
Tel: (212) 293 83 72 - pbx Fax: (212) 245 66 14
e-mail: sistem@sistem.com.tr
http://www.sistem.com.tr

ANKARA
BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ
Bilim Sanat Konur Sok.
No: 17/6 Kızılay/ANKARA
Tel/Fax: 0 (312) 418 75 22

İZMİR
BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ
859 Sok. No: 5/A
Konak/İZMİR
Tel: 0 (232) 446 27 29
Fax: 0 (232) 441 97 24

KONYA
BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ
Çizgi Kitabevi Mimar
Muzaffer C. Koyuncu
Pasajı 74/P21 KONYA.
Tel/Fax: (332) 353 10 22

OLUMLU YAŞAMANIN GÜCÜ

Norman Vincent Peale

İngilizce'den çeviren: Şahin Cüceloğlu

SİSTEM YAYINCILIK

GELİŞTİREN KİTAPLAR DİZİSİ

Anlamlı ve Coşkulu Bir Yaşam İçin SAVAŞÇI (Doğan Cüceloğlu)
Anne Faktörü (Henry Cloud - John Townsend)
Başarı İçin Stratejiler (John Maxwell)
Başarı Yolculuğu (John C. Maxwell)
Ben Değeri Tiryakiliği (Kadir Özer)
Beş Sevgi Dili (Gary Chapman)
Bir Kapı Kapanır Bir Kapı Açılır (Arthur Pine)
Bir Lider Olabilmek (Warren Bennis)
Bizi Biz Yapan Seçimlerimiz (Shad Helmstetter)
Büyü Dükkânı (Yeşim Türköz)
Büyük Düşünmenin Büyüsü (David J. Schwartz)
Communication Conflicts and Empathy (Üstün Dökmen)
Depresyonu Yenmek (Florence Littauer)
Etkili İnsan Olmak (John C. Maxwell)
Gerçek Başarı (Tom Morris)
Girişimcilik Tutkusu (Michael E.Gerber)
Hayalleri Olanlar Asla Uyumaz (Pat Mesiti)
Hayat Boyu Flört (Zig Ziglar)
Hayatı ve Zamanı Yönetmenin 10 Doğal Yasası (Hyrum W. Smith)
Her Konuyu Müzakere Edebilirsiniz! (Herb Cohen)
İçe Dönük Konuşmanın Gücü (Shad Helmstetter)
İçimizdeki BİZ (Doğan Cüceloğlu)
İletişim Çatışmaları ve Empati (Üstün Dökmen)
İş Hayatında KİMSENİN ANLATMADIKLARI
(Adnan Nur Baykal-Şenol Bıçakcı-Şenol Kirpikçioğlu)
Iyi Düşün Doğru Karar Ver (Doğan Cüceloğlu)
Kazanan Tutum (John C. Maxwell)
Kendine Güven ve Güç (Les Giblin)
Kişiliğinizi Tanıyın (Florence Littauer)
Kişilik Bulmacası (Florence Littauer-Marita Littauer)
Koçluğun Taosu (Max Landsberg)
Mazeret Yok! (Jay Rifenbary)
Mesaj Sizsiniz (Roger Ailes)
Motivasyonun Mucizesi (George Shinn)
Mustafa Kemal Atatürk'ün Liderlik Sırları (Adnan Nur Baykal)
Mücadeleyi Bırak Yaşamla Dans Et (Susan Jeffers)
Müşteri İlişkileri Yönetimi (Yavuz Odabaşı)
Okuma Zenginliği (Roz Townsend)
Olumlu Düşünmenin Gücü (Norman V. Peale)
Olumlu Yaşamanın Gücü (N. Vincent Peale)
On İkinci Melek (Og Mandino)
Öğrenme Zenginliği (Roz Townsend)
Öğrenmeyi Öğrenmek (Ramazan Yıldırım)
Sınırlar (Dr. Henri Cloud - Dr.John Townsand)
Stres Yönetimi (Arthur Rowshan)
Uyanın ve Hayal Kurun (Pat Mesiti)
Uygulamalarla NLP (Sue Knight)
Yaratıcılık ve Yenilik (Ramazan Yıldırım)
VAROLMAK GELİŞMEK UZLAŞMAK (Üstün Dökmen)
Yaşama Zenginliği (Roz Towsend)
Yaşamın Daha İyi Bir Yolu (Og Mandino)
Yetişkin Çocuklar (Doğan Cüceloğlu)

İÇİNDEKİLER

Teşekkürler

Önsöz

1 Olumlu Düşünme Hâlâ Etkilidir! 3

2 İnançlı Olmak Başarılı Olmaktır! 23

3 "Yapamam" Demeyin, "Yapabilirim" Deyin! 43

4 Mutlu Olmanızı Sağlayacak Özelliklere Sahip Misiniz? 69

5 Durum Kötü Görünebilir... Ama? 83

6 Kendinizden Çıkın! 99

7 İçinizdeki Boşluğu Doldurun! 119

8 Neşeli Bir Hayat Yaşayın! 131

9 Korkuyu Yenelim! 143

10 Zihnimizdeki İyileştirici Gücü Keşfedelim! 155

11 Eski Gücünüze Kavuşma 173

12 Başarının Edebi Sırrı 185

13 Doğruyu Yanlıştan Ayıran Sağduyunuza Güvenin! 197

14 Yaşamak, Olumlu Biçimde İnanmaktır! 215

15 Coşku Ateşiniz Hiç Sönmesin! 233

Sonsöz 251

Bu kitabın hazırlanmasında
değerli yardımlarını esirgemeyen
damadım John M. ile
kızım Elizabeth P. Allen'e
ömür boyu sevgilerle...

TEŞEKKÜRLER

Bu kitap tek bir kişinin eseri değildir. Kitabın ortaya çıkmasında birçok kişinin yardımı olmuştur. Burada bu insanlara teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunmak istiyorum.

Sekreterim Sybil Light'ın coşkulu desteği ve gayretli çalışmaları olmasaydı bu kitabı yazamazdım. Ayrıca onun önerilerinden de çok yararlandım.

Guideposts dergisinin kıdemli editörü Richard H. Schneider'e, yaptığı önemli araştırmalar ve kitabım için sağladığı ilginç belgeler için teşekkürlerimi sunuyor, ayrıca bu kitabın editörlüğünü yaptığı için minnettarlığımı ifade ediyorum.

PLUS dergisinde çalışan Eric Fellman, Rocco Murano ve Ric Cox'a da değerli öneri ve yardımları için teşekkür ediyorum.

Damadım John Milton Allen ile kızım Elizabeth Peale Allen'e yardımları ve kitabın yazılmasında çok yararlandığım değerli önerileri için teşekkür ediyorum.

Karım Ruth Stafford Peale kitabın yazılmasında çok değerli editörlük hizmetlerinde bulunmuştur. Ayrıca kitabın yararlı

olacağı inancını daima taşımış ve beni de etkilemiştir. Bu yüzden kendisine şükranlarımı sunuyorum.

Doubleday Publishers'ın baş editörü olan ve kitabımın da editörlüğünü yapan, kitabın yazılmasına olumlu düşünceleriyle katkıda bulunan Pat Kossmann'a teşekkürlerimi sunuyorum.

Yukarıda saydığım insanlar ile kitabımda öykülerini anlattığım bütün insanlara en içten saygılarımı ve teşekkürlerimi ifade ediyorum.

Norman Vincent Peale

ÖNSÖZ

Hayatımın büyük bir bölümü mutlu geçmiştir, fakat birçok insanın hayatının mutsuz geçtiğini de biliyorum. Üzüntü ve mücadelenin büyük birer öğretmen olduğunun farkındayım. Zaten bu duyguları da yaşamasaydım şimdiki mutluluğumun farkında olmazdım.

Gerçekten mutlu bir insanım. Hayatım boş ve anlamsız değil, tersine çok verimli ve yararlı bir hayatım var. Doğru bildiğim yoldan ayrılmadığıma inanıyorum.

Karımı da gerçekten çok seviyorum. Bu da mutlu olmamı sağlayan en önemli faktörlerden biri. Şimdi size karımla nasıl tanıştığımı anlatmak istiyorum.

1927 yılında bir gün bir toplantıda konuşmacı olarak bulunuyordum. Güzel bir sonbahar günüydü. Toplantı yapılan salonun kapısı açıldı ve güzel, kumral bir genç kız kapıdan içeri girdi. Onu görünce birden yüreğim hopladı. Daha önce hiç görmemiştim, kim olduğunu da bilmiyordum, ama "İşte, aradığım kız bu," dedim.

Karımla iki yıl görüştükten sonra evlendik. Altmış yıldır da

mutlu bir evlilik sürdürüyoruz. Birçok insan zamanın aşkı öldüreceğini söylese de, biz hâlâ birbirimizi seviyoruz ve mutluyuz.

Ben mutluyum, fakat birçok insanın mutsuz yaşadığının farkındayım. Bu insanlar böyle bir hayatı hak etmedikleri halde yaratıcı güçlerini kullanmadıkları için mutsuz olmakta ve toplum bundan büyük bir zarar görmektedir.

Bu insanların mutsuzluğunu gidermek için bir şeyler yapmam gerektiğini hissettim. Tek başıma ne yapabilirdim? Toplantılarda konuşmalar yaparak bu insanlara faydalı olabileceğimi düşündüm. Ama kaç kişiye ulaşabilirdim? Ayrıca söz havada uçar. İnsanlar sözleri her zaman akıllarında tutamaz. Derken aklıma kitap yazmak geldi. Kitabın sözden daha kalıcı olacağına karar verdim. Şimdiye kadar zaten otuz beş kitap yazmıştım. Onun için bir kitap daha yazmanın ne gibi bir yararı olacağını düşündüm.

İnsanın değerli bir şey keşfettiği zaman bunu başkasıyla paylaşmasının bir görev olduğuna ve bu paylaşımın ona büyük bir mutluluk verdiğine inanıyorum.

Bu kitapta sizle hayatımı değiştiren şeyleri paylaşacağım. Bu harika derslerin size de yarar sağlayacağına eminim. Eğer bu kitabı okuyunca hayat sizin için yeni bir anlam kazanırsa, daha mutlu bir hayat sürmeye başlarsanız, bu beni çok sevindirecek, kitabım amacına ulaşmış olacaktır.

Bu kitapta bütün bu söylediklerimi, hatta daha fazlasını bulacağınıza inanıyorum. Olumlu yaşamanın gücü sayesinde çok güzel bir hayat sürmenizi diliyorum.

OLUMLU
YAŞAMANIN GÜCÜ

1

OLUMLU DÜŞÜNME HÂLÂ ETKİLİDİR!

Bir gün çok önemli bir şey keşfetmiştim; o günü hiç unutamayacağım. Keşfettiğim şeyin herkese yararlı olacağına inandığım için size anlatmak istiyorum.

O gün de diğer günler gibi başlamıştı, saat sabahın dokuzuydu. Profesör Ben Arneson'un ekonomi anlattığı sınıfa her zamanki gibi girmiştim. Profesör beni görüp herkesin içinde dersle ilgili sorular sormasın diye arka sıralardan birine oturdum.

Buna bakarak ne kadar utangaç olduğumu anlamışsınızdır. Siz de utangaç bir insansanız, içimde bulunduğum durumu ve mutsuzluğumu daha iyi anlarsınız. Kendine güvensiz, aşağılık duygusu altında kıvranan biriydim. Karşıma bir güçlük çıkınca o işi yapamayacağımı düşünüp kaçmanın yollarını arardım. Bu durumum şimdi anlatacağım olaya kadar sürdü. O gün çok önemli bir şey keşfettim ve bu keşif hayatımı tümüyle değiştirdi.

Profesör beni tahtaya kaldırdı ve dersle ilgili bir konuyu anlatmamı istedi. Birden büyük bir strese girdim. Oysa sınıfın

çalışkan öğrencileri arasındaydım ve profesörün bana sorduğu konuyu çok iyi biliyor, fakat bir topluluk önünde konuşmaktan çok sıkılıyordum. Titreyen dişlerimle tahtaya kalktım, sinirden farkında olmadan bir o ayağımı bir bu ayağımı kaldırıyordum. Birden yere düştüm. Heyecandan dersi de güzel anlatamadım.

Ders bitince Profesör bana, "Peale, dersten sonra sınıftan çıkma, seninle konuşmam gerekiyor," dedi. Bacaklarım titreyerek diğer öğrencilerin sınıftan çıkmasını bekledim. Sonra da Profesöre, "Benimle konuşmak istemiştiniz, hocam," diye hatırlattım.

Dr. Arneson, "Bir sandalye çek ve karşıma otur," dedi. Eline bir silgi aldı, silgiyi elinde sıkmaya başladı, sonra gözlerini gözlerime dikti. Bakışları sanki beynimi delip geçiyordu. Bir süre bana o şekilde baktıktan sonra sessizliği bozdu.

"Sana ne oluyor böyle, Peale?" diye sordu ve devam etti: "Derslerine çok iyi çalışıyorsun. Bu çalışmaya göre A alman gerekir. Fakat ne zaman derse kaldırsam, dersi anlatmanı istesem, çok utanıyor, kelimeleri ağzında geveliyor ve kıpkırmızı bir yüzle yerine oturuyorsun. Derdin nedir, oğlum?"

"Bilmiyorum, Profesör, sanırım bende aşağılık kompleksi var," diye karşılık verdim.

Bunun üzerine, "Bu duygunu yenip gerçek bir erkek gibi davranmak istiyor musun?" diye sordu.

Onaylama anlamında başımı sallayıp, "Bu durumdan kurtulmak için elimden gelen herşeyi yaptım, fakat sonuç alamadım. Bu durumdan nasıl kurtulacağımı bilemiyorum," dedim.

Profesörün yüzü bu sözlerimden sonra yumuşadı: "Sen bu kompleksini yenebilirsin, Norman. Ben de bir zamanlar senin durumdaydım, benim de aşağılık kompleksim vardı. Bu durumu aşmak için uyguladığım yöntemi uygularsan sen de başarılı olabilirsin."

Ben hayretle, "Siz de mi bu durumdaydınız?" diye sordum.

"Evet, bir zamanlar ben de senin gibiydim."

"Peki, nasıl düzelebildiniz?"

Bana çok sakin bir ses tonuyla cevap verdi, fakat ben bu sakinliğin altındaki heyecanı hissetmiştim. "Bana yardım etmesi için yaradana yalvardım. Onun bu dileğimi kabul edeceğine inandım. Gerçekten de yardım etti," dedi.

Odaya birkaç dakika bir sessizlik hâkim oldu. Sonra Profesör, "Dediğimi yap, işe yarayacağını göreceksin," dedi ve masanın üzerindeki notlarını toplamaya başladı.

Ben koridorda yürüyerek okulun dış merdivenlerine geldim. Dördüncü basamağa gelince durdum. O dördüncü basamak hâlâ orada duruyor ve artık maziye gömülmüş olan eski hayatımı simgeliyor. Orada durdum, merdivenden inmeyi bıraktım ve bir dua okumaya başladım. "Tanrım, sen bir alkoliği içki içmeyen bir adama dönüştürebilirsin. Bir hırsızı şerefli bir insan haline getirebilirsin. Peki, benim gibi kafası karışık bir zavallıyı normal bir insan haline getiremez misin? Ne olur, bana yardım et."

Merdivende dururken, dua ettikten sonra içimde şimdiye kadar tatmadığım bir huzur duydum. Orada bir mucize olmasını beklemiştim. Gerçekten de oldu. Ancak bunu aradan bir süre geçtikten sonra anladım. O andan itibaren değişmeye başlamıştım.

Birkaç gün sonra çok saygı duyduğum başka bir profesör beni bürosuna çağırıp bir kitap verdi. Kitabın ismi, *The Sayings of Ralph Waldo Emerson* (Ralph Waldo Emerson'ın Sözleri) idi. Profesör, "Emerson'ın sözlerini oku. Doğru düşünmeyle ilgili çok şey öğrenirsin," dedi.

Başka bir hocam da bana Marcus Aurelius'un *Meditations* (Düşünceler) isimli kitabını tavsiye etmişti. Bu kitap da bana insanların düşündükleri gibi yaşadıklarını öğrenmemi sağladı. Benim gibi genç bir öğrenciye bu şekilde yardım ettikleri için

bütün hocalarıma minnet ve şükranlarımı sunuyorum.

Ben çok çalışkan bir insandım. Çalışkan bir insan genellikle birçok konuda başarılı olur. Oysa ben hiçbir başarıya ulaşamıyordum, çünkü düşüncelerim hep yenilgiyle dolu düşüncelerdi. Biliyordum ki, bir insan nasıl düşünürse öyle yaşar. Ben de bu kurala uymuştum. Ne kadar çalışırsanız çalışın, düşünceleriniz yenilgiyle doluysa, başarıya ulaşmanız mümkün değildir. Fakat bu hocaların yardımıyla öyle bir düşünme sistemine kavuşmuştum ki, zamanla ne aşağılık duygum kaldı, ne de kendimi yeterli görmeme duygusu. Bu duyguları yenince kendimi son derece rahatlamış ve neşeli hissederek, başkalarıyla paylaşma ihtiyacını duymuştum. Beni için için yiyip bitiren bu aşağılık ve yetersizlik duygusundan kurtulmamı sağlayan, olumlu düşünme sistemiydi. Onun için olumlu düşünmenin gücünü uygulamaya devam ettim. Bu sayede yerden kalkıp daha yükseklere çıkmayı başardım. Olumlu düşünme yoluyla insanların içindeki gücü ortaya çıkarmak çok şaşırtıcı bir şeydi. Diğer insanların da bu yolla sıradan bir insan olmaktan kurtulup üstün niteliklere sahip bir insan olabileceklerine inanıyorum.

Sonra, olumlu düşünmenin ötesinde de bir şey olduğunu ve bu ikinci şey olmadan birincisinin fazla işe yaramayacağını öğrendim. Olumlu düşünmenin ötesinde olan şey, olumlu inançtı. Olumlu düşünme roketse, olumlu inanç da onu yıldızlara götüren yakıttır. Düşünme, gerçeğin doğuşudur. Olumlu düşünmenin gerçekleşmesini olumlu inanç sağlar.

Bunu bir örnekle açıklayabiliriz. Bir sigorta şirketinin yetkilisi, acenta sayısının azalmasına rağmen, çalışan elemanların inancını kuvvetlendirirse şirketin sigortaladığı insan sayısının artabileceğini ileri sürmüştü.

Söz konusu yetkili, bunu kanıtlamak için altı sigorta acentası seçti ve bunlara süper acenta ismini taktı. O acentalarda

çalışanlara mesleklerinin süper insanları olduğu, çok başarılı sonuçlar alacakları doğrultusunda telkinlerde bulundu. Oysa bu insanlar diğer acentalarda çalışanlar gibi normal sigorta elemanlarıydı. Fakat kendilerinin süper elemanlar olduklarına inandılar ve bu inançla gayret gösterdiler. Sonuçta, bu insanların bulunduğu acentaların sigortaladığı kişi sayısında müthiş bir artış görüldü. Bu sigorta elemanları kendilerinin süper elemanlar olduklarına inanmış ve bu yönde davranmışlardı.

İnsan neye inanırsa öyle hareket eder. Dolayısıyla, ortalamanın üzerinde bir insan olduğunuza inanırsanız, bu inanca uygun bir insan olursunuz. O sigorta elemanları sıradan birer eleman olduklarına inansalardı, o kadar yüksek bir başarı sergileyebilirler miydi?

İşte bu tür örnekler, insanların düşünme tarzının ne kadar önemli ve karmaşık bir şey olduğunu anlamamı sağlamıştır. Bazı insanlar çocukluklarından itibaren güvenilir insan olur ve bu özelliklerini ölünceye kadar korurlar. Okulda iyi notlar alır, daha sonra başarılarını işlerinde sürdürür, iyi şeyler yaparlar ve hatta bazıları gerçekten çok iyidir. Bazı insanlar ise daha düzensiz hareket eder, yeteneklerinin altında şeyler yapar ve ömürleri boyunca fazla başarılı olamazlar.

Bazı insanlar da zihin ve duyguları yönünden düzenli gibi göründükleri ve birtakım doğal yeteneklere sahip oldukları halde, birçok olanağı göz göre göre ellerinden kaçırırlar.

Bazı insanlar saygı duyulan birer insan olduğu halde, önemli karar anlarında istekli davranamazlar ya da gerekli yeteneklerden yoksunlardır. Sonuçta kişilik bunalımına düşerler. Wall Street'te tepeye çıkmak için gerekli ahlaki değer ve yeteneklere sahip olmayan insanların nasıl tepetaklak aşağı düştüklerini görmüşsünüzdür. Hepinizin bildiği gibi, Wall Street bütün iş dünyasının kalbinin attığı yerdir. Gerçekten ahlaki değerlere sahip ve yetenekli insanlar burada zirveye çıkmayı başarırlar.

Niçin bazı insanlar başarılı olurken, bazı insanlar başarısız olur? Niçin bazı insanlar sevinirken, bazı insanlar üzülür? Bunlar üzerinde çok düşündüm ve sonunda bir cevap bulmayı başardım.

Bir örnek vermekle başlayayım. Yıllar önce tanıdığım bir adam vardı. Onunla Ohio, Columbus'ta bir akşam konferans vereceğim otelde yeniden karşılaştığımda tanımıştım. Odam otelin yirmi sekizinci katındaydı ve balkondan şehrin her tarafını görebiliyordum. Daha önce Colombus'ta yaşayan insanların yaptığı çok güzel taş binalar vardı. Eski günlerimi ve eski arkadaşlarımı hatırlamıştım.

Hayata atıldıktan sonra arkadaşlarımın bir tanesi dışında, hepsinin çok güzel birer hayatı oldu. O arkadaşımın da çok iyi bir kişiliği vardı Çok zekiydi, okuldan birincilikle mezun olmuştu. Kimse onun yolunun cezaevine düşeceğini aklının ucuna bile getiremezdi.

Önce küçük bir kasabaya yerleşti, oradaki bankanın müdürü oldu ve herkesin saygı duyduğu bir vatandaş olarak yaşamaya devam etti. Topluma o kadar faydalı işler yapıyordu ki birçok insan onu seçip kongreye göndermeyi düşünmeye başlamıştı.

Sonra Chicago'lu çok güzel ve zengin bir kızla evlendi. Bu cazip çift toplumun gözbebeği olmuştu. Arkadaşım karısını çok seviyor, o ne derse yapıyor, ne isterse veriyordu. Karısı ise zamanla kocasının daha fazla parasının olduğunu düşünür olmuştu. Daha pahalı geziler yapmaya, daha lüks bir hayat sürmeye başladı. Arkadaşımın geliri bunlara yetmeyince parasal açıdan bir krize sürüklendi.

Bir gece bankada tek başına çalışırken kasadan bir miktar borç para almayı düşünmüş. Banka müfettişleri ancak bir sonraki ay denetleme yapacağından, o zamana kadar borç aldığım parayı yerine koyarım diye hesaplamış. Fakat şerefli bir insan olduğu için bu fikirleri o anda hemen kafasından çıkarıp atmış.

Tanınmış İngiliz yazar Thomas Carlyle, "Düşünme, eylemin atasıdır," demiştir. Ne kadar doğru bir söz! Nitekim arkadaşım ertesi gece bankada tek başına çalışırken yine aynı düşüncelerle boğuşmaya başlamış. Bu defa aklındaki düşüncelere direnememiş. Zayıf bir anındaymış ve kasadan parayı almış.

Piyasada bir durgunluk yaşanınca, banka müfettişleri denetlemeye beklenenden daha önce gelmişler. "Kasadan alınan bu borç" hemen farkedilmiş ve yanlış düşüncelerinin esiri olan arkadaşım şehir hapishanesini boylamış.

Aradan uzun yıllar geçtikten sonra bu bankacının kızı New York'taki büromda görüşmek üzere benden randevu aldı. Görüşmeye, "Babamın durumu bana daima üzüntü verdi," diye başladı. "Ona her zaman saygı duydum ve sevdim. Sizden öğrenmek istediğim, babamın zayıf karakterli bir insan olup olmadığı. O kötü bir insan mıydı? Siz onu tanırsınız, lütfen, babam hakkında biraz bilgi verin bana."

"Hayır, babanız kötü bir insan değildi," diye karşılık verdim. "Zayıf karakterli bir insan da değildi. Üstelik çok da zekiydi. Fakat düşünce tarzı yanlıştı."

Kızıyla görüştüğüm iyi olmuştu. Ondan, daha sonra babasının cezasını tamamlayıp hapishaneden çıktığını, ailesinin tekrar biraraya geldiğini öğrendim ve çok sevindim.

"Onun düşünce tarzı yanlıştı," demekle babasının olumsuz bir tarzda düşündüğünü belirtmek istemiştim. Karısını yumuşak, koku sürünmeyi seven, güzel ve beyinsiz biri olarak düşünmüştü. Oysa onun hakkında daha olumlu şeyler düşünseydi gerçekleri görecek ve karısının sağlam karakterli, zeki bir insan olduğunu anlayacaktı. Karısının kendisi hapse girdikten sonraki davranışları bunların gerçek olduğunu göstermiştir. Karısına parasal durumlarının sıkışık olduğunu söyleseydi, bu akıllı kadın yaşam tarzını hemen değiştirip onu

mali sıkıntıdan kurtarırdı. Çünkü birbirlerini gerçekten seviyorlardı. İki insan birbirini seviyorsa, aşamayacakları hiçbir zorluk olamaz.

Bazı insanlar işin kolayına kaçıp hiç düşünmeden kendilerine rahat ve sıkıntısız görünen bir yola giriverirler. Oysa bunun yanlış bir yol olduğunun, onları zor durumlara düşürdüğünün farkına varmazlar.

Carlyle, "Düşünce eylemin atasıdır," demekle ne kadar doğru söylemiş. Bir işte başarılı ya da başarısız olmamız, düşüncelerimizin olumlu ya da olumsuz olmasına bağlıdır.

İşyerindeki masamın üzerinde Rodin'in düşünen adam heykeli bulunur. Ne zaman bir sorunla karşılaşsam, kendi kendime hep şunu hatırlatırım: "Şimdi iyi düşün. Sorunu soğukkanlı bir şekilde ele al." Sonra da kendi kendime, "Norman, ne olur, bu sorun hakkında duygularınla karar verme," derim.

Bu şekilde kendimi birçok budalaca karardan korumuşumdur. Ne yazık ki birçok insan böyle hareket etmez ve sorunlar da burada başlar. Zeki ve akıllı sandığımız birçok insan çok budalaca şeyler yapar. İnsanlar kendilerini koruyup yanlış yapmamak için, her zaman yapacakları şeyin doğru olup olmadığını, sonucun nasıl olabileceğini düşünmek durumundadırlar. Aynı derecede önemli olan başka bir konu da, güçlüklerle karşılaşıldığında yaradana dua etmektir. Dua, yüce düşünce ile sizin düşüncenizin birleşmesini sağlar. Çünkü yaradan, yolun sonunu sizden daha iyi görür.

Şimdi, bu doğrultuda düşünmenin, bir insanın mesleğinde ilerlemesini olumlu yönde etkilediğine değinmek istiyorum.

Size Lee Buck'tan bahsedeyim.

Lee Buck 1974 yılının sonbaharında bir gün, New York Life Insurance Company'deki bürosunda oturup normal bir tempoyla çalışırken, hayatının en kritik günlerinin başladığının farkında bile değildi.

Bir ara, sekreteri ona, "Mr. Buck, genel müdür sizinle görüşmek istiyor," dedi.

Lee çok heyecanlandı. Günlerdir böyle bir davet bekliyordu. Çok çalışkan olduğu için şirketin pazarlama bölümünün başkan yardımcılığına kendisinin getirileceğini düşünüyordu.

Şirkete yirmi yıl önce girmişti. Yirmi yıldan beri böyle bir göreve getirilmeyi hayal ediyordu. Çok çalışmıştı, yetenekli bir insandı ve şirketin doğu bölgesi pazarlama başkan yardımcılığına getirilmeyi hak ettiğine inanıyordu. Bu göreve gelince on bin sigorta elemanı onun sorumluluğu altında çalışacaktı. Bu atama şirket için de çok önemli bir atamaydı.

Genel müdürün odası bir üst kattaydı. Sakinleşip heyecanının yatışması için asansör yerine merdivenlerle çıkmayı tercih etti. Koridorda yürürken durdu ve bir insanın yapabileceği en önemli şeyi yaptı. Dua etti. Yaradana, sonuç ne olursa olsun, kendisine bunu kabul edecek cesareti ve sükûneti vermesi için dua etti.

Birkaç dakika içinde başkanın odasına ulaştı ve içeri girdi. Oda boydan boya halı kaplıydı, pahalı kadife perdeler ana caddenin gürültüsünün içeri girmesini engelliyordu.

Genel müdür saçları kırlaşmaya başlamış bir adamdı. Lee'nin elini sıktı, ondan oturmasını rica etti ve Lee'yi şok eden haberleri vermeye başladı.

Genel müdür, "Lee, pazarlama bölümünün başkan yardımcılığına George'u getiriyoruz. Seni de grup pazarlamasının başkan yardımcısı yapıyoruz. Kabul ediyor musun?" dedi.

Genel müdür biraz sinirliydi, çünkü Lee'ye teklif ettiği görevin, pazarlama başkan yardımcılığına göre daha aşağı bir görev olduğunu biliyordu.

Lee şok olmuş bir ifadeyle ona baktı. Hayal kırıklığına uğramış ve kızmıştı. Fakat ne iyi ki kısa sürede toparlandı.

Bunda yapmış olduğu duanın payı olduğuna kesinlikle inanıyorum. Sonra sandalyesinde öne doğru eğilip çok sakin bir ses tonuyla, "Teklifinizi kabul ediyorum," dedi.

Genel müdür şaşırmıştı. Daha sonra bir süre yeni görev hakkında konuştular. Şirkette birçok insan bunu bir mevki kaybı olarak düşünüyordu. Fakat Lee böyle düşünmedi, bu görevi kendisine verilen yeni bir fırsat olarak değerlendirdi.

Şirkete ilk girdiği zamanlarda kıdemli bir sigorta elemanının kendisine verdiği öğüdü hatırlamıştı: "Bak, oğlum, yeni bir fırsat çıkınca sakın onu kaçırma."

O zaman Lee sormuştu "Önüme çıkan şeyin bir fırsat olduğunu nereden bileceğim?" Deneyimli elemanın karşılığı şöyle olmuştu: "Önüne çıkan şey ne olursa olsun hemen üstüne atla, onun fırsat olup olmadığını düşünmek için vakit kaybetme."

Lee de bu şekilde davrandı ve önüne çıkan şeyin üstüne atladı. Yeni bölümde büyük bir gayretle çalıştı. O yıl kendi bölümünün yaptığı işleri bir önceki yıla göre iki misline çıkardı. Birkaç yıl içinde, onun bölümü şirket içinde hiçbir bölümün gösteremediği gelişmeyi göstermişti.

Lee dört yılda bu bölümü en önemli bölümlerden biri haline getirdi ve sonuçta bu başarısının karşılığı olarak pazarlama bölümünün başkan yardımcılığına atandı.

Lee genel müdürün odasına giderken koridorda durup dua etmeseydi ne olacaktı? Öfkesine boyun eğip genel müdüre kırıcı sözler söyleyecek ve şirketteki meslek hayatı sönecekti. Fakat dua sayesinde kendine hâkim oldu, soğukkanlığını bozmadı, öfkesini yendi ve yeni görevi daha aşağı bir görev diye düşünmeyip kabul etti. Bu görevde de canla başla çalışıp şirketin üst basamaklarına tırmanmayı başardı. Bu hikâye, hangisi olursa olsun, mesleğe yeni başlamış insanlara unutmayacakları bir ders olmalıdır.

Bana bu kitabı yazdıran da zaten bu tür olaylardır. Bu kitap şimdiye kadar yazdıklarım arasında en etkili olanlardan biridir. Dolayısıyla birçok insanın sorunlarını çözmesine katkıda bulunacağına inanıyorum.

Ben üniversiteyi bitirdikten sonra manevi inançla ilgili toplantılarda konuşmalar yapıyordum. Arkadaşım Dr. John Langdale bir kitap yazmam için ısrar etmişti. Fakat ben kendimi bir kitap yazacak kadar yetenekli ve bilgili görmediğimi söyledim. Ancak bu sözlerim John Langdale'i durdurmadı. Her fırsatta kitap yazmam için ısrar etmeyi sürdürdü. Sonunda yazarların kullandığı kitap yazma tekniğine yabancı olduğumu söyledim. Yalnızca sokaktaki insanlarla ilişki kurduğumu ve toplantılarda konuşmalar yapabildiğimi, bir zamanlar yazı yazdığımı, fakat bunun sadece gazete muhabirliği olduğunu söyledim.

O zaman arkadaşımın gözleri parladı ve bana, "Bu konuda biraz daha bilgi ver, Norman," dedi.

"Peki, vereyim," dedim. "Üç yıl Ohio'daki Findlay şehrinde çıkan *Morning Republican* (daha sonra ismi *The Courier* olmuştur) gazetesinde çalıştım. Ardından *Detroit Journal*'a geçtim, orada Grove Patterson'un yanında çalıştım."

John Langdale öne doğru eğildi ve gülümseyerek, "Evet, onu tanırım. Amerikan tarihinin en önemli gazetecilerden biridir," dedi.

"Evet, iyi bir insandı," dedim ben de. "İşteki ilk günümü hiç unutmuyorum. Ona Findlay gazetesinde çalıştığımı söyleyince, 'O zaman seni Hemingers eğitmiştir, öyle değil mi? Ondan iyisi yoktur. Sen çok iyi bir gazetecilik eğitimi almışsındır,' dedi."

Sonra Grove Patterson büyükçe bir sarı kâğıt sayfayı önüme itti ve kâğıdın ortasına kalemiyle bir nokta koydu. "Bu nedir?" diye sordu. Ben de, "Bir nokta," dedim. Konunun nereye gideceğini merak ediyordum.

"Hayır, o bir nokta değil, bir periyot," dedi. "İnsanların

yazıda kullandığı en önemli şey. Bir şeye bir nokta koyunca onun hakkında başka bir şey yazma, Peale."

John Langdale sandalyesine yaslanarak, "Tam Grove Patterson'un tarzı," dedi. "Sana başka neler öğretti?"

"Bana yazarken herkesin anlayabileceği basit kelimeler kullanmamı öğretti," dedim.

Dr. Langdale, bütün bunları anlattıktan sonra, bana bilimsel bir kitap yazmamı tavsiye edeceğini düşündüm. Ama o sandalyesine yaslandı ve "Norman, halkın anlayabileceği basit dille bir kitap yazma zamanı geldi. İnsanlara basit dille hitap eden, onların kolayca anlamasını sağlayan bir kitap yaz. Ben basarım," dedi.

Böyle kültürlü ve edebiyatla uğraşan bir insanın basit bir dille kitap yazmamı önermesi beni çok şaşırtmıştı. Fakat o beni teşvik etmeyi sürdürdü. İstediği kitabı yazmaya başladım ve aradan altmış yıl geçti ve ben hâlâ kitap yazmaya devam ediyorum.

Yazdığım ilk kitabın adı *The Art of Living* (Yaşama Sanatı) idi. Ciltli bir kitaptı ve komik bir fiyata satılıyordu.

İkinci kitabıma *You Can Win* (Kazanabilirsiniz) başlığını koymuştum. İnsanları motive eden bir kitaptı. Bugün de bir insanın gerçekten isterse kazanabileceğine inanıyorum. Sonra çok satan ilk kitabım olan *A Guide to Confident Living*'i (Güvenli Yaşama Rehberi) yazdım.

Ondan sonra, 1950'den 1952'ye kadar üzerinde çalıştığım ve hayatım boyunca öğrendiğim derslerden bahsettiğim *The Power of Faith* (İnancın Gücü) adlı kitabımı kaleme aldım. Kitabın müsveddesini New York'ta bir editöre verdim. Editör müsveddeyi okuduktan sonra kitabın en fazla on bin satabileceğini, bazı bölümleri atıp yerine başka konular koymamı ve kitaba *How to Live Twenty-four Hours a Day* (Günü Yirmi Dört Saat Olarak Yaşamak) adını vermemi söyledi.

Editörün söylediği bu fikirler bana uygun gelmedi ve kitabın müsveddesini bir pakete koyup dolaba kaldırdım. Orada bir yıl kadar bekledi.

Bir gün karım Ruth o müsveddeyi bulup okudu ve çok beğendi. Ardından Myron L. Boardman'a götürdü. Mr. Boardman o zamanlar bir yayınevinde yönetmen yardımcılığı yapıyordu. O da kitabı beğenmişti. Birkaç gün sonra karımla birlikte Boardman'ın bürosunda bir masanın başında biraraya geldik.

Karım, "Norman, kitabın adı hakkında bir tavsiyede bulunabilir miyim?" dedi ve devam etti: "Kitap boyunca tırnak içine alınmış olarak defalarca kullandığın bir sözcük var, kitabın adı o olsun." Ben hangi sözcük der gibi soran gözlerle baktım. "O sözcüğü kitabın birçok yerinde kullanıyorsun, fakat o kadar sık kullandığının farkında değilsin."

Daha sonra onun düşüncesini öğrenmek istercesine bakışlarımı Myron'a çevirdim.

Myron da kitabın adının *The Power of Positive Thinking* (Olumlu Düşünmenin Gücü)* olmasını istedi. "Kitapta bu sözcüğü sık sık kullanıyorsun." Bense bu sözü ilk defa duyduğumu düşünüyordum. Sonra müsveddeyi alıp yeni baştan okudum. Gerçekten bu sözcüğü kitabın değişik yerlerinde birçok defa kullanmıştım. Ruth ve Myron bu yeni adın da kitabın eski adı olan *İnancın Gücü*'yle aynı anlama geldiğini kabul ettiler ve *İnancın Gücü* isminin yalnızca belirli bir okuyucu kitlesinin ilgisini çekeceğini eklediler.

Bunun üzerine kitabın adını *Olumlu Düşünmenin Gücü* olarak değiştirmeyi ben de kabul ettim. Bu kitap yazılışının üzerinden otuz sekiz yıl geçmesine rağmen hâlâ birçok yeni

---

*) Norman Vincent Peale'in bu kitabı yayınevimiz tarafından *Olumlu Düşünmenin Gücü* adıyla Türkçeye kazandırılmıştır. (yayıncının notu)

okuyucu bulmaktadır. Bu kitap şimdiye kadar dünyanın birçok ülkesinde yaklaşık yirmi milyon adet satılmıştır ve yine şimdiye kadar dünyada en çok satan kitaplardan biri olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.

Önceleri kitaba bu adı koyduğum için üzülmüştüm. Bu sözü daha önce bir yerde okuyup, bilinçaltıma yerleştirmiş olup olmadığımı düşündüm ve bunu düşünmekten büyük bir üzüntü duydum. Fakat uzun ve titiz bir araştırmadan sonra *Olumlu Düşünmenin Gücü* deyişinin daha önce hiçbir yerde kullanılmadığını anladım.

Bu sözün benim inancımın bir sonucu olduğunu görüp bütün insanlar tarafından öğrenilmesini istedim. Dahası, bu mesajı insanların öğrenmesi için yaradanın beni seçtiğini anladım.

Bu kitap çok basit ve anlaşılır bir kitaptı. Birçok insan tarafından beğenilmiş ve popüler olmuştu. Onu okuyan insanların zihinleri değişiyor, hayatları daha da zenginleşiyordu. Birçok dergi ve gazete kitaptan alıntılar yayınlamıştı.

Yüzbinlerce insandan kitabın kendilerini etkilediğini ve hayatlarında olumlu yönde değişmeler olduğunu bildiren mektuplar aldım. *Olumlu Düşünmenin Gücü* sözü bütün Amerika'da, hatta dünyanın değişik ülkelerinde bilinen bir sözcük haline geldi. Kitap kırk sekiz dile çevrildi ve dünyanın birçok ülkesinde beğeniyle okundu.

Bu kitabımla ilgili olarak hâlâ yüzlerce mektup geliyor. Şimdi yazarlarından izin alarak, bu mektupların bazılarını sizlere aktarmak istiyorum.

•••

Sevgili Dr. Peale;

Şu birkaç yıl içinde bana çok yardımınız dokundu. Ailemde ve bende meydana gelen bu olağanüstü değişiklikleri sizinle

paylaşmak ihtiyacı duydum.

Olumlu düşünmenin bende meydana getirdiği değişiklikleri size anlatmak istiyorum. Olumlu düşünme yoluyla şu üç hedefe ulaşmayı başardım. Ben bunu mucize diye adlandırıyorum.

1. Altıncı bölgede çalışan bütün personelden ben sorumluyum.
2. Yılda 100.000 dolara varan bir gelire ulaştım.
3. İpoteklerden kurtuldum.

Bu hedeflere birçok engelle karşılaşmama rağmen olumlu düşünmenin gücü sayesinde ulaştım.

Geçen haziran ayında birinci hedefime ulaştım. Şirketin altıncı bölgeden sorumlu genel başkan yardımcısı oldum. Bunun sonucunda Ekim ayında gelirim yılda 100.000 dolara ulaştı ve ikinci hedefimi de gerçekleştirmiş oldum. Üçüncü hedefime gelince, şirketim oturduğum evi satın alıp bana hediye etti ve böylece ipoteklerden kurtuldum. Artık ipoteklerden kurtulmak için evimi satıp başka bir eve taşınmak zorunda değilim. Bir insanın bir şeyi çok isteyince elde edebileceğini gayet iyi anladım.

Hatta durumum daha da iyileşti. Şirketimiz yeni bir şirketle birleşti ve ben yeni şirketin Kuzey Amerika bölümünün başına getirildim. Şimdi yıllık kazancım daha artmış durumda.

Bütün bunları size yazmamın nedeni, toplantı ve kasetlerde sizi dinledikten, *Guideposts* adlı gazetedeki yazılarınız ile kitaplarınızı okuduktan sonra çok değiştiğimi, bambaşka bir insan olduğumu bildirmektir. On yıl önce çok kötü huyları ve alışkanlıkları olan bir insandım. Bütün bunlar bana ve aileme çok zarar veriyordu. Fakat eserleriniz sayesinde ışığı gördüm.

Bana sağladığınız harika şeyler için size çok teşekkür ederim. Aynı duyguları dünyada benden başka milyonlarca insanın da paylaştığına inanıyorum. Size onlar adına da teşekkür ederim.

Saygılarımla

Jim McComas

•••

Sizlere aktarmak istediğim başka bir mektupta da şunlar yazılıydı:

Sevgili Dr. Peale;

Askerden döndükten sonra, büyüdüğüm şehre yerleştim ve evlendim. Başarılı bir insan olmak, para kazanmak, kayınvalidem ve kayınpederime kızlarının ne kadar başarılı bir insanla evlenmiş olduğunu kanıtlamak istiyordum. Kendi anne babama da beni Georgetown Üniversitesi'ne göndermekle ne kadar isabetli davrandıklarını gösterip benimle övünmelerini sağlamak istiyordum. Bütün bunlara ulaşmak için çok acele ediyordm.

Ancak çalışma hayatımda işlerim iyi gitmedi. Çok çalıştım, fakat ne kadar çok çalıştıysam, işlerim o kadar bozuldu. Hiçbir yerde dikiş tutturamıyordum. Nasıl başarılı olacağımı da bilemiyordum. Bu sıralarda işle ilgili olarak Batavia, Verona, Hamburg ve Canandaigua şehirlerini dolaşmaktaydım. Bu şehirlerde satış yapmak için evden eve koşturup duruyordum.

Bu arada kumar oynamaya alışmıştım. Fırsat bulduğum an kumar masasına koşuyordum. Bundan sonraki on yıl benim için âdeta bir kâbus gibi geçti. Girdiğim bütün işlerden atıldım, banka kredimi sonuna kadar kullanıp bankaya borçlandım. Hiç param kalmamış, borçlarım dağlar gibi yığılmıştı. Artık işsizdim, borçlarımın toplamı 100.000 doları bulmuştu, kendime inancımı kaybetmiştim. Kendi kendime "Acaba ölsem daha mı iyi olur?" diye sormaya başladım. "Kendimi bir nehre atıp intihar etsem, bütün bunlardan kurtulur muyum acaba?" diye soruyordum.

Fakat intihar etmedim, onun yerine kumarbazları kumar alışkanlığından kurtarmak amacıyla düzenlenen bir toplantıya gittim. Bu toplantıda bana kumar alışkanlığından nasıl kurtulabileceğim öğretildi. Oysa kendim bu alışkanlıktan kurtulmak için çok uğraşmıştım. Kurtulmak için yaptığım şeyler değerlendirildi ve gerçekte neler yapmam gerektiği öğretildi.

Bir gün tesadüfen olumlu düşünme dünyasını keşfettim. Bunun sonucunda kendime güvenmeye başladım. Eskiyi fazla düşünmemek gerektiğini, önümde yeni bir dünya olduğunu anladım. Bir insanın bir şeyi çok isterse elde edebileceğini

öğrendim. Kumar alışkanlığından kurtulma toplantıları bana kumardan nasıl kurtulacağımı, siz de yeni bir hayata nasıl başlayabileceğimi öğrettiniz.

Bugün bir sigorta şirketinin başkan yardımcısıyım. Eskiden elimden kaçırdığım herşeye sahibim. Güzel bir evim ve bankada param var, fakat hepsinden önemlisi artık kendime saygım var. Kendimin değerli bir insan olduğumu biliyorum. Eskiden bende bulunan değerleri iyi kullanamadığım için kötü durumlara düştüğümün farkındayım.

Saygılarımla,
Michael Feller

•••

Bu çeşit mektuplar bana hep gurur vermiştir. Benim gibi akademik kariyeri olmayan bir insanın da insanlara olumlu mesajlar verip mutlu olmalarına hizmet edebileceğini anladım. Bu yüzden elinizde tuttuğunuz *The Power of Positive Living* (Olumlu Yaşamanın Gücü) adlı kitabı yazmaya karar verdim.

İlk çıktığında kitabıma yönelik birçok eleştiri yapıldı. Fakat zamanla kitaptaki yeni kavramların değeri anlaşıldı ve geniş bir kabul gördü. Benim kitabımın insanlar arasında yayılması, tıpkı bir teknik buluşun önce yadırganıp sonra değerinin anlaşılıp kullanılması gibi bir seyir izledi. Telefonun, otomobilin, radyonun ve televizyonun bulunuşu da yeni bir şey olduğu için halk arasında önce dirençle karşılaşmış, daha sonra değeri anlaşılınca yaygın bir kabul görmüştür. İnsanların yeni bir şeye tepki göstermelerini son derece doğal karşılıyorum.

On sekizinci yüzyılda bazı bilim adamları saatte yirmi beş mil hızla giden trenler yapılabileceğini söyledikleri zaman, bu açıklama insanları tedirgin etmişti. Telefon ilk icat edildiği zaman da insanlar kullanmaktan çekinmişti. Çok uzağa gitmeye

hiç gerek yoktur, daha beş-on yıl önce mikrodalga fırınlar icat edildiğinde, insanlar bu fırınları "tehlikeli elektronik ışın" yayar diye korkmuş ve kullanmamışlardı. İnsanlar mikrodalga fırınları kullanmaya ancak belli bir süre geçtikten sonra alışabilmişlerdir.

Bu nedenle, insanların düşünme tarzlarının hayatları üzerinde önemli bir rol oynadığını söylemek yeni bir keşif olmaz. Tanınmış Romalı filozof Marcus Aurelius, "Hayatımız düşüncelerimizin eseridir," demiştir. Harvard Üniversitesi'nde felsefe, psikoloji ve anatomi profesörlüğü yapmış olan büyük düşünür William James'in, "Benim kuşağımın en büyük keşfi, insanların düşünme tarzlarını değiştirerek hayatlarını değiştirebileceklerini öğrenmiş olmalarıdır," diye bir sözü vardır.

Fakat beni gerçekten hayran bırakan olgu, günümüzün bilim adamlarının, olumlu düşünmenin insan hayatı üzerindeki olumlu etkilerini ciddiye alıp bilimsel deneylerle kanıtlamış olmalarıdır.

Michigan Üniversitesi profesörlerinden Dr. Christopher Peterson, kötümser insanların iyimser insanlara göre, grip ve boğaz ağrısı gibi hastalıklara iki kat daha fazla yakalandığını belirtir.

Pennslyvania Üniversitesi'nde psikolog olan Dr. Martin Seligman, iyimser insanların daha sağlıklı, daha uzun ömürlü ve daha başarılı olduklarını söyler. Yine onun belirttiğine göre, kötümser insanlar yalnızca daha sağlıksız, daha kısa ömürlü, daha başarısız olmakla kalmayıp, zihin bozukluğuna, ruhsal çöküntüye ve aşırı utangaçlığa daha eğilimlidirler.

Princenton Üniversitesi'nde psikoloji profesörü olan Dr. Edward Jones, "İleriye ait beklentilerimiz yalnızca gerçekleri görme tarzımızı değil, gerçeklerin kendisini de etkilemektedir," der.

Olumlu düşünmenin gücü hakkında her gün yeni bir keşif yapılmaktadır. Nitekim son zamanlarda hecelemekte güçlük çektiğimiz "Psychoneuroimmunology" adlı yeni bir bilim dalı ortaya çıkmıştır. Bu bilim dalı düşüncelerimiz, duygularımız ve inançlarımızın şüpheciliğin hastalık haline dönüşmesi üzerindeki etkilerini inceler. Bu bilim dalının adını telaffuz etmekte bilim adamları da benim gibi zorlanmaktadırlar ki, onu kısaltarak "P.N.I." diye anmaya başlamışlardır.

Bu bilim dalı ayrıca esprili ve neşeli olmanın ne kadar iyi bir şey olduğunu göstermiştir bize. Stanford Üniversitesi'nde psikiyatrist olan Dr. William Fry, gülünce uyarıcı hormonların beynimizin endorfin üretmesini sağladığını söyler. Endorfin sakinleşmemizi ve kendimizi iyi hissetmemizi sağladığı gibi, daha az acı duymamızı da sağlar.

Bu durumda birçok komik hikâyenin anlatıldığı, birçok esprinin yapıldığı Texas, Houston'daki St. Joseph's Hospital hastahanesinde yatmayı kim istemez?

Şimdilerde kanserli hastaları iyileştirmek için grup halinde gülme terapileri yapılmaktadır. Bu tedavi sonucu hastaların çoğunda kanserin ilerlemesi durmakta, bazılarında iyileşme bile görülmektedir.

Beni çok mutlu eden konulardan biri, kırk yıldır katıldığım bütün toplantılarda ve yazdığım bütün kitaplarda anlattığım mutlu olma yöntemlerinin, artık bilim tarafından kabul edilmiş ve hepsinin bilim yönünden geçerliliği kanıtlanmış birer yöntem haline gelmiş olmasıdır.

Bütün bunlar doksan iki yıllık ömrümü boşa geçirmediğimi ve sözle olsun, yazıyla olsun, ulaşabildiğim bütün insanlara gerçekten faydalı olmayı başardığımı gösterir.

•••

Bölümün özeti:

1) Hiç ummadığınız bir anda çok büyük bir olay yaşayabilirsiniz. Buna hazırlıklı olun.

2) Olumlu düşünmenin ötesinde olumlu inanma vardır.

3) Bir düşünce sizi hem mahvedebilir, hem de ayağa kaldırabilir.

2

İNANÇLI OLMAK, BAŞARILI OLMAKTIR!

Kendinize inanıyorsanız başarıya giden yoldasınız demektir. Derinden inanmak kolay değildir, fakat çok büyük önem taşır. Her zaman karşılaştığımız ve çoğu kere sonucunu bildiğimiz şeylere inanmak kolaydır. Işığın yanacağına inanarak elektrik düğmesini açarız. Gittiğimiz zaman odamızın hazır olacağına inanarak otelde yer ayırtırız. Sipariş verdiğimiz ürünün bize teslim edileceğine inanarak ürün siparişi veririz.

Fakat inanmak ile kabul etmek (varsaymak) arasında fark vardır. İnanmanın sözlük karşılığı, bir şeye ya da bir kimseye tam olarak güvenmek, doğruluğundan şüphe etmemektir. Örneğin, bir insan için "Ona inanırım" diyebiliriz.

Bir şeyi kabul etmek ile ona inanmak aynı şey değildir, aralarında oldukça büyük bir fark vardır. Örneğin, ilk Amerikan kolonicilerinin hepsi "özgürlüğü" kabul etmişti. Fakat yalnızca buna *inananlar* özgürlük uğruna çarpışmışlar, hayatlarını vermişlerdir.

Evet, bir şeye gerçekten inanmak farklı bir şeydir. Amerika'nın tanınmış filozoflarından olan F.W. Robertson şunları

yazmıştır: "İnanmak insanı mutlu ederken, kuşku duymak sefalete sürükler. İnanmak insanı güçlü yaparken, kuşku duymak enerjiyi yok eder. İnanç güçtür. Bir insan ancak inanırsa bir işe neşeyle girişir ve yapmaya değer bir şey yapar."

Geçenlerde uçakta giderken genç bir aktörle eşinin arkasındaki koltukta yolculuk yaptım. Yanlarında bir de altı haftalık kız çocukları vardı. New York'a mesleğinde ilerlemek için gelmişti. Bana, "Tekrar geldiğimiz şehre, Minnesota'ya dönmeye karar verdik," dedi. "Orada asla büyük bir aktör olamayacağımı biliyorum, ama bizi çeken bir şeyler var," diye ekledi. Bunları söylerken sesi titredi, ne demek istediğini anlamıştım. Orada inandığı değerler vardı. Önem verdiği, değerli bulduğu, çocuklukları birlikte geçen, birlikte büyüdüğü kimseler vardı. Bu insanlar onun gözünde çok önemliydi. Çocuğunun onların arasında büyümesini istiyor, bu yüzden mesleki geleceğini feda ederek geri dönüyordu.

Bu olayı rüzgârda bir saman çöpü diye niteleyebilirsiniz. Fakat buna benzer birçok saman çöpü vardır. Bu ülkede yaradana inananların sayısında bir artış görülmektedir. Nitekim önde gelen gazetelerin birinde şöyle bir haber çıktığını okuyabiliriz: "En küçük kasabalardan en büyük şehirlere kadar yaradana inananların sayısında bir artış görülüyor. Televizyon programları ile özel konuşmalardan da belli oluyor bu."

Neden böyle olmaktadır? Çünkü insanların, değişmeyen değerlere inanmaya ihtiyaçları vardır. Buna kendilerinin olduğu gibi, çocuklarının da ihtiyacı vardır.

Bugünlerde eğitimde bir gelişme gözleniyor. Eski standartlar geri geliyor. Çok iyi bir öğretmen olan Marva Collins, Chicago'da kenar mahallelerde yaşayan onlarca gelişmemiş çocuğun eğitimini üzerine almış ve onları çok başarılı, çalışkan birer öğrenci haline getirmiştir. Bu öğrencilerle uğraşmaya başlamadan önce, her seferinde onlara "Sizlerin

başarısız olmanıza izin vermeyeceğim," demiş, yola bu inançla çıkmıştır. Bugün öğretmenler ülkenin her tarafında çocuklara daha çok şey öğreterek, onlardan daha çok şey isteyerek eğitimde standardı yükseltmektedirler.

İnanmak olumlu yaşamanın temel gücüdür. İnanma sayesinde insanlar daha iyi işler yaparlar. İnanma başarısızlığı başarıya dönüştürür. İnananlar hedeflerine ulaşırlar.

Örneğin, New York Yankees takımındaki Ron Guidry'ı ele alalım. Guidry beyzbol birinci liginde en iyi top atan oyunculardan biriydi. Fakat bu hedefine ulaşması ancak kendisinin bu noktaya ulaşacağına inanması sayesinde olmuştur. Guidry 1989 Temmuzunda döneminin en iyi top atan oyuncusuydu.

Fakat Guidry bu başarıya kendiliğinden ve kolayca ulaşmamıştır. Daha önceler, suçluluk duyacak kadar cesaretsiz, kendine güvensiz bir oyuncuydu. Kendine güvensizlik yüzünden ligde çok başarısız olmuş ve 1976 yılında onu ikinci lige göndermeye karar vermişlerdi. Bu kararı öğrenince yıkılmış, karısına büyük bir üzüntüyle, "Bonnie, Louisiana'ya, evimize dönüyoruz," demişti.

Guidry bu sözlerinde ciddiydi. Nitekim eşyalarını toplayıp ülkenin Güney bölgesindeki Lousiana'ya doğru yola çıktı. Fakat bir insanın kendisine destek olan, hiçbir güçlük karşısında yalnız bırakmayan bir karısının olmasının ne kadar harika bir şey olduğunu bilirsiniz. Bayan Guidry ne kocasını eleştirmiş, ne de bu durumdan şikayet etmişti. Onun yerine kocasına sürekli olumlu telkinlerde bulundu. Güneye doğru arabalarını sürerken, kocasına, "Sen büyük bir insansın. En doğru kararı vereceğine inanıyorum," dedi.

Güneyin epeyce uzak bir bölgesine gelmiş, bir benzin istasyonunda durmuşlardı. Burada karısı ona, "Tatlım, senin tekrar birinci ligde oynayamayacağını düşünmen beni çok üzüyor," dedi.

Giudry de, "Ne demek istediğini anladım. Eve geri dönersek beyzboldan kopacağımı söylemek istiyorsun," diye karşılık verdi ve arabasının yönünü tekrar Kuzey'e çevirdi. Arabasını gitmesine karar verilen ikinci lig takımının bulunduğu şehre doğru sürmeye başladı. İkinci lig'deki takıma gitti, o takımda çok çalıştı. 1977 yılında da tekrar birinci lige çağrıldı. 1978 yılında genç oyuncular arasında en iyi top atan oyuncu seçildi.

On bir yıl sonra, Yankees takımını dört defa şampiyonluğa ulaştırarak beyzbol tarihinde büyük bir rekor kırdı. Eğer karısı onu destekleyip kafasını olumlu düşüncelerle doldurmasaydı, cesaretsizliğini yenip kendine güvenini kazanabilir miydi? Guidry karısının desteğiyle en iyi oyuncu olacağına inandı ve cesaretle çalışarak bu inancının karşılığını aldı. Guidry, inanan insanın başarıya ulaşacağının canlı bir kanıtıdır.

Sanırım "inanan insan" terimini açıklamak gerekmektedir. İnanan insan, ama neye inanan? İnanan insan, kendisine ve yeteneklerine, belirlediği hedeflere ulaşacağına ve başkalarının yardımlarına inanan insan demektir. Başkalarının yardımı olmadan hiç kimsenin başarı merdivenlerini tek başına çıkamayacağını bilir. İnanan insan ülkesine ve ülkesinin kendine sağladığı olanaklara inanır. İlerlemek, yükselmek isteyen bir insan, çalıştığı işyerine ve bütün bu inançların arkasında, bunları destekleyen büyük güce, yani yaradana inanır.

Yaradana inanmanın bir insanı güçlü kılmasının örneğini 1985 yılında, TWA 874 uçağının Akdeniz üzerinde korsanlar tarafından kaçırılması olayında yaşadık.

Bu uçağın kaptan pilotu, otuz yıllık uçuş deneyimine sahip bir pilot olan John Testrake'ydi. Kaptan Testrake, yaradana inancı kuvvetli bir insandı. Korsanlar uçağı zorla Lübnan'ın Beyrut Havaalanı'na indirmişler ve bir yolcuyu öldürerek ne kadar acımasız olduklarını göstermişlerdi.

Hava korsanları uçağın havaalanında diğer uçaklardan uzak

bir piste çekilip yakıt ikmali yapılmasını istiyorlardı. Kule görevlileri ile yapılan zorlu görüşmelerden sonra korsanların dediği olmuş ve Kaptan Testrake, içinde 153 yolcu bulunan uçağı tenha bir piste götürmüştü.

"Korsanlardan biri silahını enseme, biri de el bombasını yüzüme dayamıştı. Çok gergin bir ortam vardı. Bu adamlar ölümden korkmuyorlar, bu uğurda ölürlerse cennete gideceklerine inanıyorlardı. Çılgınlığın eşiğindeydiler. Yakıt ikmali yapılırken en ufak bir düşüncesizce hareket bile katliama yol açabilirdi. İçeride rehin tutulurken hepimiz gergindik ve ben hepimizin öldürüleceğine inanıyordum. Çok kritik bir anda bulunuyordum. O zaman yapılacak biricik şeyin yaradana inanmak ve ona güvenmek olduğunu anladım. Uçağı sakin bir şekilde yakıt ikmali yapılacak yere götürdüm ve motorları durdurmayı başardım."

Kaptan Testrake yaradana olan inancı sayesinde sakin kalabildiğini ve devamlı yaradana inanan bir insan olduğunu söylemektedir. Nasıl uçmak onun bir parçası olmuşsa, yaradana inanıp güvenmek de hayatının bir parçası olmuştu. Bu, uzun yıllar sonunda gelişip güçlendirdiği bir inançtı.

On yedi gün sonra hava korsanları yumuşadılar ve teslim oldular. Böylece uçak kaçırma olayı sona erdi. Bütün bu süre içinde Kaptan Testrake hiçbir zaman yaradana inancını kaybetmemiş, o sayede hep serinkanlı kalan, ani hareketlerden uzak duran bir insan olabilmiştir. Bu tutumuyla bir sürü insanın hayatını tehlikeye atmamış, onların sağ salim kurtulmalarını sağlamıştır.

Kaptan yaradana yürekten inanmasa, ona güvenmese neler olabilirdi? Ensesine silah dayanıp yüzüne bomba yapıştığı anda belki sükûnetini kaybederek panikleyecek, yapacağı yanlış bir hareketle uçağın havaya uçurulup bir sürü insanın ölmesine neden olabilecekti.

Bu olayda olduğu gibi uçağınız korsanlar tarafından kaçırılır ya da işinizde çok önemli bir krizle karşılaşırsanız, yaradana olan inancınız ve güveniniz sizi bütün sıkıntılardan kurtarıp selamete ulaştıracaktır. Yaradana inanç başarısızlığı önler, sizi korur ve başarıya ulaştırır.

Geçenlerde bir konuşma yapmak üzere büyük bir petrol şirketinin genel toplantısına çağrılmıştım. Toplantıda ben konuştuktan sonra, "Bir İşadamının Öncelikleri" konusu da tartışıldı. Ülkenin önde gelen birçok işadamının katıldığı, çok verimli ve heyecanlı bir tartışma yapıldı. Toplantı bitince işadamlarının öncelik verdiği konuların şu şekilde sıralandığı anlaşıldı:

1. Tanrı,
2. Aile,
3. Şirket,
4. Halk,
5. Devlet,
6. Özel teşebbüs düşüncesi,
7. Hayatın kendisi.

Toplantıdan sonra benimle tartışan bir işadamı, ikinci öncelik ile üçüncü önceliğin yer değiştirmesini savundu.

"Şirket aileden önce gelmelidir," diye ısrar etti.

"Niçin?" diye hayretle sordum.

"Bir insanın işi olmazsa, ailesini nasıl geçindirir? Onları nasıl doyurur, nasıl giydirir, nasıl ısıtır?"

Ben de ona bir toplumda ailenin ne kadar önemli olduğu konusunda bütün psikolog, sosyolog, antropolog ve düşünürlerin birleşmiş olduğunu söyledim. "Sizin bilgileriniz yalnızca gazete kültürüne dayanıyor. Bütün toplumda yaşanan birçok güçlük ve sorunun kaynağı parçalanmış ailelerdir. O nedenle aile bir toplumun direğidir, temel taşıdır," dedim.

Aileden sonra gelen diğer konuların [illegible] değiştirilebilir, bazı insanlara göre aileden [illegible] önceliklerin yeri farklı olabilir. Fakat ailenin öncelikle ikinci sıradaki yeri değiştirilemez.

Ben bu öncelikler listesine bir madde daha eklemek istiyorum. Kendine inanma ve ulaşılacak bir hedef seçme.

Başarılı olmuş birçok insan tanırım ki, bunların birçoğu yukarıda sıralanan önceliklerin çoğuna önem vermediği halde başarılı olmuştur. Bunların hepsinin ortak özelliği kendine güvenmek ve ulaşılacak bir hedef seçmektir. Sonuç olarak öncelikler sıralamasına bu maddenin de eklenmesi gerekir.

Başarılı insanlara baktığımızda, hepsinin önce kendilerine ulaşılacak bir hedef seçtiklerini, kendilerine güvenerek çalıştıklarını ve bütün zorlukları yenerek seçtikleri hedefe doğru ilerlediklerini görürsünüz.

Orville Redenbacher'in hayat öyküsü bu gerçeği doğrulayan çok güzel bir örnektir. Bugün hepimiz onun ürettiği patlamış mısırları afiyetle ve zevk duyarak yiyoruz.

Orville Redenbacher İndiana'da doğmuş olan bir çiftçi çocuğudur. İşe mısır yetiştirmekle başlamış, sonra hayatının kırk yılını yeni tip bir mısır yetiştirmeye adamıştır. Bu mısır diğer mısırlardan daha hafiftir ve patladığı zaman daha çok açılmaktadır. (Tabii diğer mısırlardan biraz daha pahalıdır.)

Fakat o yıllarda bu mısırları satamamıştır. Çiftçiler onları tohumluk olarak almamıştır ve ona, "Mısır, mısırdır. Orville, senin mısırlarının hektar başına verimi daha az ve fiyatı daha pahalı," demektedirler. Patlamış mısır satan perakendeciler de aynı şeyleri söylemektedir: "Senin mısırların daha pahalı, kimse evine daha pahalı patlamış mısır götürmez."

Fakat Orville Redenbacher aksiliklerden yılmamıştı. Çünkü inandığı bir şey vardı. Kendi yetiştirdiği mısırlarının insanlar tarafından sevilip isteneceğine inanıyordu. Sonra bir pazarlama

zmanına akıl danıştı. Pazarlama uzmanı, patlamış mısırları paketlemesini ve paketlerin üzerine kendi resmini ve ismini koymasını tavsiye etti.

Orville bunu işitince şaşırmıştı: "Ama benim komik bir görünüşüm var, ismim de çok acayip. Paketlerin üzerine bunları koymanın ne faydası olacak?" dedi. Ama bu pazarlama uzmanına güveniyordu. Onun dediklerini yapmaya karar verdi. Bu fikir tuttu. Üzerinde onun resmi ve ismi bulunan patlamış mısır paketleri kapış kapış satılmaya başladı. Bugün dünyada en çok satılan patlamış mısır, Orville'nin ürettiği mısırlardır. Orville'nin bir hedef belirlemesi ve bu hedefe ulaşmak için kendine güvenmesi başarısının sırrıdır.

Fakat bazen bir insan kendine güven duymakta çok zorlanır. Ben iş hayatındaki bir dalgalanmada hayatının en büyük fırsatını kaçırmış olan bir işadamı tanıyorum.

Bir gün konuşma yapmak üzere Atlantik kıyısındaki bir otele gitmiştim. Toplantı yeri, okyanusa bakan büyük bir salondu. Salonun pencerelerinden okyanusun dalgalarını, dalgalar üzerinde sörf yapan insanları görebiliyordum.

Hava çok sıcak ve nemliydi. Havalandırma doğru dürüst çalışmıyordu. Herkes üstündeki ceket ve kravatları çıkarmıştı. Konuşmacı olduğum halde ben de aynısını yaptım. Bütün konuşma boyunca sözümü kısa kesip bir an önce kendimi okyanusun dalgalarına bırakıp serinlemeyi düşündüm.

Toplantıdan sonra hemen kendimi okyanusun serin sularına bıraktım. Denizden çıkınca kıyıda bir adama rasladım. Selamlaştık. Adam bana, "Bugünkü toplantıya katıldınız mı?" dedi.

"Evet, oradaydım, salon ne kadar sıcaktı, değil mi?"

"Peale'in konuşmasını dinlediniz mi?" diye sordu.

"Evet, dinledim."

"Onun konuşması hakkında ne düşünüyorsunuz?"

Bu soruyu işitince şaşırdım. Kendi yaptığım bir konuşma

hakkında bir düşünce belirtmekten kaçındım. O yüzden soruya başka bir soruyla karşılık verdim.

"Konuşma hakkında sizin fikriniz nedir?" diye sordum.

Toplantıda yaptığım konuşma hakkında bir şeyler söyledi, uzun uzun konuşmaya başladı. Ama tam o sırada büyük bir dalga gelip beni sürükleyince, konuşmasının kalan kısmını dinleyemedim. Dolayısıyla benim konuşmam hakkındaki fikrini öğrenemedim. Dalgadan çıkınca da aramızdaki konuşmanın bittiğini düşündüm. Ona, "Hakkında konuştuğumuz Mr. Peale benim," dedim. İkimiz de bunun üzerine kahkahalarla gülmeye başladık.

Güneşin altında kumların üzerine oturduk. Sonra bu başarılı işadamı kendisinden bahsetmeye başladı. Çalıştığı şirketin genel müdür yardımcısıymış. Şirketi ülkenin önde gelen sanayi kuruluşlarından biri ve çok tanınmış bir şirketti. Kendisine, soyadı olan "Buzz" diye hitap etmemi istedi. Bana kitaplarımdan birçoğunu okuduğunu ve hepsini çok beğendiğini söyledi. Bir sürü iltifat yağdırdı. Sonra, "Sizden bir konuda fikir almak istiyorum," dedi. "Çok önemli bir kararın eşiğindeyim, sizin de fikrinizi almak istiyorum. Genel müdür görevinden ayrılıyor. Onun yerine şirketin sahibi beni genel müdür yapmak istiyor."

Ben de, "Çok güzel bir şey, sizi kutlarım," dedim.

Bana teklifi hemen kabul etmediğini, şirketin sahibine teklif üzerinde düşünmesi ve karısının da fikrini alması gerektiğini belirttiğini söyledi.

"Teklifi niçin hemen kabul etmediniz?" diye sordum.

Ayaklarını kuma soktu, yerden bir avuç kum aldı ve denize attı. Sonra bana dönüp, "Kendimi henüz bu göreve hazır hissetmiyorum. Bu görevin altından kalkacak bilgi ve becerim olduğuna inanmıyorum," dedi.

"Kendine güvensizlik" diye yüksek sesle bağırmışım. "Eğer

şirketin sahibi bu görevi senin yapabileceğini düşünüyorsa, sen niye inanmıyorsun?"

"Zaten benim sorunum da bu. Kökü çocukluğuma kadar uzanan bir sorun. Çocukken bende bir aşağılık duygusu oluştu, onu bir türlü üzerimden atamıyorum. Okulda başarılı bir öğrenci değildim, okul dışı sosyal faaliyetlere ya da spor faaliyetlerine katılamıyordum. Bu yüzden utangaç, kendine güvensiz, yalnız bir insan olup çıktım. Fakat üniversiteden sonra bu işe girdim, orada çok çalıştım. Herkes çalışmamdan memnun kaldı. Bu sayede şirkette yükselip ikinci müdür oldum. Dün şirketin sahibi bana genel müdürlüğü teklif edince, yine içimdeki aşağılık duygusu harekete geçti, buz gibi parmaklarıyla yüreğimi bir mengene içine aldı ve genel müdürlük yapmak içinn gerekli olan liderlik yeteneğinin bende bulunmadığı korkusuna kapıldım."

Onun konuşmasını hiç ses çıkarmadan dinledim. Sözlerini bitirdikten sonra kendisini çok iyi anladığımı, benim başımdan da buna benzer bir durumun geçtiğini söyledim. "Sizin başınızdan mı?" diye hayretle sordu. "Hayatta inanamam buna."

"Tıpkı senin gibi bende de çocukluktan gelen bir kendime güvensizlik duygusu vardı."

"Peki, bu duygudan nasıl kurtuldunuz?" dedi.

"Bu duygudan kurtulmak tabii kolay olmadı," dedim.

İkimiz de bir süre konuşmadan sessiz kaldık. Çocukluktan gelip bize ızdırap veren güvensizlik duygusu üzerinde düşündük, çocuklukta yaşadığımız hayatı gözlerimizin önünde canlandırdık.

Sonra ben, "Bu duygudan yaradana inanma, ona güvenme sayesinde kurtuldum," dedim.

Ardından çocukluktan gelen kendine güvensizlik duygusunu gençlik yıllarına taşımış iki yetişkin olarak konuştuk. Yalnız

ikimizden biri, yani ben, yaradana olan inancım sayesinde bu duyguyu yenebilmiştim.

Buzz dizleri üzerinde doğruldu, uzun uzun okyanusa bakıp düşüncelere daldı. O zaman onun her konuyu çok iyi inceleyebilen, bir konu hakkında düşünüp çok iyi kararlar verebilen bir insan olduğunu anladım. Şirket sahiplerinin niçin genel müdürlüğü ona layık gördüklerini şimdi daha iyi anlamıştım.

O kumda oturmuş, hâlâ kendisinden kuşku duyuyordu. Hayatının en büyük yanlışını yapma olasılığı çok yüksekti.

Meslek hayatında karşılaştığı bu kritik anda ona yardımcı olacak neler söyleyebilirdim? Bir insanın yeterli ve her yönden mükemmel olduğunu bilirsiniz, fakat o insanın buna inanması için yalnızca bu gerçeği ona söylemek yeterli olmaz. Bunu çok uzun deneyimlerden sonra öğrenmiştim.

Bunun üzerine kendine güvensizlik duygusunun ne kadar gereksiz olduğunu, onun kendisine güven duyması gerektiğini anlatacak bir yol buldum.

"Buzz, çok iyi bir fiziğin var, oldukça da uzun boylusun. Fakat gerçek boyunun ne kadar olduğunu bilmiyorum, bana gerçek boyunu gösterir misin?" dedim. Buzz çömeldiği yerden ayağa kalkarak, "Boyum tam tamına bir doksan," dedi.

O ayağa kalkınca, "Buzz, mükemmel bir fiziğin var. Oldukça da uzun boylusun. En iyi arkadaşlarımdan Rob Rowbottom'u hatırlatıyorsun. Bir gün ben de senin gibi kendime güvensizlik duygusuna kapıldığımda bana, 'Hiçbir zaman kendini aşağı görme' demişti," diyerek sözlerimi sürdürdüm. "Gelip bana akıl danıştın, sana yardım edebilirsem ne mutlu. Sana her gün uygulaman gereken bir yöntem söyleyeceğim. Her gün aynanın karşısına geç ve kendine bakıp, 'Sen tıpkı aynada göründüğün kadar güçlü bir insansın,' de. Sonra dik dur, vücudun dik biçimdeyken kendine güvenli bir şekilde yürü, değerli olduğunu düşün ve kendine güven. Şimdi, git ve sana

teklif edilen genel müdürlük görevini kabul et."

Onun genel müdürlük görevini kabul ettiğini söylemekten mutluluk duyuyorum. Görevi kabul etti ve şirketini daha büyük bir şirket haline getirdi.

Buzz, karşılaştığım ilk kendine güvensizlik duyan insan değildi. Belki siz de kendinize güvenmiyorsunuz. Eğer öyleyse, Buzz'a uygulamasını söylediğim yöntemi siz de uygulayın. Bu yöntem onda ve bende olumlu sonuçlar verdiğine göre, sizde de olumlu sonuçlar verecektir. Bu yöntemi hemen uygulamaya başlayın.

Ben buna "iyimserliğin gücü" ismini taktım. Kaliformiya Üniversitesi'nden Richard Lazarus ve Shelley Taylor, Southern Methodist Üniversitesi'nden Jonathan Brown gibi tanınmış psikologların son dönemlerde yapmış oldukları araştırmalar bu gerçeği ortaya çıkarmıştır.

İnsanlar iyimser bir tutum takınırlarsa (güçlü oldukları noktaları, zayıflık ve yenilgileri yerine başarılarını hatırlarlarsa) kendilerini daha iyi hissedecekler ve onlarda saklı olan iş yapma yetenekleri yeniden ortaya çıkacaktır. İnsanlar iyimser bir tutum yerine kötümser bir tutum takınırlarsa, ruhsal çöküntü gibi birçok sorunlarla karşılaşacaklardır.

Bu bilim adamları insanın içini güneş gibi ısıtan iyimserlik hakkında *New York Times* gazetesinde şunları yazmışlardır: "İyimserlik insanda bir iç doyum sağlar, bu da kişinin kendini daha iyi hissetmesine neden olur. Birçok araştırma iyimserlik duygusunun insanların kendilerini iyi hissetmelerini sağladığını ve onların daha uzun süre verimli bir şekilde çalışmalarına olanak verdiğini gösterir. Bu insanlar yaptıkları işi diğer insanlara göre daha iyi yaparlar.

Bir işadamı olan Buzz'a benim kazandırdığım en önemli şey inanma duygusudur. Başarıya ulaşmanın temeli inanmadır. Ne olursa olsun, yaptığınız şeye inanın. Bir işi yapabi-

leceğinize inanın. İnsanlara inanın, onları sevin ve hizmet verin. Onları hiçbir zaman kullanmayın. Bir insanı karşılıklı çıkarlarınız olduğu için değil, insan olduğu için sevin. İnsanları ne kadar çok sever, onlara ne kadar hizmet verirseniz, onlar da size o kadar inanırlar. Onlar için yaptığınız şeylere bakarak sizi severler. Pazarlamacılık yapıyorsanız alacakları şeyleri herşeye rağmen sizden almaya çalışırlar, çünkü size güvenmiş ve sizi sevmişlerdir.

Fakat hangi işi yaparsanız yapın, insanların size güvenmesi başarılı olmanızda çok önemli bir faktördür. Başkalarının yardımı olmadan yalnız kendi gayretlerinizle başarılı olmanız çok zordur. Başarılı bir insan ancak başka insanların yardımı sayesinde başarılı olabilir.

O zaman aklımıza hemen şu soru gelmektedir: Bir insan, özellikle hayattan kuşku duyan biriyse, nasıl inanan bir insan olabilir?

Ayrıca aklımıza şu soru da gelir: İnanma kavramı yaradana inanmayı da kapsar mı?

Bu iki soru da çok önemlidir. Onun için bunlara cevap vermekten mutluluk duyacağım. İlk olarak ikinci soruya cevap vermek istiyorum. İnanma kavramı yaradana inanmayı da kapsar mı?

Ben yaradana inanan bir insanım. Yaradana inanıyor ve güveniyorum. Fakat üzülerek söyleyeyim ki, birçok insan yaradana inanmıyor. Onlar sabah kahvaltısında sofralarında bulunan yiyeceklerin sağlıklı, üstünden geçtikleri köprülerin sağlam olduğuna inanıyor, fakat kendilerine destek olup yöneten yüce bir güç olduğuna inanmıyorlar.

Başımdan geçen birçok olayda (bu olaylar ister kişisel sorunlarla, isterse işle ilgili olsun) daima yaradanın bana yardım ettiğini ve benimle beraber olduğunu görmüşümdür. Yaradan birçok sorunumun çözümünde bana yol göstermiştir. Onun için

yaradanın varlığından bir an için bile kuşku duymadım. Ben bağnaz bir insan değilim, yaradana inanmayan bir insanın konuşmalarını dinleyebilirim, hemen karşı çıkıp bir tartışmaya girmem. Ne var ki o insan yaradana inanmadığı için üzülürüm. Bu kitap, yaradana inansın inanmasın, herkes için yazılmış bir kitaptır. Bu kitap istisnasız her insanın hayallerini, amaçlarını gerçekleştirmesine yardımcı olmak amacıyla yazılmıştır. Ama benim görüşüme göre, yaradana inanan bir insanın kendine ve yaptığı işlere inanması daha kolay, bu inanç daha güçlü inanç olur.

Şimdi isterseniz ikinci soruya cevap vermeye çalışayım. Bir insan nasıl inanan, ya da başarıya ulaşan bir insan haline gelebilir?

İnanmayan bir insansanız, önce bu durumun ortadan kaldırılması gerekir. Bu da bir hayli uğraş isteyen ve zaman alan bir çaba gerektirir. Örneğin, uzun yıllar olumsuz düşünmeye alışmış bir insan olumlu düşünen bir insan olmaya karar verirse, önce eski alışkanlıklarından kurtulması gerekir. Bunun nasıl yapılabileceğini insanlara öğretmek çok zordur, fakat olanaksız değildir.

Benim bulduğum en iyi yol, teker teker her olumsuz düşünceyi kaldırıp yerine olumlu bir düşünce koymaktır. Bunu yapmak da çok zordur, ama olanaksız değildir.

Teksas'ın San Antonio şehrindeki Trinity Üniversitesi'nden bir grup ve yine Teksas Üniversitesi'nden başka bir grup, insanların düşüncelerini değiştirmede ne derece başarılı oldukları konusunda bir araştırma yapmıştır. Bu araştırma sonucunda, yerine koyacak başka bir şey varsa ve bu yeni şey üzerinde yoğunlaşılırsa, insanların önyargılarının zayıflayabileceği ortaya çıkmıştır.

Örneğin, bir arkadaşım araba kullanırken çok gergin ve sinirli olur, trafikte herhangi bir araba önüne geçmeye kalksa ne-

redeyse çıldırırdı. Hiçbir arabanın kendini geçmesine izin vermezdi. Bu yüzden ailesi bile onun kullandığı arabaya binmekten korkar hale gelmişti.

Arkadaşım bu kötü alışkanlıktan nasıl kurtulduğunu bana şöyle anlattı:

"Sonunda davranışımın yanlış olduğunu ve değiştirmem gerektiğini anladım. Araba kullanırken tansiyonum birden yükseliyordu. Bütün bunlara son vermek için davranış tarzımı değiştirmeye karar verdim. Trafikte bir araba önümü tıkayıp yolumu kestiği zaman, bunu kasıtlı yapmadığını düşünmeye başladım. Önceleri böyle düşünmek benim için çok zor oldu, fakat kendimi buna zorlayıp deneyimim arttıkça fazla zor gelmemeye başladı. Sonra kendimin de başka arabaların aniden önüne çıkıp yollarını kestiğimin farkına vardım. Örneğin, bir şerit değiştirirken ani bir atakla başka arabaların yolunu kesiyordum. Ama bir süre sonra başka arabaların önünü kesme alışkanlığını bıraktım."

Artık araba kullanırken arkadaşımın tansiyonu çıkmıyor. Olumsuz alışkanlıkları değiştirip yerine olumlularını koymak son derece zor bir iştir. Fakat bunu yaparken size yardımcı olacak iki arkadaş vardır; bunların bir tanesi sabır, diğeri de azimdir.

Olumsuz alışkanlıklardan kurtulup olumlu alışkanlıklar benimsemede atılacak ikinci adım, kendinize inanmasanız, her gün "Ben bu işi başaracağım," demenizdir. Siz bu cümleyi hiç bıkmadan ve istisnasız her gün söylerseniz, sonunda bu düşünce bilinçaltınıza yerleşir ve zamanı gelince bilincinize çıkıp kötü alışkanlıklardan kurtulmanıza yardımcı olur.

Üçüncü adım bu işte başarılı olacağınıza inanmaktır. Bu inancı yılmadan sürdürürseniz içinizdeki inançsızlık ve kuşku kaybolur, onun yerine kendinize ve yapacağınız işe inanç duygusu yerleşir.

İnsanların davranış ve tutumları çok uzun bir sürede oluşur. Uzun sürede oluşan tutumlarınızı değiştirdiğinizin ve bunları değiştirmenin zor olduğunun bilincinde olmanız gerekmektedir. Her gün şu cümleyi kendi kendinize yüksek sesle yirmi beş defa söyleyin: "Yaradanın beni sevdiğine inanıyorum, yaradan benim için en iyisini ister. Yaradan bana yol gösterecektir. Ona inanıyorum." Bu sözler bilinçaltınızdaki inançsızlığı kaldırıp yerine inancı koyacaktır.

Dördüncü adım, olanaksız şeylerin olanaklı olacağına inanıncaya kadar inanma çabalarınıza devam edin. Şunu hiçbir zaman unutmayın: Başarılı insanlar, başarılmayacak sanılan şeylerin başarılabileceğine inananlardır.

Başarıya ulaşmayla ilgili sık sık anlattığım bir hikâye vardır ve çok önemli bir gerçeği vurguladığı için ne kadar çok anlatılırsa yararı o kadar çok olacaktır.

Bob, Brooklyn'da yaşayan bir pazarlama elemanıydı. İşleri orta kararda gidiyordu. Çok iyi huylu ve kibar bir insandı, fakat bir insanı başarıya ulaştıracak olan motivasyondan yoksundu. Herşeyin kolayına kaçan, kendini fazla yormayan bir insandı.

Bir gün ailesiyle birlikte beni konuşmamı dinlemek üzere bir toplantımıza gelmişti. Ben bu konuşmamda olumlu düşünmenin önemini belirtmiş, bu düşünme sisteminden iyi sonuçlar alındığını ifade etmiştim. Bob bundan çok etkilendi. Bu onun açısından bir motivasyon oldu. Hayatı tamamen değişti; fazla dikkat çekmeyen, sıradan bir satıcıyken, başarılı, tuttuğunu koparan bir satıcı düzeyine yükseldi. Şimdi birçok insan, işin kolayına kaçıp yavaş tempoyla çalışan eski Bob'u "Ateş Topu" lâkabıyla anmaktadır.

Her yıl düzenlediğim büyük toplantının zamanı yaklaşıyordu. Bu toplantıyı Mart ayının sonlarında yapacaktık. O sırada Bob beni görmeye geldi. "Bir sorunumuz var, Peale," dedi. "Toplantına gelen insanların sayısı günden güne artıyor.

Bu kadar kalabalığın böyle küçük bir salona sığması mümkün değil." Ben de "Toplantıya ancak beş yüz kişi gelebilir, bu salon da bu kadar bir kalabalık için yeterli," cevabını verdim. Ortak bir noktaya ulaşamadan birbirimizden ayrıldık.

Bir gün yine Bob telefon etti: "Dostum, burası New York. İnsanların sayısı çığ gibi büyüyor, onun için toplantıya senin tahmininden daha çok insan geleceğini düşünüyorum. Vereceğim haberi iyi dinle, seni şaşırtmasın. Yapacağın yıllık toplantı için 2.500 kişilik bir salon buldum."

Ben kendisine, "Böyle bir şey yapman için sana kim yetki verdi?" tepki gösterince, onun verdiği karşılık, "O verdi," oldu. "Dünyadaki en büyük yetkili. O'na gidip danıştım; bana, sen yapmak istediğin şeyi yaparsan, o salonu dinleyicilerle doldurabilirsin, dedi."

Acaba "O" diye bahsettiği kimdi? Biraz kızmış olarak, "Bu işte en yetkili benim, benim üzerimde başka bir yetkili yok," dedim.

Fakat Bob ısrar etti: "Senin de üzerinde bir yetkili var, ben O'na danıştım," dedi.

Ben yine kızgınlıkla, "Kimmiş O?" diye tepki gösterdim. Bob da, "O, Tanrıdır; hepimizin üstündedir, hepimizden daha yetkilidir," dedi. Ben biraz tedirginlikle, "Bob, yeni salonun kapasitesi 2.500 kişilik, toplantıya ya çok az kişi gelir de salon bomboş kalırsa?" diye sordum.

Ben, yıllık toplantının fazla insan geleceğini düşünmediğim için eski salonda yapılmasını istedim. Fakat Bob'a bir türlü söz geçiremedim. Ama Bob yağmur da yağsa, kar da yağsa, fırtına da çıksa, toplantıya çok sayıda insanın gelip salonu dolduracağına inanıyordu. Bana, "Yaradana inan, inançlı bir insan ol," dedi.

Bu, benim yaşamımda çok derin izler bırakmış bir olaydır. Ne zaman bir işin iyiye gitmeyeceğini düşünsem gerçekten o

işten olumlu sonuç alamamışımdır. Fakat işlerin iyiye gideceğini düşünüp olumlu bir tutum takındığım zaman, işlerim hep yolunda gitmiş ve başarıya ulaşmışımdır. Bana bunu öğrettiği için bu olayı hiç unutmadım.

Yıllık toplantının yapılacağı sabah ne oldu? Sabah saat beşte, erkenden uyandım. Kafama bir şey takıldığı için iyi uyuyamamış, ama kafama takılan şeyin ne olduğunu bulmuştum. Sorun, toplantı yapacağım salondu. O büyük salonu nasıl dolduracağım korkusuna kapılmıştım. Yataktan kalkıp doğru pencereye gittim, bir de ne göreyim? Yağmur yağıyor. Üstelik sürekli ve şiddetli bir sağnak. sokaklardan sel gibi sular akıyor. Yine de iyimserliğimi korudum ve iyi ki kar yağmıyor diye kendimi teselli etmeye çalıştım.

Ardından telefon çaldı. Ahizedeki tanıdık ses neşeyle, "Yıllık toplantın hayırlı olsun," dedi. "Bugün öyle büyük bir gün olacak ki bir daha unutamayacağız." Söylediklerinde gerçekten çok haklı çıktı, şimdiye kadar o günü hiç unutamadım. Tam altmış beş yıl önceydi. 1926 yılının bir ilkbahar günü.

Konuşma yapacağım salon, kaldığım yerden iki blok uzaklıkta bulunuyordu. Yağmurluğumu giyip şemsiyemi aldım ve yürüyerek gittim. Salona varır varmaz bütün sokakların arabalarla dolduğunu, toplantının yapılacağı salona doğru sel gibi bir kalabalığın aktığını gördüm ve kendimi birdenbire bu kalabalığın içinde buldum. Tanımadığım bu insanların hepsi yağmura aldırmadan benim konuşmamı dinlemeye geliyordu. Gözlerime inanamadım. 2.500 kişilik salon ağzına kadar dolmuştu ve insanlar hâlâ içeri akın ediyordu.

Sahnenin arka taraflarında bir yere gidip durumu kendi gözlerimle görmek istedim. Oradan salona baktım. Salon tamamen dolduğu gibi balkon da dolmuştu.

Derken Bob koşarak bana doğru geldi. Gözleri yaşlarla do-

luydu, sesi titriyordu. Bir an sessizce durup bana baktı, sonra ellerimi sıkıp sallamaya başladı. Gözlerini yukarı dikip, "Sana teşekkür ederim," dedi. "Gördün mü sevgili dostum, yaradana birazcık inanmak bile neleri sağlıyor?"

Ben de çok duygulanmıştım. "Bob, senin yaradana olan inancın benim inancımı da aştı. Yaradan senin dileklerini kabul etti," dedim.

Bob, "Haydi bakalım, asker, görev başına, en büyük savaşını vereceksin," dedi.

"Ne savaşı, burası savaş alanı değil."

O zaman Bob, "Bu bir savaş; inananların savaşı," diye açıkladı.

Çok heyecanlanmıştı. Şimdi sizlere anlatırken bu sahne yine gözlerimin önüne geliyor, yine aynı heyecanı duyuyorum. Bob elini omuzuma koydu ve ikimiz birlikte sahneye kadar o şekilde yürüdük. O sırada görevlilerden birisi Bob'un kulağına bir şeyler fısıldadı. Bob da bana dönerek, "Peale, yüzlerce insan yer olmadığı için geri dönmek zorunda kalmış. Salonda iğne atsan düşecek yer yok. Ama bu benim için hiç şaşırtıcı değil," dedi.

Oysa ben gerçekten çok fazla şaşırmış ve heyecanlanmıştım. O günü olumlu düşünmenin ve olumlu inanmanın bir zaferi olarak hiçbir zaman unutmadım. Olumlu düşünce ve olumlu inanç beni ve Bob'u başarıya ulaştırmıştı. Bundan çok büyük ders aldım. Bob gibi insanlar sayesinde, büyük bir inançla, olumlu düşünme ve olumlu inanmanın her yerde ve her zaman, eninde sonunda başarıya ulaşacağını düşünmeye başladım.

Bu bölümü başta söylediğim gibi, "İnanan insan başarır," sözüyle bitirmek istiyorum.

•••

Bölümün.özeti:

1) İnsanlara inanın, onları kullanmaya kalkmayın.
2) Olumsuz tutumlarınızı terkedin, onların yerini inançla ve olumlu tutumlarla doldurun.
3) Yaradana inanırsanız, yaradan isteklerinize ulaşmada size yardım edecektir.
4) Aşağılık duygusundan kurtulun, kendinize inanın.

3

"YAPAMAM" DEMEYİN, "YAPABİLİRİM" DEYİN!

Olumlu düşünme ilkelerini belirlerken, bir insanın hiçbir zaman "Yapamam!" sözcüğünü kullanmaması gerektiğini keşfettim. Bir zorlukla karşılaşınca ben de uzun süre "Yapamam!" sözcüğünü kullandım. Daha sonraları birçok insanın da kendine güvensizlik duygusundan kurtulmaya çalıştığını gördüm. "Ben yapamam!" sözü bir hastalık belirtisidir ve birçok insanın hayattan zevk alıp mutlu olmasını engellemiştir.

Birçok insan, "Sigarayı bırakamam!", "Borçlarımı kesinlikle ödeyemem!", "Ben bu işi yapamam!" gibi olumsuzluk ve kendine güvensizlik belirten ifadeler kullanır. Bunlara siz de sık sık rastlamışsınızdır. Çoğu kere gerçek sorun sigara, borçlar ya da iş değil, "Yapamam!" şekline bürünmüş olan olumsuz tutumun kendisidir.

"Ben yapamam!" tavrından kurtulabilirseniz, hayatta yapılabilecek güzel şeyler, ulaşılabilecek başarılar olduğunu görürsünüz.

Bundan kurtulabilmenin basit ve etkili bir yolu vardır.

Gençken Cincincinati'de Spencer Caddesi'nde oturuyorduk

ve gidebildiğim her faaliyete katılıyordum. Ancak utangaç ve sıkılgan bir insandım. "Ben yapamam!" duygusundan büyük rahatsızlık duyuyordum. Beyzbol oynarken topa vuramam diye düşünüyor ve gerçekten topa vuramıyordum. Atletizmde yüz metre yarışlarına katılıyor, koşuda arkadaşlarımı geçemem diye düşünüyor ve gerçekten sonuncu geliyordum.

Ailemdeki herkes bir topluluk karşısına çıkıp konuşma yapan insanlardı, benden de bunu yapmam bekleniyordu. Fakat topluluk karşısına çıkmak beni korkuttuğu için, konuşamam düşüncesine kapılıyordum. Bir gün okulda küçük bir topluluk karşısında konuşma yapmam gerekiyordu. Sahneye çıktığım zaman ön sıralarda oturan bir kızın benim için, "Bak, dizleri titriyor," dediğini hiç unutamam.

George Reeves olmasaydı, bugün bile her topluluk karşısında dizlerimin titriyor olacağını düşünüyorum. Çalışma odamdaki masanın üzerinde benim için çok değerli olan yedi insanın fotoğrafı bulunur: Bu fotoğraflar karım Ruth, annem, babam, kardeşim Bob, kardeşim Leonard, Myron Board ile George Reeves'e aittir.

Myron, benim *Olumlu Düşünmenin Gücü* adlı kitabımın yayıncısıdır. George Reeves ise beşinci sınıftaki öğretmenimdir.

Kendi devrindeki birçok öğretmen gibi o da sert, disiplini seven bir öğretmendi. Sınıfta geçen bu olayı ben bir gazetede yazmış ve kırk kadar okuyucumdan bu olayı kitaplarımın birine koymamı isteyen mektuplar almıştım. Bu olayı zaten her konuşmamda anlatıyorum. Şimdi okuyucularımın isteği üzerine bu kitaba koyuyorum. Olay şöyle olmuştu:

Mr. Reeves ciddi görünüşüne rağmen şakacı bir insandı. O yüzden bir şeyi söyleyiş ya da davranış tarzını kolay kolay unutamazdınız. Bir gün sınıfta, "Sessiz olun, ses çıkarmayın," diye bağırdı. Hepimiz susmuştuk, kendi de susmuştu, sınıfta

çıt çıkmıyordu. O anki sahne sanki bugün olmuş gibi, hâlâ gözlerimin önünde. Mr. Reeves yavaş yavaş tahtaya doğru yürüdü ve eline tebeşiri alıp büyük harflerle, "BEN YAPAMAM!" sözünü yazdı.

Elindeki tebeşir tozlarını silkeyerek bize döndü ve "Şimdi ne yapacağım, biliyor musunuz?" dedi. Ne yapacağını biliyorduk, onun için hep bir ağızdan bağırdık. "Evet biliyoruz, 'Ben yapamam' sözünü silip, 'Ben yapabilirim!' yazacaksınız." O da aynısını yaptı. Aradan uzun yıllar geçmesine rağmen bu olayı hiçbir zaman unutmadım.

Sonra Mr. Reeves kalın sesiyle bizlere, "Bu size bir ders olsun. Hiçbir zaman 'Ben yapamam!' demeyin. Yapabilirsiniz. Eğer yapabileceğinizi düşünürseniz mutlaka yaparsınız," diye nasihatte bulundu. Sırayla hepimize tek tek baktı ve "Daima yapabilirim, diye düşünün," dedi. Olumlu düşüncenin gücünü keşfetmem için aldığım ilk dersti bu. Bu dersi hiçbir zaman unutmadım.

Zor bir durumla karşılaştığımızda "Ben yapamam!" düşüncesiyle başa çıkmanın en iyi yolu, o olumsuz düşünceyi kafanızdan atıp onun yerine, "Ben yapabilirim!" düşüncesini koymaktır. Böyle yaparsanız o işin üstesinden gelmek için içinizde bir istek ve enerji duyarsınız.

Tabii her olumsuz alışkanlığı değiştirmek gibi, "Ben yapamam!" alışkanlığını değiştirmek de epeyce uğraş ister. Fakat bunu değiştirmek için bir teknik bulur ve o tekniği sabırla uygularsanız, bu kötü alışkanlıktan daha kolay kurtulabilirsiniz.

Daha önce anlattığım gibi, benim kendime güven duygusunu kazanmam ancak çok büyük ve sancılı uğraşlar sonunda gerçekleşmişti. Bunda, Ohio'daki Wesleyan Üniversitesi'nde hocam olan bir profesörümün çok yardımı dokunmuştu. Onun da yardımıyla büyük bir sabır göstermiş ve sonunda kendime güven duygusunu kazanmayı başarmıştım. Yine de herhangi

bir yerde konuşma yapmak üzere kürsüye çıktığım ya da bir kitap üzerinde çalışmak amacıyla masaya oturduğum her seferinde, kendime güven duygusunu bir süre için kaybediyor, fakat çok geçmeden kendimi toparlayıp güvenimi yeniden kazanıyorum.

İşte "Ben yapamam!" düşüncesinden, anlattığım gibi, beşinci sınıf öğretmenim George Reeves sayesinde kurtuldum. Bu kötü alışkanlıktan kurtulmak çok kolay olmadı, gerçekten çok büyük uğraşlar vermek zorunda kaldım. Onun için ne zaman "Ben yapamam!" düşüncesine kapılırsam, George Reeves'in gür sesi kulaklarımda çınlar: "Eğer yapabileceğinizi düşünürseniz yapabilirsiniz. Öyleyse daima yapabilirim diye düşünün."

Büyük bir topluluk önünde konuşma yapmadan önce eğer midemde kelebeklerin uçuştuğunu hissedersem (şu an doksan iki yaşındayım, yine de konuşma yapmadan önce bazen böyle oluyor), kendi kendime hemen, "Sen bunu yapabilirsin, daha önce de yaptın," diye telkinde bulunurum. Sonra yaradana bana yardım etmesi için bir dua mırıldanır, sahneye çıkar ve konuşmamı yaparım. Yaradana şükür ki, hiçbir konuşmamda mahçup olmadım ve daima başarıya ulaştım.

Zor bir durumla karşılaştığınız zaman, "Ben bunu yapamam!" tutumunu değiştirmeniz için isterseniz kendinize özel bir teknik uyguluyabilirsiniz. İsterseniz de çok yaygın olan ve birçok kimse tarafından kullanılan "Ben yapabilirim!" tekniğini uygulayabilirsiniz. Bazı insanlar olumsuz bir duyguyla karşılaşınca onu yenmek için dua okurlar. Benim bildiğim tanınmış bir beyzbol oyuncusu, böyle bir zorlukla karşılaşınca hemen dua okumaya başlardı. Bu tekniğin işe yaradığından eminim, çünkü bu oyuncu uzun süre performansını korudu ve liglerde hep aranan bir oyuncu konumunda oldu.

Tanıdığım başarılı bir konuşmacı da bir topluluk önünde

konuşmaya başlamadan önce gömleğinin yaka cebinden bir kart çıkarır, orada yazılı olan birkaç sözü okur ve yerine koyar. Bir gün uçakta onunla birlikte yolculuk ederken sordum: "Her konuşmadan önce gömleğinin cebinden çıkarıp okuduğun kart-ta ne yazıyor?"

Hemen cebinden kartı çıkarıp bana verdi. Kartta, "Daima senin yanındayım," yazıyordu. Ben de elimi gömleğimin cebine atıp kendi kartımı ona uzattım. Benim kartımda da, "Eğer yapa-bileceğini düşünürsen, yapabilirsin. Onun için daima yapabile-ceğini düşün," diye yazıyordu. Arkadaşım, "Hımın," diyerek gülümsedi. İkimiz de kendine güven duymaya ihtiyacı olan birer lise öğrencisine benziyorduk.

Ne zaman Federal Express şirketi benim büroma bir paket getirse, aklıma hemen Mr. Reeves gelir. Çünkü Federal Express şirketi de "Ben yapamam!" sözünü tanımaz. Onların bildiği tek söz "Ben yapabilirim!"dir. Bu şirket, benimsediği bu ilke saye-sinde kazandığı başarılarla dünyaya örnek olmuştur.

Şirketi bu hale getiren Frederick Smith'dir. Frederick Smith 1944 yılında Mississipi'de doğmuştur. Erken yaşta babasını kaybetmiş, kendisi de küçük yaşta bir kemik hastalığına yaka-lanmıştır. Arkadaşları koşup oynarken o yalnızca hüzünle onları seyretmekle yetinmiş, gerçekten zor bir çocukluk dönemi geçirmiştir.

Frederick'in uçaklara karşı büyük bir düşkünlüğü vardı. Yale Üniversitesi'ne gittiği zaman, öğrencilerden ileride ne yap-mak istedikleri konusunda bir ödev hazırlamaları istenmişti. Frederick, uçakların paketleri gece taşıyarak bütün Amerika'yı kapsayan bir dağıtım ağı kurmayı tasarladığını yazdı.

Bu ödevi veren profesörü, onun kâğıdına bakınca kafasını sallıyarak, "Olanaksız bir şey düşünüyorsun," dedi ve kırık not verdi. Frederick, Yale'den mezun olduktan sonra Vietnem'da çarpışan Amerikan birlikleri arasında uçakla iki yüzden fazla

sefer yaptı. Sonra 1970 yılında iş hayatına atıldı ve işin uzmanlarına Yale Üniversitesi'nde öğrenciyken sınav kâğıdına yazmış olduğu hayalinden bahsetti. Bu uzmanların hepsi de, "Ben yapabilirim!" düşüncesine sahip insanlardı. Nitekim onun fikrini beğendiler ve hemen uygulamaya koydular.

Fred Smith 1972 yılında, henüz yirmi sekiz yaşında olmasına rağmen, yüzyılın en kumarbaz atılımcısı ünvanını kazanmıştı. İşin merkezi olarak Tennessee'deki Memphis şehrini seçmişti, çünkü burası ABD'nin tam orta bölgesine gelen bir şehirdi. Federal Express firmasının uçakları her gece ABD'nin yüzlerce şehrinden buraya paket taşıyacaktı. Sonra bu paketler Memphis'de gidecekleri yerlere göre ayrılacak, aynı gece ve yine uçaklarla o şehirlere gönderilecekti. Her şehirde hazır bekleyen kamyonlar da paketleri adreslerine ulaştıracaktı.

Uçak ve kamyonları satın almak için çok para harcandı. Bu işte çalışan personelin ücreti de yüklü bir meblağ tutuyordu. Fakat Fred, olumlu düşünen, daima "Ben yapabilirim!" diyen bir insan olarak, birçok kişiyi bu işe para yatırmaya ikna etmişti.

Fakat 17 Nisan 1973'de, ilk uçak sefere çıktığı zaman, Yale Üniversitesi'nde kendisine bu işin yürümeyeceğini söyleyen profesörün söyledikleri gerçekleşti. Bu iş için yirmi beş uçak satın alınmış olmasına rağmen, ilk seferde ancak on sekiz paket gelmiş, ayrıca bütün dünyayı sarsan o ünlü petrol krizi patlak vermiş ve taşıma ücretleri çok pahalılanmıştı. İşler o kadar kötü gidiyordu ki, şirket uçaklara yakıt alacak parayı bulamıyor, pilotlar uçaklarına kendi kişisel kredi kartlarıyla yakıt alıyorlardı.

Federal Express firması iki yıl içinde 24 milyon dolar zarara uğradı. Birçok taşımacılık uzmanı bu iş yürümez diye ısrar etmeye başladı. Gösterdikleri en önemli neden de petrol fiyatlarının aşırı ölçüde yükselmesiydi. Los Angeles'tan Seattle'a

bir paket gönderilmek istendiği zaman, bu paket Los Angeles'tan önce Memphis'e geliyor, daha sonra oradan tekrar Seattle'a gidiyordu.

Fakat Fred Smith, "Bu iş yürüyebilir, mutlaka yürüyecek," düşüncesini kafasından hiç çıkarmadı ve bu düşünceyi sabırla uygulamaya devam etti. Daha fazla para vermeleri için yatırımcılara başvurdu, fakat onlardan bir destek göremeyince yüksek faizlerle borç para aldı. Bankalardan kredi alırken de gelecek yılın yapılacak sevkiyatlarını teminat gösterdi. Bir süre sonra firmalar onun yaptığı işin değerini anlamaya başladılar ve şirket kâr etmeye başladı.

Bugün şirketin mal varlığı 8 milyar dolara ulaşmış bulunuyor. Şirkette seksen beş binden fazla eleman çalışırken, yılda taşıdığı paket sayısı 1,5 milyona ulaşmış durumda. Bu paketleri dünyanın her tarafındaki değişik ülkelere büyük bir düzenle taşınmaktadır.

Federal Express'in kazandığı başarının sırrı, çevresindeki hemen herkes "Bu iş kesinlikle yürümez" derken, Fred'in bunlara aldırmayıp "Ben yapabilirim!" düşüncesinden hiçbir zaman vazgeçmemesidir.

Çok üzülerek söyleyeyim ki, bugün birçok genç insan Yale Üniversitesi'ndeki o profesörün yaklaşımıyla, daima "Ben yapamam, ben yapamam," demektedir. Bugün birçok öğrenci de kendine güvensizlik duygusundan rahatsızlık duymakta ve bu nedenle başarısız olmaktadır.

Araştırmalar bir insan doğduğu zaman kendine güven ve yeterlilik duygusuna sahip olarak doğduğunu gösterir. Çocuklar ağladıkları zaman birçok şeyi elde edebileceklerini bilirler. Çocuklar doğuştan "Ben yapabilirim!" düşüncesine sahip olarak doğarlar.

Fakat araştırmalar çocukların ilkokul dördüncü sınıfa gelinceye kadar yüzde 80-85'inin kendine güven duygusunu kaybet-

tiğini ve yetişkinlik dönemine girerken çok olumsuz izler taşıyan "Ben yapamam!" düşüncesine kapılmaya başladığını gösterir. Bütün bunların kaynağı, evdekilerin olumsuz tutumları, okuldaki öğretmenlerin olumsuz düşünce tarzları ve çevrede yaşıyan insanların olumsuz tavırlarıdır. Öğrencileri normal hallerine döndürmek kolay bir şey değildir, çok büyük bir uğraş ister, fakat olanaksız da değildir.

İşin en kötü yanı, çocuklukta edinilen kendine güvensizlik duygusu ile yetersizliğin verdiği hırsın, hayata atılan gençlerin bir sorunla karşılaşınca başarısız olmalarına yol açmasıdır. Size daha önce anlattığım hikâyeyi hatırlayın. Bir işadamı kendine güvensizlik duygusu yüzünden neredeyse genel müdürlüğü kaçıracaktı. Buna benzer çok hikâye dinlemişimdir. Bunların hepsi de insanların kendine güvensizlik duygusu yüzünden çok büyük fırsatlar kaçırdıklarını gösteriyordu.

Bir gün ben ve üç arkadaşım konuşma yapmak üzere özel bir topluluğa çağrılmıştık. Toplantıyı düzenleyen adamlardan biri çok yaygaracıydı. Adının Bob olduğunu hatırlıyorum. Elimden tutup havaya kaldırdı ve topluluğa "İşte, bütün soruların cevaplarını bilen akıllı adam. Bay Olumlu Düşünme'nin kendisi burada, aramızda," diye beni tanıtmaya başladı. Bir kolunu omzuma atmış bağıra bağıra konuşuyordu.

Bu durumdan çok rahatsız olmuştum. Sonunda dayanamayıp, "Arkadaşım kulağını ağzıma yaklaştır, kimsenin duymasını istemediğim, yalnız sana söylemek istediğim bir şey var," dedim. Ne şans ki bağırmasına ara verip kulağını ağzıma yaklaştırdı. Kulağına, "Tamam, Bob, bu davranışına bir son ver artık, normal bir insan gibi davran," dedim.

Toplantı bittikten sonra beni arabasıyla otele götürmeyi teklif etti, ben de kabul ettim. Yolda kendisine, "Seni böyle davranmaya iten, seni rahatsız eden şey nedir?" diye sordum. Bana, "Çok büyük bir firmada çalışıyor ve patronumun yete-

neklerimden kuşku duyduğunu düşünüyorum," diye karşılık verdi.

"Çocuk olma, senin değerini biliyorlardır."

"İşte asıl sorun da burada," dedi. "Firmamızın dağıtım ağında bir aksaklık var, patronum bunu düzeltmemi ve firmayı eski güçlü haline getirmemi istiyor. Bunu başarabileceğimi sanmıyorum, Norman. Ben bunu yapamam. Firmanın bu sorununun üstesinden gelemem. Yüksek okuldayken futbol takımında kaleci oynuyordum. Bir gün çok önemli bir maçta bir topu tutamayınca gol oldu ve takımımız yenildi. Normal hayatta günlük işleri çok güzel yapıyor ve en ufak bir sıkıntı çekmiyorum, fakat önemli kararların verileceği anlarda içimi bir korku kaplıyor ve yine topu tutamayan o çocuk olup çıkıyorum."

Ben de, "Kafandan şu eski futbol oyununu sil, at. Sen hayatta herşeyi yapabilir, herşeyi başarabilirsin. Fakat önemli bir karar vermen gerektiği anda, gözünün önünde futboldaki başarısızlığın canlanıyor. Otele gelince odama çıkalım, orada sana George Reeves'in 'Ben yapamam!'ı nasıl 'Ben yaparım!'a dönüştürdüğünü ve bunun arkasındaki olumlu düşünme tutumunu anlatayım," dedim. Birlikte odaya çıktık ve ona George Reeves'in bize verdiği dersi anlattım.

"Şimdi kendine güvenin geldi mi, yaradanın sana yardım edeceğine inanıyor musun?" diye sordum.

Bob bir yıl kadar bu olumlu düşünme ve kendine güvenme egzersizlerini yaptı. Şimdi şirketin en önemli adamlarından biri olarak kendine güvenli bir şekilde şirketini ileriye götürmeye çalışıyor.

Bob'la ben birbirimize çok fazla benziyorduk. İkimiz de kendine güvensizlik duygusundan rahatsızlık duymuş ve ikimiz de yaradana inanıp ona güvenerek bu duygudan kurtulmuştuk.

Çoğumuzda, kökü çocukluğa dayanan bir güvensizlik duy-

gusu vardır. Tanıdığım bir insan, harika bir bariton sese sahip olduğu halde onu kullanamıyor. Bu sesi sayesinde istediği an tanınmış bir sanatçı olabilir. Fakat kendine güvensizliği yüzünden, tanınmamış ve basit bir koroda şarkı söylemeyi tercih ediyor.

Bu insan niçin sahnede söylemiyor? Oysa üniversitede öğrenciyken sınıflarının oluşturduğu operada baş sanatçı olarak sahneye çıkıyordu. Solo olarak şarkı söylerken bir gün şarkının ortalarına doğru, bir bölümü gerektiği kadar iyi söylemediğini farketmiş, oysa bu nüansı dinleyicilerden hiçbiri anlamamıştı. Ama kendisi farketmişti ya, bu ona yeterdi. Ondan sonra bir daha sahneye çıkıp solist olarak şarkı söylemedi. Çünkü kendine güvenini kaybetmişti.

Kendisine ne zaman şarkı söylemesi için bir istekte bulunsam, "Ben artık şarkı söylemiyorum," diye geri çeviriyordu.

Gördüğünüz gibi kökü çocukluğa dayanan küçücük bir güvensizlik duygusu, insanların bütün hayatını etkilemektedir. İnsanların hayatını etkileyen bu olumsuz tutumların nasıl oluştuğunu biliyorum. Çocukken atılan küçük küçük kendine güvensizlik tohumları beyinde kök salıyor ve bütün bir hayatı kaplayan olumsuzluk ağacına dönüşüyor. Bob gibi bunun farkına varan ve cesaretle üstüne giden insanlar bu ağacı söküp atıyor, onun yerine "Ben yapabilirim!" ağacını dikiyorlar.

Zihninizde taşıdığınız yenilgi ve kendine güvensizlik duygularını ortadan kaldırmak için bilinçli bir uğraş verin, bunların yerine olumlu düşünceler yerleştirmeye çalışın.

Daha önce söylediğim gibi, *Olumlu Düşünmenin Gücü* adlı kitabım üzerine çok değişik fikirler ortaya atıldı. Bazı insanlar 'Bu kitap dönemimizin çok ilerisinde, bu kitaptaki düşüncelerin şu anda gerçekleştirilmesi mümkün değil,' dediler.

Bu tür insanlar olumlu düşünme kavramına yabancı oldukları ve anlamını tam kavrayamadıkları için bu doğrultuda

konuşuyorlardı. Fakat zaman geçtikçe bilim adamları da kitaptaki fikirlerin bilimsel bir gerçek olduğunu ve insanlara büyük yarar sağlayacağını kabul ettiler, olumlu düşünmenin önemini ve gücünü anladılar.

Daha sonraları olumlu düşünme üzerine, Norman Cousins çok bilinen *Anatomy of İllnes* adlı kitabı, Duke Üniversitesi profösörlerinden Dr. Redford Williams *The Trusting Heart* adlı kitabını, Doktor Bernie Siegel, *Love, Medicine and Miracles*'ı, biyolog Joan Borysenko *Minding the Body, Mending the Mind* adlı çalışmasını kaleme almşr ve bunların hepsi de en iyi satan kitaplar arasına girmiştir. Ayrıca bu konuda şimdi adlarını sayamayacağım birçok kitap yazılmıştır.

Olumlu düşünmenin önemi birçok tanınmış sporcu ve onların çalıştırıcıları tarafından da anlaşılmıştır. *New York Times* gazetesi, "Koçlar, sporcular ve kondüsyon çalıştırıcıları bugün kazanan ile kazanmayan arasındaki en büyük farkın düşünme tarzından kaynaklandığını anlamış durumdadırlar," diye yazmaktadır.

İnner Skiing ve *The C-Zone* gazetelerinde yazan Robert Kriegel, ister sporda ister iş hayatında olsun, bir insanın başarı kazanabilmesi için zihnindeki yenilgi fikirlerini kovup yerine başarı fikirlerini koyması ve ulaşacağı başarıyı gözünde canlandırması gerektiğini belirtir; insanın ulaşmak istediği başarıyı gözünde canlandırmasının o insanın kendine güven duygusu kazanmasını sağlayıp gerginliğini ortadan kaldıracağını söyler.

Onun için Marcus Aurelius'un, "Düşündüğümüz gibi bir hayat süreriz", Buda'nın "Herşeyin temeli düşüncedir. İnsanlar düşündüğü gibi olurlar" ve Amerikan psikoloji biliminin babası sayılan profesör William James'in "Benim kuşağımın yaptığı en büyük buluş, insanların düşünme tarzlarını değiştirerek hayat tarzlarını değiştirebileceklerini öğrenmiş olmalarıdır,"

sözlerini tekrar etmeden geçemeyeceğim. Ben de bu sözlere, insanların düşüncelerini yaradanın isteklerine uygun hale getirirlerse mucizeler yaratabileceği gerçeğini eklemek istiyorum.

Burada üzülerek söylemek isterim ki, biz beynimizin çok az bir bölümünü kullanırız. Bu durumu ünlü Thomas A. Edison'un oğlu olan Charles Edison'la sık sık tartışırım. Kendisi New Jersey'in eski valisidir. Charles'le ben iyi arkadaşız. Charles babasına hayran bir insandır, onunla sık sık babası hakkında konuşuruz. Bana babasının şu sözleri çok sık söylediğini anlatmıştı: "Bedenimizi iyi çalıştırabilmek için onu beynimizin kontroluna sokmalıyız; beynimiz bizim herşeyimiz demektir."

Ne kadar doğru bir söz! Çünkü biz beynimizle düşünür, beynimizle algılar, beynimizle bir şeyin değerini anlarız. Onun sayesinde tarihte yaşamış büyük düşünürlerle iletişim kurar, büyük şair ve sanatçılarla temas sağlarız. Beynimiz sayesinde hatırlar, hayal kurar ve dua ederiz. Çoğu kere bunları kalbimizle yaptığımızı sanırız. Oysa kalbimiz yalnızca yaşamamız için gerekli kanı pompalayan bir organdır. Bütün işlevler beyinde gerçekleşir. Beynimiz bizim ayrıcalıklı bir varlık olmamızı sağlar. Beynimiz ayrıca kendine güvensiz, çalışma hevesi olmayan ya da kendine güvenli ve enerjik bir insan olmamızın da temelidir. Bunlardan hangisi olacağımız tamamen beynimizde gerçekleşen düşünme tarzımıza bağlıdır.

Fakat bugün daha çok yaygın olan yaklaşım, bir zorluk karşısında bize hemen "Ben yapamam!" dedirten olumsuz düşünce tarzıdır. Çünkü böyle davranmak seçilecek yollardan en kolay olanıdır. Bir zorluk karşısında "Ben yapabilirim!" diyebilmek ve bunu gerçekleştirecek olumlu düşünme tarzını seçmek oldukça zordur, bu alışkanlığı edinmek bir hayli çaba harcamayı gerektirir. İnsanlar da uğraşmayı pek sevmedikleri için genellikle "Ben yapamam" yolunu seçerler.

Size bu konuyla ilgili bir örnek vermek istiyorum. General

Electric şirketinde yaygınlaşmış bir şaka vardı. Şirkete yeni bir eleman alınınca, o kişiden beyaz ışık yayan bir ampul yapması istenir. Şirketin kıdemli elemanları böyle bir ampulün yapılamayacağını bilirler. Sırf yeni gelen eleman laboratuvarda bu iş için zaman harcayıp sonunda pes etsin diye şaka yapmak isterler. Yeni elemanlar bu ampulün yapılamayacağını bilmediklerinden, büyük bir hevesle bunu keşfetmek için laboratuvarda çalışmaya can atarlar. Yaptıkları denemelerin bir sonuç vermediğini görünce de, insan yaradılışına uygun olan "Ben yapamam!" yolunu seçer ve araştırmalarına son verirler.

Ancak içlerinden yalnız biri, Marvin Pipkin, "Ben yapamam!" yolu yerine, "Ben yapabilirim!" yolunu seçmiş, gecesini gündüzüne katarak yılmadan çalışmış ve sonunda gündüz ışığı gibi beyaz ışık veren floresan lambasını bulmuştur. Demek ki beyindeki insan yaradılışından gelen "Ben yapamam!" düşünme tarzını yenip, onun yerine "Ben yapabilirim!" tarzını geçirmek çok büyük mucizeler yaratabilmektedir.

Beyindeki doğuştan var olan "Ben yapamam!" düşüncesini kaldırıp onun yerine "Ben yapabilirim!" düşüncesini koyabilen insanlardan biri, Colorado'lu bir kayakçı olan Peter Seibert'tir. Peter Seibert İkinci Dünya Savaşı'nda patlayan bir bomba yüzünden dizinden fena halde sakatlanmış, doktorlar onun bir daha kayak yapamayacağını söylemişlerdi.

Fakat Peter, şimdi şampiyonluklar kazanmış olan bir kayakçıdır. Kendi kendine daima, "Sen yeniden iyi bir kayakçı olabilirsin" fikrini aşılamış ve sonunda bir şampiyon olmuştur. Peter savaştan sonra dizi biraz iyileşip ayaklarının üzerinde durmaya başlayınca hemen kayak çalışmalarına başlamıştır. Bütün çevresi ona, "Sen yapamazsın, vazgeç bu sevdadan" derken, o daima olumlu düşünmüş ve kendine "Ben yapabilirim, ben yapabilirim," diye telkinde bulunmuştur. Sonunda gerçekten de başarmıştır. Bu çalışmalarından birkaç yıl

sonra ünlü Roche Cup yarışını kazanmıştır.

Seibert daha sonra çok hoşuna giden bir dağlık bölgede, kış sporlarının yapıldığı bir dinlenme tesisi yapmaya çalışmıştır. Fakat tesisi kurmak amacıyla borç para istediği herkesten, "Sen bunu yapamazsın. Bu tesis kâr getirmez. Bu işten vazgeç," tepkisiyle karşılaşmıştır.

Ancak Peter Seibert, "Sen yapamazsın" diyen olumsuz düşünceleri dinlememeyi öğrenmişti. Bu nedenle yeni tesisin yapılmasında ısrar etti ve çoğu insanın bildiği "Vail" isimli dağ turizmi tesisini yapmayı başardı.

Seibert olsun Pipkin olsun, hiçbir zaman insan doğasına uygun olan "Ben yapamam!" yolunu seçmemişler, onun yerine zor olanı, yani "Ben yapabilirim!" yolunu seçerek başarıya ulaşmışlardır.

İşte bu nedenle, hayatta olduğum sürece insanlara daima, kafalarındaki "Ben yapamam!" şeklindeki olumsuz düşünme tarzını değiştirip, onun yerine zor olan, fakat insanın mucizeler yaratmasını sağlayan "Ben yapabilirim!" şeklindeki olumlu düşünce tarzını koymalarını, böyle yaparlarsa bütün hayatlarının değişeceğini, daha başarılı ve mutlu bir hayat süreceklerini anlatmaya çalışacağım. Ne olmayı düşlemişseniz şu anda o hayatı yaşıyorsunuz, bunu sakın unutmayın.

Bir gün New York'taki büromda çalışırken telefon çaldı. Telefondaki kişi bir bayandı. Ahizeyi kaldıranın ben olduğumu anlayınca ağlamaya başladı. Ağlamaktan konuşamıyordu. Bu durum iki dakika kadar sürdü. Sonra kendisine, "Nereden telefon ediyorsunuz?" diye sordum.

"Oklahoma'dan," dedi. Ben de kendisine, "İki dakikadan beri telefondasınız, fakat şimdiye kadar yaptığınız tek şey ağlamak oldu. Ne kadar pahalı bir ağlama! Bana sizin için ne yapabileceğimi söyleyin," diye karşılık verdim.

"Sevgili Doktor Peale, yıllardan beri kitaplarınızı okumak-

tayım. Tek ümidim sizsiniz. Kocam başka bir kadınla birlikte. Böyle bir şeyin başıma geleceğini hiç düşünmemiştim. Şimdi ben ne yapacağım?" dedi.

"Bu kadın hakkında biraz bilgi verin. Kim olduğunu biliyor musunuz?"

"Benden daha genç biri. Kabul etmeliyim ki, benden daha çekici."

"Siz kaç yaşındasınız?"

"Kırk iki."

"Nasıl görünüyorsunuz, yıprandınız mı?"

"Kırk iki yaşımdayım," dedi. "Daha önce de söylemiştim."

"Kırk iki yaşında olmak kötü bir şey değil ki," dedim. Sonra, "Kırk iki yaşındaki bir kadın yaşlı sayılmaz ve genç görünüşünden bir şey kaybetmez," diye ekledim.

"Öğünmek istemiyorum ama, evlendiğimiz zaman gazeteler benden Oklahoma güzeli diye söz ederdi."

"Kendinize bakmayı bırakıp biraz derbeder bir hale mi geldiniz? Belki artık çekici olmadığınızı düşündünüz için giyiminize de boş verdiniz."

Biraz sessiz kalıp düşündükten sonra, "Herhalde öyle oldu," dedi.

"Bakın Bayan, zihninizdeki bütün olumsuz düşünceleri atın. Bir dişi ayı rakibi karşısında erkeğini kaptırmamak için nasıl davranıyorsa siz de öyle davranın. Dişi ayı erkeğini başka bir dişi ayıya kaptırmamak için mücadele eder. Siz de mücadele etmek için ayağa kalkın. Kuaföre gidip saçlarınızı yaptırın, yeni moda elbiseler alın. Aşkı ve romantizmi düşünün. Kocanız akşam yemeğine gelince çok güzel bir sofra donatın ve onunla mum ışıkları altında yemek yiyin. Olumlu düşünün. Kendinizi olumlu düşünmeye alıştırın. Gözünüzün önünde, ilk evlendiğiniz zamanki güzel ilişkinizi canlandırın."

"Bunların hepsi çok güzel şeyler, Doktor Peale. Fakat bunları yapamam. Bütün bunlar için çok geç kalmış olmaktan korkuyorum," dedi.

"Beni dinleyin, aileniz kaç yıldan beri Oklahomo'da yaşıyor?" diye sordum.

Böyle bir soru karşısında şaşırdı: "Büyük babam Indiana'dan buraya yüz yıl önce gelmiş."

"Oklahomo'ya ilk gelen öncülerden mi?"

"Evet, Oklahomo'ya ilk gelen ailelerden biri. Çok cesur bir insanmış."

"Bu kadar cesur bir büyükbabanın nasıl böyle kendine güvensiz, durmadan ağlayan bir torunu olabilir, hayret ediyorum," dedim.

Mesajım yerini bulmuştu, birden sesi ciddileşti. "Dediklerinizi yapacağım, Dr. Peale, çok teşekkür ederim," dedi ve telefonu kapattı.

Telefonun düdük sesi kulağımda çınlarken hâlâ ahize elimde duruyor ve acaba doğru bir iş mi yaptım, yoksa yanlış bir şey söyleyip onu kızdırdım mı diye düşünüyordum.

Bu olaydan yaklaşık bir yıl sonra bir konuşma yapmak üzere Oklahomo'ya gitmiştim. Otel odamdaki telefon çaldı ve ahizede sevinçli bir kadın sesi, "Dişi ayı konuşuyor," dedi.

Biraz şaşırarak, "Dişi ayı mı?" diye sordum. Sonra kendisini tanıttı. "İşler nasıl gidiyor?" dedim.

"Harika" dedi ve ekledi: "Siz haklıydınız, doktor. Dediklerinizi aynen uyguladım. Saçımı yaptırdım, kendime en yeni moda elbiseler aldım. Kocama mum ışığında nefis akşam yemekleri hazırladım. Daha romantik bir insan oldum. Hep ilk evlendiğimiz zamanki mutlu ilişkileri gözümde canlandırdım, zihnimden bütün olumsuz düşünceleri kovdum, daima olumlu şeyler düşündüm. Şimdi kocamla aram çok iyi. Kocam dünyanın en iyi insanı, doktor."

Bu bayanla hiçbir zaman yüzyüze görüşmedik. Benim aklımda tek kalan, telefondaki ilk görüşmemizde onun ağlayan, üzgün bir kadın olmasıydı. Fakat sonradan kafasındaki "Ben yapamam!" şeklindeki olumsuz düşünceleri atarak, onun yerine "Ben yapabilirim!" şeklindeki olumlu düşünme tarzını koymuştu. Tıpkı büyükbabasının Oklahomo'ya ilk yerleşirken gösterdiği cesareti göstermiş, mücadeleyi bırakmayarak başarıya ulaşmıştı. Telefonda ikinci defa konuştuktan sonra kadını artık böyle hatırlıyordum.

Yenilgiyi davet eden "Ben yapamam!" duygusu, olumlu düşünme karşısında her zaman yenilmiştir. Yaradana inanarak bu düşünceyi yenmek doğrultusunda gayret gösterirseniz, enin-de sonunda bu olumsuz düşünceyi yenip "Ben yapabilirim!" düşüncesine ulaşırsınız. Bir insan istediği kadar başarı için gerekli eğitime, deneyime, yeteneğe ve çalışma kapasitesine sahip olsun, kendine güven duygusu yoksa hiçbir zaman başarıya ulaşamaz. Böyle bir insan karar vermeyi gerektiren kritik anlarda hemen "Ben yapamam!" düşüncesine kapılır ve yenilgiye uğrar.

İnsandaki "Ben yapamam!" duygusu hayatı zindan eder. "Ben yapabilirim!" duygusu ise insanın daha mutlu ve başarılı bir hayat sürmesini sağlar. Onun için insanlar içlerindeki "Ben yapamam!" duygusunu atıp, onun yerine "Ben yapabilirim!" duygusunu yerleştirmelidir. O zaman hayatlarının değiştiğini, hayatın ne kadar güzel ve harika olduğunu göreceklerdir.

İnsanların kafalarına bu fikri yerleştirmek için çok büyük çabalar harcadım ve her ulustan bir sürü insandan bu çabalarım için teşekkür aldım. Fakat New York'taki Madison Avenue'da bindiğim bir otobüste başımdan gelen olayı hiçbir zaman unutamayacağım.

Otobüse bindiğimde içerisi çok kalabalıktı ve oturacak yer yoktu. İyi giyimli zenci bir adam oğluyla birlikte oturuyordu.

Beni ismimle çağırdı ve kalkıp yerini bana vermek istedi. Ben teşekkür ettim ve böyle bir şeyi kabul edemeyeceğimi söyledim. Zenci adam bunun üzerine bana, "Dr. Peale, siz benim için o kadar çok şey yaptınız ki, bunun karşılığında hep size bir şeyler yapmak istemişimdir. Bu yüzden bu küçük jesti-mi kabul edin," dedi.

İsteksizce o adamın kalktığı yere oturdum ve sordum: "Peki, ben size nasıl bir iyilikte bulundum, arkadaşım?"

Otobüs biraz yol aldıktan sonra boşalmaya başladı ve bu zenci adam benim yanımda boşalan bir koltuğa oturup şu hikâyeyi anlattı.

"Birkaç yıl önce benim okuduğum üniversiteye gelip bir konuşma yapmıştınız. Konuşmadan sonra size olumlu düşünme hakkındaki konuşmanızı çok beğendiğimi, ama yeteri kadar olumlu düşünemediğimi söylemiştim. Siz de bana 'Niçin öyle söylüyorsunuz?' deyip bendeki birçok iyi özelliği saymış ve bana iltifat etmiştiniz.

"Sonra ben size, 'Ama ben siyahım, siyahların ön plana çıkması mümkün değildir,' demiştim. Siz de bana 'Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Ralph Bunche, sevimli sinema aktörü Bill Cosby, tanınmış beyzbol oyuncusu Jesse Jackson zencidir, fakat hepsi de toplumun önde gelen insanlarıdır,' demiş ve ondan sonra toplumda ön plana çıkmış olan diğer zencilerin adını saymış, bir de şu hikâyeyi anlatmıştınız:

"Bir gün çocukların eğlendiği bir piknikte, bir baloncu balonlara helyum gazı dolduruyor, sonra balonların ağzını bağlayıp gökyüzüne bırakıyor, balonlar içindeki gaz havada hafif olduğu için gökyüzüne doğru yükselip gidiyormuş. Baloncuda her renk balondan bol miktarda varmış. Küçük bir zenci çocuk baloncunun yanına gelip, 'Siyah renkli balon da diğer balonlar gibi uçabilir mi?' demiş.

Baloncu büyük bir anlayışla, 'Bak, sana göstereyim,' demiş.

Sonra siyah renkli bir balonu elinden bırakmış, o balon da diğer balonlar gibi gökyüzüne yükselip gitmiş. Baloncu bir elini çocuğun omuzuna koymuş ve 'Senin de gördüğün gibi balonların yükselmesini sağlayan onların rengi değil, içindeki enerji dolu gazdır', demiş."

Bana bunları anlatan otobüsteki zenci adam bir an sustu, yanında oturan oğluna baktı ve tekrar bana döndü.

"Bu hikâyeyi anlattıktan sonra şunları eklemiştiniz: 'Eğer kendinden şüphe eder ve aşağılık duygusuna kapılırsan başarılı olamazsın, fakat bu aşağılık duygusundan kurtulmak için gayret gösterirsen, yaradan sana yardım edecek ve aşağılık duygusundan kurtulup kendine güven duygusuna kavuşacaksın. Bu duyguya kavuşunca da artık önüne çıkan her türlü engeli aşabilir, her güçlüğü yenebilirsin.'

"Sizin öğütlerinizi tutmakla hiçbirşey kaybetmeyeceğimi düşündüm. Yaradanın bana yardım edeceğine inanarak, kendime karşı duyduğum şüphelerden kurtuldum, kendimi tamamen derslerime ve diğer iyi şeylere verdim. Bir yıl sonra da çoğunluğunu beyazların oluşturduğu bir yüksek okula girme hakkı kazandım. Aynı cesaretle orada da derslerime çok çalışıp 'takdirname' alarak mezun oldum. Şimdi çok iyi bir firmada iyi bir görevde çalışıyorum.

"Siz bana çok büyük ilham verdiniz, Dr. Peale, oğlumun da çok çalışıp beni geçmesini ümit ediyorum."

Büyük bir sevinçle hem oğlunun, hem kendisinin elini sıktım. İneceğim durağa gelince ikisine de başarılar dileyip otobüsten indim. İçim bir insana yardım etmenin huzuruyla doluydu. Onun "Ben yapamam!" düşüncesinden "Ben yapabilirim!" düşüncesine ulaşmasına yardımcı olabildiğim için çok sevinçli ve heyecanlıydım.

"Ben yapabilirim!" felsefesinin ırk ve renk ayrımı tanımadan her insanda olumlu sonuç verdiğini göstermek için

başka bir hikâye anlatmak istiyorum.

Hikâyesini anlatacağım Meksika göçmeni bayan Maria Gibbs'i televizyon dizilerinden tanırsınız. *Guideposts* gazetesinde yayınlamak üzere Maria Gibbs'ten hayat öyküsünü anlatmasını rica etmiştim.

Maria 1970'li yılların başlarında artist olmak istiyormuş. Fakat yaşamı hep olumsuzluklarla, "Ben yapamam!"larla doluymuş. "O yıllarda kendime tilkinin karşısında bir tavuk ne kadar güven duyabilirse o kadar güveniyordum," diye gülerek anlatıyordu.

"Bir ameliyat geçirmiştim ve iyileşmeye çalışıyordum. Bu yüzden United Airlines şirketinin bir rezervasyon acentasındaki işimi bırakmak zorunda kalmıştım. Altı aydır ücret alamıyordum."

Daha kötüsü, bu üç çocuklu annenin kalacak yeri de yokmuş. Maria teyzesinin dairesinde ameliyat sonrası iyileşme devresini geçirirken, çocuklar babalarıyla kalıyorlarmış. Maria o zamanki durumu şöyle anlatmaktadır:

"Yatakta yatarken duvarlara ümitsizce bakıyordum, ne yapacağımı, gelecekte neler olacağını bilmiyordum. Bir pazar sabahı erken saatlerde televizyonu açmıştım. Televizyonda aktör Robert Young ile eşi, yaradana olan inançlarından bahsediyorlar, bir zorlukla karşılaşınca yol göstermesi için ondan yardım istediklerini söylüyorlardı. Eğer inanarak dua edersek yaradanın bizi işiteceğini ve yol göstereceğini söylüyorlardı."

Maria da iyileşince onların gittiği toplantılara gitmiş. Toplantılardaki konuşmacılar, düşüncelerimizi yaradanın da yardımıyla iyilik üzerinde yoğunlaştırabileceğimizi, böylece içimiz iyilikle dolunca düşüncelerimizi değiştirme gücünü bulabileceğimizi, düşüncelerimiz değişince de hayatımızın olumlu yönde değişeceğini anlatıyorlarmış.

Ayrıca bu toplantılarda yaradana inanarak yola çıkmanın

önemini öğrenmişti. Biz ilk adımı atarsak yaradan gideceğimiz yolu bildiği için diğer adımları atmamızda bize yardımcı olacak, böylece hedefimize ulaşabilecektik.

Fakat Maria ilk adımını atınca korku dolu şeylerle karşılaşmış. İyileştikten sonra şirket ona part-time bir iş vermiş. Çocuklarıyla beraber kalacağı bir daireye ihtiyacı vardı. Fakat gezdiği bütün dairelerin ya kirası çok yüksekmiş, ya da kızı Angela, oğulları Jordan ve Dorian'la birlikte kalacak kadar büyük değilmiş. "Sonra içimden bir ses bana, 'Maria, senin bir apartman dairesine değil, bir eve ihtiyacın var,' dedi."

Daha önceki dönemlerde olsaydı, Maria ev tutacak parayı nasılsa bulamayacağını düşünür, bu sese kulak vermezdi. Fakat şimdi inançlı bir insandı. Onun için bu sese kulak verdi ve kafasında ev tutma fikri gelişti. Bir gün sınırlı miktardaki parasının üstüne eklemek üzere çalıştığı şirketten borç alabileceğini düşündü. Böylece Maria ilk adımı atmıştı.

Maria anlatmaya devam ediyordu: "Ayaklarım titreyerek bir emlakçıya gittim. Kendime güven duygumun gittikçe arttığını hayretle gördüm. Emlakçıyla konuşmaya başlayınca büyük bir güvenle nasıl bir ev tutmak istediğimi anlattım. İçinde yeteri kadar odası olan, geniş bir mutfağı bulunan bahçeli bir ev istediğimi söyledim. Bahçesinde birçok sebze yetiştirebilecek, böylece gıda harcamalarımı azaltacaktım."

Fakat birçok ev gezdikten sonra Maria'nın kendine güven duygusu sarsılmaya başlamıştı. Baktığı bütün evlerin kirası çok yüksekti ve kendilerine uygun olan birkaç ev de başkaları tarafından tutulmuştu.

"Sonra toplantılarda konuşmacıların söylediği şeyleri hatırladım. 'Bir kapı kapanırsa, başka bir kapı açılır.' Bunun üzerine yılmadan kiralık ev aramaya devam ettim. İnanın, bu uğurda ayakkabılarımı eskittim, fakat bize uygun, kiralık bir ev bulamadım. Sonra yaradana inancımın pek işe yaramadığına

karar verdim."

Fakat Maria farkında değildi. İlk adımı atınca yaradan onun ikinci adımı da atmasını sağlamıştı. Derken işyerinde bir gazetede satılık ev ilanları gördü. Satılık evlerden birinin fiyatı çok ucuz ve uygundu. Hemen emlakçıya gitti, emlakçı da evi onlara gösterdi. Evi beğendiler. Evde çocuklarının hepsi için ayrı birer yatak odası olacaktı. Fakat onu en çok sevindiren şey, evin bahçesinin çok büyük olması, böylece istediği kadar sebze yetiştirme olanağı bulmasıydı. Ayrıca bahçede çocuklarının yararlanabileceği bir de basketbol potası vardı. Evi almak için gerekli üç bin doları verdi ve gerisi için de ipotek karşılığı bir devlet kuruluşundan borç almak üzere başvuruda bulundu.

Fakat birkaç hafta sonra emlakçı kötü haberlerle geldi. Borç alma başvurusu kabul edilmemişti. Bu durum karşısında birçok insan elinden gelen çabayı gösterdiğini düşünerek vazgeçebilecekken Maria vazgeçmedi ve o kuruluşa üç sayfalık bir mektup yazdı.

Mektubunda çocuklarının bu evde ne kadar rahat edebileceğini, basketbol potasından yararlanıp nasıl bedensel gelişme sağlayabileceklerini, bahçede sebze yetiştirerek çocuklarını nasıl daha iyi besleyebileceğini anlattı. Evi elden kaçırmamak için sanki bir kaplan kesilmişti.

Birkaç gün sonra devlet kuruluşu Maria'ya kredi talebinin kabul edildiğini bildirdi.

Maria'nın kendine güven kazanması onun evi satın almasını sağladığı gibi, ufak televizyon programlarına da çıkmasını da sağladı. Kendine güven duygusu sayesinde televizyondaki rolünü çok doğal bir şekilde yerine getirdi, heyecanlanıp korkmadı. Ardından varlıklı bir zenci ailesini anlatan *The Jeffersons* dizisinde oynaması teklif edildi.

Deneme çekimlerinde Jefferson'ların bir apartman dairesinde değil, bir evde yaşamalarının daha uygun olacağını söyledi

ve onun fikri kabul edildi.

Maria Gibbs bugün şunları söylemektedir "Yaradan bizi kendimize güven duygusuyla birlikte yaratmıştır, fakat biz bunu zamanla kaybediyoruz. Onu tekrar kazanmanın en iyi yolu yaradana inanarak ilk adımı atmaktır. Belki bu ilk adım size zorluklarla dolu görünebilir. Fakat ne kadar güçlükle dolu olursa olsun, ilk adımı attıktan sonra, yaradan daima bu güçlükleri yenecek ikinci adımı da attırmıştır bana."

Maria Gibbs gerçekten evi bile olmayan ailesine bakacak parası bulunmayan bir insandı. Fakat olumsuz düşünme tutumunu büyük bir inatla değiştirdi, zihnini büyük gücün akışına açtı ve attığı adımlarla "Ben yapamam!" düşüncesinin ötesine geçerek "Ben yapabilirim!" düşüncesinin gücüne erişti. Şimdi artık, "Ben yapabilirim!" diyen kendine güvenli insanlar arasında yerini almış durumdadır.

Şimdi size, hayat hikâyesini arkadaşım ünlü yazar Arthur Gordon'dan dinlemiş olduğum inançlı bir kadından bahsedeceğim. Bu kadının kendine güven duygusu yaradana olan inancından kaynaklanmaktadır. Bu yüzden hiçbir güçlük karşısında sarsılmayacak bir kendine güven duygusu kazanmış, önüne çıkan en büyük güçlükleri bile bu sayede yenmesini bilmiştir. Bu kadın insanlara, özellikle de acı çeken insanlara yardım etmeyi kendine hedef seçmiştir.

New York'ta üç yaşlarında çocuk felcine yakalanmış bir çocuk varmış. O devirde çocuk aşısı henüz bulunmadığı için, bu felç çocuğun omuriliğini tahrip etmiş ve ayaklarının felç olmasına yol açmış. Çocuğun ailesi çok fakirmiş. Onu New York devlet hastanesine bırakmışlar ve bir daha da arayıp sormamışlar.

Çocuğun bakımını bir sosyal yardım kuruluşu üstlenmiş ve Güney Georgiia'daki küçük bir çiftlikte yaşayan şefkatli bir kadının götürmesine izin vermiş. Adı Maum Jean olan bu

kadın çiftlikte çocuğa çok iyi bakıyormuş. Bu kadın insanları, kuşları, ağaçları, nehirleri, yani doğadaki herşeyi çok seviyormuş. Özellikle çocukları çok seviyormuş. Bakıma muhtaç ve hasta çocuklara bakmayı kendine âdeta görev edinmiş. Onlar iyileşince mutluluktan uçuyormuş.

Çiftlikteki bütün hamile kadınlar onun şefkatli bakımı sayesinde çok iyi bir hamilelik dönemi geçiriyor ve sağlıklı bebekler doğuruyorlarmış. Ayrıca şifalı otlar sayesinde birçok hastaya şifa dağıtmış ve onların iyileşmesini sağlamış.

Bu kadın çalışmayan kasların incelip zayıflayacağını biliyormuş. Onun için her gece, acıdan ağlayana kadar çocuğun bacak kaslarına masaj yapmış. Bunu yaparken de çocuğa, "Kusura bakma, bebeğim, senin iyileşmen için bunu yapmak zorundayım. Bu yaptıklarımı yaradan görüyor, sen iyileştiğin zaman bunu bana bildireceğine inanıyorum. O zaman artık bu masaja gerek kalmayacak ve sen yürüyebileceksin," diyormuş.

Kadının suyla tedavi hakkında bir bilgisi yokmuş, ama akan bir suyun insan sağlığına iyi geleceğini biliyormuş. Büyük çocukların da yardımı sayesinde onu dereye götürüp orada yıkıyormuş. Böylece her gün çocuğa masaj yapmış, akarsuda yıkamış ve iyileşeceğine dair telkinlerde bulunmuş.

Günler bu şekilde geçmiş ve çocuk on iki yaşına gelmiş. Çocuk on iki yaşına bastığı gün onu bir meşe ağacının yanına götürmüş, ayağa kaldırıp sırtını meşe ağacına dayamış. Çocuktan birkaç adım geriye giderek, "Sevgili oğlum, yaradan bugün bana senin yürüyebileceğini bildirdi. Onun için hiç korkmadan bana doğru yürü, yanıma gelince seni kollarımın arasına alacağım. Yürüyebildiğin için yaradana birlikte şükredeceğiz. Korkma, yürü, yürüyebilirsin," demiş.

Çocuk ona artık "Anne" diyormuş.

"Anneciğim, yürüyemeyeceğim, hayır, yürüyemeyeceğim," diye ağlamış. "Yürüyemeyeceğimi sen de biliyorsun, ayak-

larım hiçbir işe yaramıyor," demiş.

Maum Jean'ın sesi tonu birden ciddileşmiş.

"Beni dinle, yavrum, ikimiz de yaradana inanıyoruz, değil mi? Tanrı bana bugün yürüyebileceğini söyledi. Şimdi bana doğru yürü, yürüyebilirsin, çocuğum."

Çocuk büyük bir tereddütle bir ayağını öne atmış, sonra öbürünü, sonra tekrar öbürünü, öbürünü derken, bu böyle devam etmiş ve ağlayarak annesinin boynuna sarılmış. Bunun üzerine kadın da ağlamaya başlamış.

"Ben sana artık koltuk değneklerine ihtiyacın kalmayacak, demedim mi, çok şükür ki yaradan bu günleri gösterdi," diye sevinç gözyaşları dökmeye devam etmiş.

Çocuk günden güne daha çok yürümeye başlamış ve bir süre sonra koltuk değneklerini tamamen atmış. Zamanla büyümüş, genç bir adam olmuş ve şehirde iş bularak çalışmaya başlamış.

Bir gün çiflikteki çocuklardan biri telaşla çalışmakta olduğu işyerine gelmiş ve Maum Jean'ın ölmek üzere olduğunu, son nefesini ermeden önce kendisini mutlaka görmek istediğini söylemiş. O da hiç düşünmeden ve vakit kaybetmeden arabasına atladığı gibi çiftliğe doğru sürmeye başlamış. Gece ayışığında yollardan çıkan tozlar sanki birer sevgi bulutu gibi arkasından yükseliyormuş.

Çiftliğe varınca Maum Jean'ın ölmekte olduğunu görmüş. Maum Jean kulağını kendisine yaklaştırmasını isteyip şunları söylemiş:

"Oğlum, sana söylediğim şeyi hiçbir zaman aklından çıkarma. Ben sana yaradana inanmanı söylüyorum."

İşte hepimizin bilmesi gereken gerçek.

•••

• Düşündüğümüz gibi bir insan oluruz.
• Kendine güven, inançlı ve azimli bir insan ol.
• Zihnimizi yaradanın isteklerine açarsak,
mucizeler yaratabiliriz.
• "Ben yapamam!" düşüncesinde kurtulmak için
daima "Ben yapabilirim, ben yapabilirim!" deyin
ve buna inanın.
Bunları yalnızca okumakla kalmayın, muhakkak uygulayın.

4

MUTLU OLMANIZI SAĞLAYACAK ÖZELLİKLERE SAHİP MİSİNİZ?

Bütün insanların gerçekten mutlu olabilmek için sahip olmaları gereken bazı ortak özellikler vardır. İnsanların büyük çoğunluğunun mutlu olmak için bu özelliklere sahip olmak istediklerini biliyorum.

Karşımdaki sandalyede oturan tıknaz adam, "Mutlu olmak mümkün mü, Dr. Peale?" diye sormuştu. "Ben mutlu değilim, fakat mutlu olmak istiyorum. Sizin insanların nasıl mutlu olabileceği konusunda bilgi sahibi olduğunuzu öğrendim. Lütfen, bana öz olarak mutlu olmanın koşullarını sıralayın: Bir, iki, üç, diye; madde madde olarak. Öyle uzun uzun konferans dinlemek istemiyorum, bunları bana özlü biçimde anlatın," dedi.

Onu dinledikten sonra, "Ben de uzun uzun konferans vermek niyetinde değilim, ben de sizin gibi kısa ve öz konuşmayı severim," diye karşılık verdim.

Sonra iş hayatında başarılı olmuş bir adamın benimle görüşmek için sekreterimden randevu istediğini hatırladım. Sekreterim kendisine çok yoğun olduğumu, onun için kendisine randevu veremeyeceğini söylediği halde, bu adam benimle

görüşmek için çok ısrar etmiş. Sekreterim bu ısrar karşısında konuyu bana aktardı. Ben de bu kadar görüşmeye istekli bir insanın görüşme talebinin geri çevrilmesinin doğru olmayacağını söyledim. İşte, karşımda oturan bu insan, benden ısrarla randevu isteyen kişiydi.

Onun konuya böyle pratik bir tarzda yaklaşması hoşuma gitmiş ve onu sevmeye başlamıştım.

Kendisine mutlu olduğum konusunda ve mutlulukla ilgili bir konferans çekmeyeceğimi, yalnızca beni mutlu eden şeyleri sayacağımı belirttim.

Sonra eline bir kâğıt kalem alıp yazmaya başlamasını söyledim. İşte, benim "Mutluluk Seti" adını verdiğim liste:

1) Manevi yaşamın gereklerini yerine getirmek.

Hemen elini kaldırdı ve "Bir dakika, bununla neyi kastediyorsunuz?" diye sordu. Ben de, "Hani uzun uzun konferans vermek, karşılıklı konuşmak yoktu; onun için ben de kısa ve öz şeyler yazdırıyorum," karşılığını verdim. Cevabımı dinleyince güldü. İkimiz de birbirimizi anladığımızı biliyorduk artık.

2) Derin bir iç huzuru.

3) Sükûnet.

4) Neşe.

5) Heyecan.

6) Mücadele.

7) İyi sindirim.

8) Sağlıklı olma.

9) Birini sevme.

10) Birinin sizi sevmesi.

11) Harcamalar için yeterli paraya sahip olma.

"İşte benim listem, hepsi bu," dedim. "Bu listedekiler sizin de ilginizi çekti mi? Mutlu olmak için bunların gerekli olduğuna inanıyor musunuz, bu saydıklarım sizde var mı?"

Sorumdan sonra listeyi incelemeye başladı. "11, 10 ve 9. maddeler bende var. 8 ve 7. maddeler kısmen var. 6. madde var, fakat 5, 4, 3 ve 2 yok, bunlardan hiçbirine sahip değilim. Bir de 1. maddenin ne olduğunu iyi anlayamadım. Bu durumda listede yazılı olanların yalnızca yarısına sahibim," dedi.

"Fakat bu listeye eklenmesi gereken iki özellik daha var ve siz bunlara sahipsiniz, merak ve istek," dedim. "Eğer bir insan meraklı ve isteği güçlüyse, istediklerini mutlaka elde eder," diyerek konuşmamı sürdürdüm.

Beni ziyaret eden bu adam gerçekten mutlu olmak istiyor ve listemin mutlu olmak için gerekli herşeyi kapsadığını söylüyordu. Fakat birinci maddeyi anlamadığını, "manevi yaşamın gereklerini yerine getirmenin" ne anlama geldiğini bilmediğini tekrarladı.

Ben de bu maddeyle anlatılmak istenenin, yaradana inanmak ve ona dua etmek olduğunu söyledim. Yaradana dua edince insanın içini huzur kaplayacağını, sakinleşeceğini ve gündelik yaşamla mücadele etmek için gerekli gücü elde edeceğini söyledim. Daha önce size zor görünen, aşamayacağınızı sandığınız birçok engelin yaradana inanıp dua ettikten sonra artık büyük görünmeyeceğini, kendine güvenip azimle üstüne gidince bu engellerin aşılabileceğini, insanın kendine güven duygusunun gün geçtikçe artacağını belirttim.

Bunun üzerine ayağa kalktı ve masanın etrafından dolanmaya başladı. Veda etmek üzere elimi sıkmaya niyetlendiğini sanmıştım. Fakat bu zeki adam gelip elini omzuma koydu. Yüzüne baktığımda ağladığını gördüm.

"Nihayet mutlu olmanın temel koşulunu bilen ve bana anlatan bir insanla karşılaştım. Sizin sayenizde yaradana inanıp dua etmenin önemini anladım. Eğer sizinle karşılaşmamış olsam tereddüt etmeyi sürdürecek ve mutlu olamayacaktım," dedi.

Bu adama ne olduğunu anlamışsınızdır. İçinde bir boşluk olduğunu farketmiş ve bu yüzden mutluluğu bulamadığını anlamıştı. Şimdi ise içindeki boşluğu inançla doldurmuş ve mutlu olmanın temel koşuluna kavuşmuştu. Bugün binlerce insan onunla aynı durumda bulunuyor. Hepsinin içinde bir boşluk var ve hiçbiri mutlu olamıyor. Onlar da bizim yaptığımız gibi içlerindeki boşluğu inançla doldurabilir ve böylece mutluluk basamaklarını hızla çıkmaya başlayabilirler.

Şimdi bazılarınız, "Benim sorunlarım sizin anlattığınız insanların sorunları gibi değil, benim o kadar çoķ sorunum var ki mutlu olmam mümkün değil," diyebilirsiniz. Bu durumda size söyleyebileceğim tek şey var. O da seçimin sizin elinizde olduğu.

Birçok kişi neşeli bir insan omak ister. Fakat yıllarca önce işlediği bir suçtan dolayı suçluluk duygusu duymakta ve vicdan azabı çekmektedir. Bu yüzden ne kadar istese de neşeli bir insan olamaz. Bu suçluluk duygusunu, eskiden geçmiş bu olayı zihninden silmek ister ama bir türlü başaramaz. Bu suçluluk duygusu ancak inanmak yoluyla zihinden kovulabilir.

Bundan birkaç yıl önce Kanada hükümetinin önde gelen görevlilerinden biri, New York'taki büromda beni ziyarete gelmişti. Çok iyi eğitim görmüş, bilhassa teknik bilimler alanında kendini yetiştirmiş bir insandı. Ülkesindeki görevi de teknik konularla ilgiliydi. Görüşmemizde benim kitaplarımı okuduğunu, kendisini sürekli rahatsız eden bir sorun hakkında konuşmak için geldiğini belirtti. Sorunu, eskiden yaptığı şeylerden suçluluk duyması ve bu duygunun onun hayatını zehir etmesiydi.

Karısını çok seven, ona âdeta tapan bir adamdı. Karısı kişilikli ve iyi yürekli bir insandı. Bulundukları şehrin hayır derneklerinde sürekli çalışıyordu. "Hayatta karşılaştığım en nazik, en kibar insandı, benim üzerime de titrerdi," dedi. "Fakat

devlet işlerini iyi yürütmek için çok çalışıyordum, bu da beni gergin ve sinirli bir insan yapıyordu. Çalışırken sinirime hâkim oluyor, kimseyi kırmamaya çalışıyor, fakat eve gelince hiçbir suçu olmadığı halde bütün öfkemi karımdan çıkarıyordum. Sonra kendisinden özür diliyordum, o da beni affediyordu. Bu durum her gün böyle sürüp gidiyordu. Birden karım kalp krizinden öldü. Şimdi ben, karımı çok üzdüğüm, o pırlanta gibi hakettiği kadar mutlu edemediğim için suçluluk duyuyor, vicdan azabından kıvranıyorum. Onun yokluğuna alışamadım, onu çok özlüyorum."

Suçluluk duygusu diğer insanları olduğu gibi onun mutlu olmasını da engelliyordu. Bana geldiği zaman karısı öleli yedi yıl olmuş, fakat suçluluk duygusu azalacağı yerde gün geçtikçe kuvvetlenmişti. Çalıştığı yerde huzuru yoktu. Mesleki kariyeri tehlikeye düşmüş ve mutsuz bir adam olup çıkmıştı.

Kendisine, "İçindeki suçluluk duygusu günden güne büyüyüp hayatını mahvediyor, değil mi?" diye sordum.

Uzun bir süre konuşmadan, sessizce durduktan sonra, "Cevap vermekte tereddüt ettiğim için beni bağışlayın, daha önce kimseye anlatmamıştım, fakat siz güvenilir bir insansınız ve benim sorunuma çözüm bulacağınıza inanıyorum, onun için size anlatacağım," diye karşılık verdi.

"Karım ölmeden birkaç gün önce eve çok sinirli gelmiştim, yine bütün öfkemi karımdan çıkardım. Ondan birkaç gün sonra da karım öldü. Karımın yokluğuna alışamadım, onun hasretinden ölüyorum."

Ben de kendisine, "Yaradana inanır mısınız?" diye sordum. "Ben de karım da inanırdık, zaten karım bir melekti," dedi. "Karım ölürken beni yanına çağırdı. Bana, 'Seni sonsuza kadar sevecek ve cennette senin için dua edeceğim,' dedi."

Bunları söyledikten sonra gözleri yaşla doldu. "Karının cennette mutlu olmasını ister misin?" diye sordum. "Eğer bunu

sağlayabilirseniz beni Kanada'nın en mutlu insanı yapmış olursunuz," diye cevap verdi.

"Senin üzüntüden kendini mahvetmen karını da üzüyor, onun cennette mutlu olmasını engelliyor. Niçin kendi üzüntünden çok onun mutluluğunu düşünmüyorsun? Karının seni çok sevdiğini bil ve seni affettiğine inan. Böyle yaparsan suçluluk duygusundan kurtulur ve huzura kavuşursun. Sonuçta karın cennette, sen burada huzura ve mutluluğa kavuşursunuz," dedim.

Bu mantıklı konuşmam onun aklına yattı. "Söylediklerinizi doğru. Dediklerinizi hemen yapmaya başlayacağım," dedi.

Bana sık sık telefon etmeye başladı. Davranış ve tutumlarında bir değişiklik olduğunu hissettim. Artık daha inançlı bir insan olmuştu. Ölmüş bir insan ile yaşayan bir insanın ilişki kurmasının düşündüğünden kolay olduğunu söylüyordu. "Tabii bedensel olarak karım benden ayrılmış durumda. Ebediyette ise ruhlarımız daima beraber, onun ruhunun benim yanımda olduğuna inanıyorum," diyordu.

•••

Bu deneyim tanıdığım birçok mutlu insanı hatırlamamı sağladı. Bazıları bu mutluluğa daha güç yollardan ulaşmıştı. Şimdi aşağıda bu konuda bir örnek anlatacağım.

Bir gün Orta Amerika ülkelerinden birinin başkanı ile karısı büroma geldiler. Başkan sağlık kontrolünden geçmek için New York'a gelmişti. Karısı çok güzel İngilizce konuşuyordu, bir gün bana telefon etti ve çok önemli bir konu için kendisinin ve eşinin benimle görüşmek istediğini söyledi. Bu kadar önemli bir ülkenin başkanının benimle hangi konuda görüşmek isteyebileceğini düşünüyordum. Ömrüm boyunca o kadar değişik ve şaşırtıcı olaylarla karşılaşmıştım ki, başkanın beni görmeye

gelmesini yadırgamadım ve başkanın sorunu her ne ise onun çözümünde yaradandan bana yol göstermesini diledim.

Bu tatlı adam görüşmemiz başladıktan az sonra konuya girdi. "Ben inancı olan bir insanım. Fakat utanılacak bazı şeyler yaptım, bunları affetmesi için yaradana yalvardım. Affedilmek istiyorum. Şu anda New York'a bazı fiziksel rahatsızlıklarım için geldim, ama asıl yaram ruhumda. Ruhum huzur içinde değil," dedi.

"Ben bir askerim ve general rütbesine ulaşmış bulunuyorum. Bildiğiniz gibi bizim ülkemizde sürekli devrimler ve ayaklanmalar yaşanır. Bu olaylar sırasında bazı insanlar bizim verdiğimiz emirlere karşı çıktıkları için ölürler. Ben kendim hiç kimseyi öldürmedim, ama benim verdiğim emirler sonucunda birçok insan öldü. Bu yüzden vicdan azabı çekiyorum, ruhum huzur içinde değil. Acaba yaradan bu insanların ölümüne neden olduğum için beni affeder mi? Yoksa şefkatini benden esirger mi? Bütün bunlar beni çok mutsuz ediyor."

"Verdiğiniz emirler ülkenizin yararına mıydı ve bu emirleri görevdeyken mi verdiniz?" diye sordum.

"Evet, öyleydi," dedi. "Fakat ölen genç insanlar hâlâ gözümün önünden gitmiyor," diye üzüntüyle yumruğunu masaya vurdu. "Savaş bir vahşettir ve ne yazık ki insanlar bu vahşeti bazen yapmak zorunda kalıyorlar."

Mutlu olmamızı engelleyen başka bir şey daha vardır. Bu engel aynı zamanda sağlığınız için de büyük bir tehlike oluşturur. Bu engelin adı, insanlara düşmanlık duymak ve hatalarından dolayı onları bağışlamamaktır.

Modern tıp bilimine göre, insanlara düşmanlık duyar ve hatalarından dolayı onları bağışlamazsak, bu bizde çok önemli sağlık sorunlarının doğmasına yol açar. Duke Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde iç hastalıkları uzmanı olan Dr. Redford Williams, "Düşmanlık duygusu yalnızca kalp hastalığına yol açmakla

kalmıyor, ondan başka birçok ölümcül hastalığa da neden oluyor," der.

Dr. Williams ve ekibi, çok sayıda insan üzerinde düşmanlık duygusunun gücü ile hastalığa yakalanma olasılığı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır.

Bu ekibin yaptığı araştırmalardan biri, kendi fakültelerinde okuyan öğrenciler üzerinde olmuştur. Tıp fakültesine yeni giren öğrencilerin hepsini araştırma kapsamına almışlar, araştırmaya onların fakülteyi bitirdikten sonraki yirmi beş yıllık iş hayatlarını da katmışlardır. Bu araştırma sonucunda düşmanlık duygusu güçlü olan insanların, düşmanlık duygusu az olan insanlara göre beş kat daha fazla kalp krizine yakalandığını saptamışlardır.

Aynı tip bir çalışma hukuk öğrencileri üzerinde de yapılmış ve onların okulu bitirdikten sonraki hayatlarının otuz yılı da bu araştırmaya dahil edilmiştir. Bu araştırma sonucunda da, düşmanlık duygusu güçlü olanlarda kalp krizi ya da diğer nedenlerle ölümlerin, düşmanlık duygusu az olanlara göre dört kat fazla olduğu görülmüştür.

Öfke, kızgınlık ve kin duygusu bir insanın hem fiziksel hem ruhsal sağlığını bozar.

İnsanlardan nefret eden bir kadın tanıyorum. Şimdi bu nefret duygusunun nasıl ortadan kalktığını size anlatmak istiyorum.

Hasula Hanna Colorado'nun Denver şehrinde yaşayan, aksi, geçimsiz bir duldu. En kıymetli varlığı otuz beş yaşındaki kızı Pat'ti. Pat bir süre başka bir şehirde çalıştıktan sonra, Denver'e dönüp orada çalışmaya başlamıştı. Tabii annesinin evinde, onunla birlikte kalıyordu.

Bir akşam Pat eve gelmedi. Hasula bu duruma çok üzüldü. Kızı telefon da etmemişti. Ocakta yemek pişiyordu, yemeğin altını kapadı ve arkadaşlarına telefon etmeye başladı. Arkadaşlarından bir sonuç alamayınca üzüntüsü daha da arttı. Bu

sefer, hastanelere ve polis karakollarına telefon etmeye başladı. Fakat kızından hiçbir haber alamadı. Kimse kızının nerede olduğunu bilmiyordu. Ertesi sabah bir polis memuru Pat hakkında daha geniş bilgi almak için geldi; arabasının plakasını, markasını ve ne tip bir elbise giydiğini sordu.

Bir sonraki gün, komiser yanında birkaç polis memuruyla birlikte geldi. Hepsinin gözlerinde üzüntü vardı. Hanna ne olduğunu anladı. Komisere, "Kızımı buldunuz, değil mi?" diye sordu.

Komiser, "Evet, Bayan Hanna, onu bulduk," dedi.

Kızını bir yol kenarında bulmuşlardı. Tecavüz edilip öldürüldükten sonra arabadan yol kenarına atılmıştı.

Cenaze töreninde bütün duyguları çekilmiş, üzüntüden mahvolmuş bir haldeydi; defin işlemi sırasındaki görevlerini bir robot gibi yerine getirdi. Törende kendisine baş sağlığı dileyen Pat'in arkadaşları ile komşularının farkında bile değildi. Üzüntüden bir hayalete dönmüştü.

Kızının evdeki eşyalarını gördükçe ağlıyor, bu kadar çok sevdiği bir insanı elinden aldığı için yaradana isyan ediyordu.

Bayan Hanna yeniden işinin başına dönmüştü. Bütün istediği kızını öldüren katilin bulunmasıydı. Bunun için gazeteleri ve polis şefini sık sık arıyordu.

Sonunda katil, başka bir kadına da tecavüz etmek üzereyken yakalandı. Gazetede okuduğumu yanlış hatırlamıyorsam, adı Carlton Moore idi. Bayan Hanna katilin resmini görünce zarf açacağını almış ve gazetedeki resmi parça parça etmişti.

Carlton Moore alkolik bir babanın oğluydu. Annesi babasından boşandığı için yıkılmış, problemli bir çocuk olmuştu. Çok zekiydi, fakat ailedeki parçalanmayı hazmedememiş, babasının alkolik olması da onu mahvetmişti. Birkaç defa hapse girip çıkmıştı. Bayan Hanna'nın kızını öldürdüğü zaman şartlı tahliye edilmesinin üzerinden henüz iki ay geçmiş du-

rumdaydı.

Bayan Hanna bütün duruşmalara girerek mahkemeyi izlemiş, katile idam cezası yerine ömür boyu hapis cezası verilince isyan etmişti.

Zaman geçtikçe içindeki düşmanlık duygusu artmış, daha aksi ve geçinilmesi zor bir insan olmuştu. İnsanlar ondan çekiniyor ve uzaklaşıyorlardı. Yatırım yaptığı küçük bir şirket vardı, o da işleri kötü gittiği için iflas etti. Daha çok içine kapanık bir insan oldu, akşam yemeği davetlerini ve diğer sosyal faaliyetlere katılması için yapılan çağrıları geri çevirmeye başladı.

İki yıl sonra, altmış iki yaşına geldiğinde, içinde düşmanlık, kin ve nefretten başka bir duygu olmayan bir insan haline gelmişti.

Bir pazar günü yolda yürürken kulağında bir ses duydu: "Kendini nefretin esiri olmaktan kurtar. Bağışla ve özgür ol."

Kendi kendine, "Kızımın katili olan bir insanı nasıl affedebilirim?" diye sordu. İçindeki ses konuşmaya devam ediyordu: "İnsanları bağışlarsan, yaradan da seni bağışlayıp cennete gönderecektir."

Ondan sonra hapishanede bulunan Carlton Moore'a şöyle bir haber gönderdi: "Yaradan seni bağışladığı için ben de bağışlıyorum." Bu davranışı yaptıktan sonra yüreğini sıkan çelik pençenin kalktığını ve içinin tarif edilemeyen bir huzurla dolduğunu hissetti.

Bayan Hanna, kızını öldüren eski Carlton Moore'ın gidip onun yerine yeni bir insanın geldiğini ve onu sevebileceğini hissediyordu. Ayrıca eski Bayan Hanna'nın kaybolup onun yerine, yüreği kin ve nefretle değil, sevgi ve bağışlamayla dolu birinin geldiğini farketmişti. Yeni hayatında kullandığı sözcükler artık yalnızca, sevgi, fedakârlık ve bağlılık ifade eden sözcüklerdi.

Mutlu insanlar genellikle gösterişi sevmeyen, mütevazı in-

sanlardır. Geçenlerde bir akşam yemeğinde bunun çok güzel bir örneğine rastladım.

Bir yemekte masada tam karşımda oturan adama, "Ne iş yapıyorsunuz?" diye sordum.

Adam, "Bir çelik fabrikasında çalışıyorum," dedi.

Üstü başı düzgün ve iyi giyimliydi, onun için çelik fabrikasında işçi olacağına ihtimal veremedim ve "Oradaki göreviniz nedir?" diye sordum. Bana, "Oradaki müdürlüklerin etrafında dolaşıyor, eğer yapabilirsem yöneticilere yardım ediyorum," dedi.

Israrla, "Oradaki göreviniz tam olarak nedir?" diye üsteledim. "Ben şirketin genel müdürüyüm," diye cevap verdi.

Konuşma sırası ona gelip kürsüye çıktığında da şunları söyledi: "Ben çelik alanındayım ve bizim şirkette işler çok güzel yürüyor. Bütün bu başarılar yalnız benim sayemde olmuyor. Bu başarılarda kapıcımız Bill Jones'un, yerleri süpürüp temizleyen Sam Smith'in ve diğer çalışanların çok büyük payı var. Bu insanları seviyorum. Onlar benim arkadaşlarım ve hepimiz omuz omuza, birlikte çalışıyoruz."

•••

Mutlu olmanın başka bir yolu, daha iyi bir ruh haline ve daha üstün bir ahlak anlayışına ulaşmaktır. Fakat bunu yapmak oldukça güçtür; çok fazla gayret ister, olgun davranış ister. Ama bu düzeye ulaştığınız zaman, emin olun, dünyada sizden mutlusu olamaz. O zaman mutluluğu doya doya, içinizden geldiği gibi yaşarsınız.

New York'ta yaşayıp reklam afişleri yapan bir ressam tanıyorum. Kendisi güzel afişler yapar ve reklam afişlerine zekâsını katar. Bu yüzden onu çok sever ve sonsuz yeteneği olduğuna inanırım.

Kendi mesleğinde hızla yükselen genç bir insandı. Ama yaptıkları afişler daha ziyade cinsellik kokan erotik afişlerdi. Manevi inancı pek kuvvetli değildi, hatta manevi inancı olan insanlarla eski kafalı oldukları için alay ederdi.

Benim manevi inancım güçlü olduğu halde benimle pek alay etmez, bana saygı duyardı. Saygısı herhalde bir yazar olmamdan kaynaklanıyordu. Bazen oturur, birçok şey üzerine sohbet ederdik. Konuşmalarının birinde bana mutlu olmadığını, içinde kendini huzursuz eden garip bir sıkıntı olduğunu söylemişti.

"Beni mutlu edecek şeyin ne olduğunu henüz bilmiyorum," dedi. "Beni mutlu edecek şeyin ne olduğunu sizin bildiğinize inanıyorum, Dr. Peale."

Ben de hiçbir zaman ona nasihat etmeye kalkmadım. Yalnızca sık sık, yaradana inanan, ona güvenip onun yolunda giden insanların nasıl mutlu olduğuna dair olaylar anlatmakla yetindim. Zamanla Frank tamamen değişti, manevi inancı kuvvetli olan insanlarla alay etmeyi bıraktı. Onun da yaradana inancının kuvvetlendiğini ve ona yürekten güvenmeye başladığını anladım.

Artık seksi reklam panoları yapmak onu sıkmaya, rahatsız etmeye başlamıştı. Daha yüksek bir morale ve daha üstün bir ahlak anlayışına kavuşmuştu. Bir gün patronu ona çok büyük bir reklam işi aldıklarını, bununla ilgili panoları Frank'ın yapması gerektiğini söyledi. Panolar yine her zamanki gibi cinsellik kokan erotik panolardı. Frank artık bu tip panoları ahlaki bulmadığını, onun için yapamayacağını söyledi. Oysa bu panoları yapmış olsa yüklü bir para kazanacaktı.

Patronu onun sözlerini duyunca gözlerini uzun bir süre üstünden ayıramamıştı: "Ama Frank, sen bu tür işleri daha önce çok yaptın."

"Evet, ama, artık doğru bulmuyor ve yapmak istemiyorum. Lütfen, beni anla."

Evde konuyu karısı Janet'e de açınca, Janet büyük bir sevinçle Frank'i kucaklayıp kutladı ve "Aferin, Frank, bir gün senin böyle üstün bir ahlak anlayışına kavuşacağını biliyordum," dedi.

Frank konuyu sonra bana da anlattı. Ben neyin doğru neyin yanlış olduğuna insanın ancak kendisinin karar verebileceğini, bir insana iyi gelen şeyin başka bir insan açısından doğru, kötü gelen şeyin yine başka bir insan açısından yanlış olabileceğini söyledim.

Frank daha sonra piyasada uzun süre iş bulamadı. Karısıyla birlikte gerçekten çok büyük maddi sıkıntılara düştüler, fakat Frank bir daha kendisini huzursuz eden seksi panolar yapmak istemedi. Maddi yönden sıkıntı çekse de "ruhen mutluluğa kavuşmuştu."

Aradan uzun zaman geçtikten sonra, bir firma Frank'a yeni bir reklam işi teklif etti. Bu reklam işi onun ahlak kurallarına uygun, seksi olmayan panolardan meydana gelecekti. Frank büyük bir istekle kolları sıvayıp yeni panoları hazırlamaya başladı. Sonra işi veren firmaya kendisini kimin önerdiğini sordu. Firma da kendisini önerenin eski patronu olduğunu söyledi.

Frank bunu duyunca gidip eski patronuna teşekkür etti. Eski patronu da, "Frank, her ne kadar artık birlikte çalışmıyorsak da, senin kendine göre üstün bir ahlak anlayışına ulaşman gerçekten beni çok etkiledi, ben de en az senin kadar mutlu oldum," dedi.

Frank'in söylediği şunlar olmuştu: "Kendimi daha moralli ve kaliteli bir insan olarak hissettim, gerçek mutluluğu tattım. Şimdi ben ve karım Janet, mutluluğun ne olduğunu biliyor, onu doya doya yaşıyoruz."

•••

İşadamı, Kanadalı hükümet görevlisi, Orta Amerika'daki devlet başkanı, kızı öldürülen dul, reklam panoları yapan ressam, bunların hepsi "mutluluğu" keşfetmiş insanlardır.
Mutluluğu oluşturan şeyler,
manevi deneyim, iç huzuru, sükûnet,
neşe, heyecan ve mücadeledir.
Ama bu insanlar, öncelikle inanıyor ve seviyorlardı.

5

DURUM KÖTÜ GÖRÜNEBİLİR... AMA!

Bazen sessiz durup az ve öz konuşan bir insan sizi daha çok etkiler. Fred Brown bunlardan biridir. Kendisini elli yılı aşkın bir süreden beri tanırım. Öyle sık konuşan bir insan değildir, ama konuştuğu zaman konuyu öyle güzel bir şekilde anlatır ki hayran kalırsınız. Çünkü o bir düşünürdür, bir sözü söylemeden önce onun üzerinde iyice düşünür, ondan sonra görüşünü belirtir. Bir fikir ortaya attığı zaman, Fred'in o fikri bütün yönleriyle düşünüp sonra ortaya koyduğunu bilirsiniz. Bir durum ne kadar sisler içinde olursa olsun, Fred onun bütün yönlerini aydınlıkta duran bir cisimmiş gibi görür ve onunla ilgili tam bir değerlendirme yaptıktan sonra fikrini söyler.

Fred'in bu yeteneğini ilk olarak bir akşam yemeğinde keşfemiştim. Yemek masasında üye olduğumuz bir dernekle ilgili bir proje tartışıyorduk. Her kafadan bir ses çıkıyor, herkes kendi önerdiği fikrin kabul edilmesi için inatlaşıyordu. Sonunda işin kavgaya dönüşeceğini kestirince hepimiz sustuk.

Derken Fred Brown öksürdü. Bu, Fred'in bir şeyler söyleyeceği anlamına geliyordu. Birkaç defa öksürdükten sonra

çok anlamlı bir söz söyledi. "Size kötü görünebilir...ama!"

Bütün söylediği bundan ibaretti; ne daha fazla konuştu, ne de bu sözlerin ne anlama geldiğini açıklamaya çalıştı. Fakat bu sözlerin hepimiz üzerinde şaşırtıcı bir etkisi oldu. Bir kadın sessizliği bozarak, "Üzerinde tartıştığımız proje hakkında sanırım B.... firmasındaki yetkililerden yardım isteyebiliriz," dedi.

Masadaki adamlardan biri de, "Eğer B..... firması yardımı kabul ederse, ben de J..... grubundan alabilirim," dedi. Masada oturan adamlardan biri de, "Bu konuda çok uzman birini tanıyorum, sanırım o da bize yardımcı olur," dedi.

Başka birisi görüşünü, "Bu uzmandan yardım istemek siz söyleyinceye kadar hiç aklıma gelmemişti," şeklinde belirtti.

Böylece hepimiz projeye olumlu bir düşünce tarzıyla bakmaya başladık ve akşam olmadan proje üzerinde fikir birliğine vardık. Ortaya koyduğumuz bu proje gerçekten çalıştı ve sonunda olumlu sonuçlara ulaştık.

Fred Brown'ın o gece yaptığı, bütün olumsuz düşüncelere karşı ortaya olumlu bir görüş atmasıydı. Bu tutumu hepimizi etkilemişti. Onun sözlerinin etkisiyle olumsuz düşünme tarzını bırakarak olumlu şeyler düşünmeye başlamış, böylece olumlu bir sonuca ulaşmıştık.

O gece yemekte yaşadığımız olayı hiçbir zaman unutamadım, oridan çok büyük bir ders çıkardım. Fred'in cümlesindeki "...ama" vurgusunu olumlu düşünmenin anahtarı olarak kabul ettim. Bu, durumun gerçekte göründüğü kadar kötü olmadığını belirten sihirli bir vurgudur. Kötü sanılan durumu düzeltecek bir sürü olanak bulunduğunu ortaya koyar. Olumsuz düşünceyi yenip olumlu düşünmemizi sağlar. Bu sayede başarısızlık yenilebilir ve büyük bir başarı kazanılabilir.

"Size kötü görünebilir... ama!" felsefesini en iyi uygulayan insanlardan biri, belki de çok sevilen aktör Jimmy Stewart'tır.

Stewart, karımla ben *Guideposts* gazetesini yayınlarken, editörlerden birine *It's a Wonderful Life* filminin nasıl ortaya çıktığını anlatmıştır. Bu film bütün televizyon kanallarında gösterilmiş olan başarılı bir filmdir. Jimmy Stewart da oynadığı filmler içinde en çok bunu beğenmektedir.

Jimmy, İkinci Dünya Savaşı'nda hava kuvvetlerinde üç yıl general olarak görev yapmıştır. 1945 yılında savaş sona erince terhis olur ve tekrar sivil hayata atılır. Film sanayiinden çok uzun süre uzakta kalmış, MGM şirketiyle olan kontratı ise sona ermiştir. Aktörlüğe yeniden nasıl başlayacağını bilememektedir.

O günlerde geleceği adına endişe duyduğunu ve biraz da korktuğunu itiraf etmektedir.

İşler kötü gitmektedir... ama bir gün büyük yönetmen Frank Capra, kafasındaki bir filmin konusu için onunla görüşür.

Ama Capra, Jimmy'nin nasıl karşılayacağını bilmediği için filmin konusunu anlatırken biraz sıkılmaktadır. "Hikâye cennette başlıyor, Jimmy," der Frank Capra, tereddüt içinde. "Tanrı meleklerinden birine dünyaya gidip orada zor durumda olan bir insanı kurtarmasını söyler ve..."

Jimmy, Frank Capra'nın yutkunduğunu ve derin bir nefes aldıktan sonra konuşmasını sürdürdüğünü anlatır. "Dünyadaki insan hayatında çok mutsuzdur ve bir köprüden atlayıp intihar etmek istemektedir. Bunun üzerine Tanrı onu boğulmaktan kurtarmak için bir melek gönderir. Daha kanatları bile çıkmamış olan bu meleğin adı Clarence'dir. Clarence adamı boğulmaktan kurtarmak için suya atlar, fakat yüzme bilmediği için bu sefer adam meleği boğulmaktan kurtarmak zorunda kalır..."

Frank Capra Filmin konusunu kesik kesik anlatmıştır. Sonra filmin konusunu Jimmy'nin beğenmediğini, ona boşuna anlattığını düşünerek susar.

Bunun üzerine Jimmy, "Dünyada başı dertte olduğu için in-

tihar etmek isteyen bir insan var ve bu insan intihar etmek amacıyla köprüden suya atlar. Tanrı onu kurtarması için kanatları bile çıkmamış bir meleği dünyaya gönderir, melek yüzme bilmediği için boğulma tehlikesi atlatır, o adamı kurtaracağına adam meleği kurtarır, kesik kesik çekinerek anlattığın filmin konusu bu, değil mi? Oyleyse ben, filmdeki adam rolünü kabul ediyorum," der.

Böylece *It's a Wonderful Life* filminin çekimine başlanır. Jimmy Stewart, "Daha film başlar başlamaz insanı çeken özel bir şey olduğunu hissettim," der.

Film, George Bailey adlı bir kasabalının hayatını anlatmaktadır. George Bailey başarılı olamadığını düşünmektedir ve çok mutsuzdur. Dünyayı dolaşıp her yerde güzel eserler bırakan bir mimar olmak istemiş, fakat küçük bir kasabada sıkıcı işler yapan basit bir insan olmaktan öteye gidememiştir. Bir Noel akşamı bunalıma düşer ve intihar etmek üzere kendini bir köprüden suya atar. Koruyucu meleği onu kurtarmak için suya atlar, ama yüzme bilmediği için o adamı kurtaracağına, adam onu kurtarır. Sonra birlikte sudan çıkarlar. Melek ona, eğer ölürse, arkadaşlarının, ailesinin ve onu tanıyan bir sürü insanın ne kadar üzüleceğini anlatır. Birçok insana hizmet verdiğini ve onların daha iyi bir hayat yaşayıp mutlu olmalarında rol oynadığını söyler. George'taki sevginin dünyaya yayılıp diğer insanları mutlu edebileceğini açıklar.

Jimmy, çekim sırasında, daha önceki film çekimlerinde karşılaşmadığı yeni duygular yaşadığını söylemektedir. Örneğin bir sahnede, George Bailey kendini çok mutsuz hissetmektedir ve intihar etmeye karar vermiştir. Bunu kasabalılar bilir ve onun adına dua ederlerken, o kasabalıların kendisi için dua ettiğini bilmez.

George Bailey rolünü oynayan Jimmy Stewart'ın bir iskemleye oturup "Tanrım, ben dua etmesini bilmem. Fakat eğer beni

duyuyorsan, ben yolun sonundayım, bana ne yapmam gerektiğini göster," demesi gerekmektedir.

Jimmy o andaki duygularını arkadaşım olan editöre şöyle anlatır: "Rol gereği bu duayı okuyunca bende garip bir şeyler oldu; kendimi yalnız ve mutsuz bir insan olarak hissettim, gözlerim yaşla doldu. Birden ağlamaya başladım. Sonra gerçekten yaradanın bu yalnız ve mutsuz insana yardım edebileceğini anlayıp ağlamayı kestim. Oysa ağlamaya devam etmem gerekiyordu. Fakat o anda gerçekten yaradanın yardım elini uzattığını hissettim ve daha fazla ağlayamadım."

Frank Capra bu sahneyi önce uzak çekim olarak almayı planlıyormuş, fakat Jimmy'nin yüzündeki, rol gereği olmayan bu gerçek değişmeyi görünce fikir değiştirip yakın plan çekime karar vermiş.

"Fakat uzak çekim planladığı için o an hemen yakın çekim yapılamamış. Buradaki yüz ifademin rol gereği olmayıp gerçek duyguları yansıttığını anladığı için de yüzümün yakın çekim olması gerektiğini anlamış. Sonra ne yapıp etmiş, laboratuvarda günlerce çalışıp uzak çekim olan yüzümün karelerini büyüterek yakın çekime dönüştürmüş. Daha önce Capra'nın uzak çekimi yakın çekime dönüştürmek için uğraşmadığını biliyorum. Fakat Capra, günler süren çaba ve bir dolu para harcayarak uzak çekimi yakın çekime çevirme başarısının gerçekten bu fedakârlığa değdiğini söyledi."

Film çekimi dokuz ayda tamamlandı. Gösterime girmeden önce filmi eleştirmenler seyretti. Bir bölümü beğenirken, bir bölüm fazla Polyannavari bulup beğenmedi. Nihayet film 1947 yılının sonuna doğru sinemalarda gösterilmeye başlandı.

"Durum kötü görünebilir...ama!" İşte filmi beğenmeyenlerin tahminlerini yine yukarıdaki olumlu düşünce boşa çıkarmıştır. Seyredenler filmi çok beğendi. Herkes tanıdığına söyledi ve böylece milyonlarca Amerikalı büyük bir beğeniyle seyretti.

Filmin çekilmesinin üzerinden kırk yıl geçmesine rağmen insanlar hâlâ onun hakkında konuşuyor ve ne kadar güzel bir film olduğunu söylüyorlar.

Aslında filmde basit bir adamın hayatı anlatılır ve normal olarak bunun kimsenin ilgisini çekmemesi gerekir. Fakat filmde işlenen inanç duygusu onun güzel bir film olmasını ve herkes tarafından beğenilmesini sağlamıştır.

Bu film her yılbaşı televizyonda gösterilir. Ben de her seyredişimde elli yıllık dostum Fred Brown'u hatırlarım. Onun konuşmaya başlamadan önce öksürüşünü ve "Durum kötü görünebilir...ama!" sözlerini hep hatırlarım. Bu olumlu sözlerin hayatıma getirdiği yararlı şeyleri gözümün önünde canlandırırım.

Fred'in doğru zamanda öksürerek konuşmaya girebilmesinin sırrını hâlâ anlayabilmiş değilim.

Amerika'yı sarsan büyük kriz başlamıştı. 1929 yılının sonlarında bir gazetede ülkenin ileri gelen işadamlarının bir toplantı yaptığını ve bu toplantıda Amerika'nın bir daha eski zenginliğine kavuşamayacağını söylediklerini okudum.

Fred'e bu konudaki düşüncelerini sordum. Yine birkaç defa öksürdükten sonra, "Onlara herşey kötü görünebilir, ancak hükümetin ve yaradanın yardımıyla herşey düzelecek, eskisinden daha iyi olacaktır," dedi.

Fred'in bu insanlara güç veren inancı ve olumlu düşünme tarzının daha çok yayılması gerektiğine inanıyorum. İnsanlar önlerine çıkan herhangi bir güçlük karşısında Fred'in dediği gibi, "Durum kötü görünebilir... ama!" deyip olumlu düşünebilse, o güçlüğün altında ezilmedikleri gibi yollarına büyük bir güvenle devam etmeyi de başarabilirler.

Ben Fred'in bu sözünü birçok insana söylemişimdir. Nitekim konuştuğum insanların bir kısmı pek önemsemedi, ama çoğunluğu etkilendi ve olumlu düşünen birer insan haline geldi.

Şimdi bu düşünceden etkilenip olumlu tutumlara yönelen insanlarla ilgili bir örnek vermek istiyorum.

Bir gün Kennedy Havaalanı'na gitmek için bir taksiye binmiştim. Yolda giderken taksi şöförü bana o anda yaşadığı dertlerini anlattı. Parasal sorularından apartmanlarındaki farelere kadar herşeyden bahsetti.

Sonunda konuşmasını kesmek zorunda kaldım ve kendisine "Durum kötü görünebilir... ama!" dedim. Çok kısa bir sürede bu sözlerimin anlamını kavradı ve bana, "Hep zorluklardan şikayet ediyorsunuz ama hiç sahip olduğunuz olumlu şeylerden bahsetmiyorsunuz demek istediniz, değil mi?" diye sordu.

Ben de onda gördüğüm olumlu şeyleri saymak istedim. "Çok parlak gözleriniz var. Fiziğiniz çok düzgün, zekânız da çok işlek." Gideceğimiz yere varınca vedalaşıp ayrıldık, doğrusu bir daha karşılaşacağımızı düşünmüyordum.

Birkaç yıl sonra yine New York'ta, büroma gitmek üzere bir taksiye bindim ve taksi şöförünün konuşkan bir insan olduğunu farkettim. Hükümetin sosyal konut olarak kullanılan apartmanlardaki farelere çözüm önerdiğinden söz ediyordu. Hükümet saksılara çiçek dikilmesini ve bu saksıların apartmanda farelerin çıkabileceği deliklerin üstüne konmasını önermiş. Taksi şoförü ile hanımı bu yazıyı okuyunca yeterince saksı alıp çiçek dikmiş, deliklerin üstüne koymuşlar. Böylece hem farelerden kurtulmuşlar, hem de evleri bir çiçek bahçesine dönmüş.

Sonra bana döndü ve "Bizi gören komşularımız da aynısını yaptı, böylece onların da hem evleri güzelleşti hem farelerden kurtuldular," dedi. Ardından bir çığlık attı: "Siz benim yıllarca önce Kennedy Havaalanı'na götürdüğüm, bana olumlu düşünmeyi öğreten insansınız," dedi. Bu karşılaşmayı hiçbir zaman unutamam.

Karşılaştığınız güçlüklerden daha kuvvetli olursanız onları yenebilirsiniz. Arkadaşım George Cullum bunu başaran insan-

lardan biriydi. Cullum bir yatırımcıydı ve bütün parasını Dallas-Fort Worth şirketine yatırmıştı. Fakat havaalanı yapılacak arazide toprağın biraz altında kayalık bir damar çıkınca herşey alt üst olmuştu. "Bunu hiç ummamıştık. Havaalanı yapımında karşılaştığımız bu kayalık tabaka bizim açımızdan aşılması çok zor olan bir güçlüktü," diyordu.

Kendisine, "Bu güçlük karşısında ne yaptınız" diye sorunca, aldığım cevap, "O kayalardan daha sert ve güçlü biçimde hareket ederek onları yendik," oldu.

Roma'daki Sistine Chapel'in tavanını Michelangelo resimlemişti. Tavanda ancak sırtüstü yatarak çalışılabilirdi, oysa Michelangelo sırt ağrıları çekiyor ve sırtüstü yatınca büyük bir ızdırap duyuyordu. Fakat yirmi iki ay sırtüstü yatarak o tavanda çalıştı. Çünkü o, sırtındaki ağrıdan daha güçlü bir insandı.

Şu gerçeği hiçbir zaman unutmayalım: "Her güçlüğün mukkak kolay bir tarafı vardır."

Bulutlar ne kadar sık ve siyah olursa olsun, onların arkasında daima parlayan bir güneş vardır. Bu nedenle insan, her güçlük karşısında iyi şeyler düşünebilir. Eğer iyi şeyler düşünmeye alışmış ve olumlu düşünme alışkanlığını kazanmışsanız, herhangi bir güçlük karşısında hemen olumsuz düşünmeye yatkın insanların aklına gelmeyen birçok çözüm yaratabilirsiniz. Bu yüzden daima olumlu düşünün, sorunların çözüleceğine inanın, geleceğe ümitle bakın ve iyimser olun.

Geçenlerde Walter Harter adlı bir adamdan bir mektup aldım. Walter, küçük bir Pennsylvania kasabasında yaşayan, kendine güvenini kaybetmiş, herşeyin kötüye gideceğini düşünmekte olan bir gençti. Ama artık kendine güvenen ve olumlu düşünen bir gençtir. İsterseniz burada size onun hikâyesini anlatayım.

Walter yaşadığı küçük kasabada işsiz bir gençti ve bir işe girmek istiyordu. Bu amaçla postahaneye gidip New York

şehrinin telefon rehberini istemişti. Rehberi karıştırırken bir ilaç firmasının ismini gördü. Bu ilaç firmasının New York civarında 393 tane şubesi vardı. Rehberde her şubenin adresi yazılıydı. Eline bir kâğıt kalem aldı, 393 şubenin hepsine işe girmek istediğini belirten birer mektup yazdı. Mektup yazdığı 393 şubenin hiçbirinden cevap gelmedi.

Bunun üzerine New York'a gitmeye karar verdi. Ziyaret ettiği ilk şubenin sorumlusu sempatik bir insandı. İş başvurularının hepsinin Park Avenue'daki personel bölümüne gönderildiğini söyledi.

Walter, personel bölümüne gittiği zaman, bekleme salonunun işe alınmayı bekleyen insanlarla dolu olduğunu gördü. Masadaki görevli bayanın yanına gitti ve "Benim adım Walter Harter," dedi. Görevli kız çok beklemeden ona, "Benimle gelin," diyerek bir odaya götürdü.

Çok güzel mobilyalarla döşenmiş, harika bir odaydı. Masanın arkasında, ciddi, görünüşlü, saçları kırlaşmış bir adam oturuyordu. Walter Harter'ı görünce önündeki kâğıt yığınını işaret ederek, "İşte sizin gönderdiğiniz bütün mektuplar, 393'ü de burada, masamın üstünde. İşe girmeye bu kadar istekli bir insanı biz neden almayalım," dedi ve o gün öğleden sonra işe başlamasını söyledi.

Walter Harter daha sonra bu firmada çok başarılı oldu; önce bir şube sorumluluğuna, sonra genel müdür yardımcılığına kadar yükseldi.

Olumlu düşündüğü ve bu düşüncelerini uygulamaya koyduğu için başarılı oldu.

"Durum kötü görünebilir... ama!"

Tanınmış folk şarkıcısı Bob Dylan bu gerçeği şu sözlerle ifade etmektedir: "Doğumla uğraşmayan, ölümle uğraşır." Bu söz, yapabileceğimiz seçimleri çok çarpıcı bir dille ifade eder. İster doğum gibi olumlu fikirlerle uğraşır ve bir şeyler üretir,

isterseniz olumsuz bir insan olup kendinizi mahvedersiniz. İstersek karanlıkta kalıp yok olur, isterseniz pırıl pırıl güneşe çıkıp mutlu bir hayat yaşarsınız. Bunlardan birini seçmek tamamen sizin elimizdedir.

AT&T şirketinin bir kolu olan Illinois Bell Telephone Company şirketinde iki yüz kişi çalışıyordu. Ana şirket bu iki yüz kişiyle pek ilgilenmiyor, onlara âdeta yabancı gibi davranıyordu. Bu durum üç buçuk yıl kadar devam etti.

Chicago Üniversitesi psikologlarından Suzanne Kobasa bu insanlar üzerinde bir inceleme yaptı. İnceleme sonucunda, bu iki yüz kişinin yarısının kendilerine önem verilmeyip dışlandıkları için sık sık hastalandığını saptadı. Oysa diğer yarısının sağlık durumları oldukça iyiydi. Yine bu araştırmaya göre, "Kişisel tutarlılığı olan, kendine güvenen, hayata korkuyla değil, zorluklarla mücadele etme gücüyle bakan insanlar hastalanmazken, bu özellikleri taşımayan insanların hastalandığı" görüldü. Yapılan bu araştırmanın sonucu *New York Times* gazetesinde de yayınlandı. Bana sorarsanız, orada hastalanmayıp sağlıklı kalan insanlar, "Durum kötü görünebilir... ama!" diyebilenlerdir.

Madison Avenue'daki bir reklam şirketinde çalışan bir arkadaşım, işinin kendisine bazen çok büyük gerginlik verdiğini söylerdi. Yanında çalışan arkadaşları bazı durumlarda işyerindeki gerginlik yüzünden kendilerini kaybedip kavga etmeye başlarmış. Merak edip böyle durumlarla nasıl başa çıktıklarını sordum. O da şunları anlattı:

"Gençken başkalarını eleştirmek bende bir hastalık düzeyine varmıştı. Birinin en ufak bir yanlışını görsem hemen eleştirmeye başlardım. Hiçbir hatası olmayan insanlara bile sırf eleştirmek adına saldırır, kimseye bulaşmadığım zamanlar ise kızgın bir insan olarak ortalarda dolaşırdım.

Sonra bilge bir insandan bir söz duydum: "Herşey geçer."

Bu söz üzerine düşünmeye başladım. Eleştirme alışkanlığı çok kötü bir huydu ve bende kalmaması gerekiyordu. Ondan sonra artık kimseyi eleştirmedim, hataları varsa bile görmezlikten geldim, sürekli aklımda tutup kendimi huzursuz etmedim. Duyduğum bu sözü de büromun duvarına astım."

Hiçbir zaman tamamen ümitsiz bir durum olmaz. En ümitsiz sandığımız durumlarda bile mutlaka bir ümit kapısı vardır.

Ohio'da genç bir adam vardı. Her türlü zorluk karşısında daima yeni seçenekler üretirdi ve bu sayede çok mutlu bir hayat sürüyordu. Eski bir arkadaşımın oğluydu. Küçük bir kasabada büyümüş, üniversitede çok başarılı olmuş, daha sonra iş hayatına atılıp orada da büyük başarılar kazanmış, işini büyütüp Colombus ve Cleveland'a taşınmıştı.

Bu genç adamın kendi alanında daha büyük başarılara ulaşıp sonunda New York'un ünlü Wall Street caddesine taşınacağına inanıyordum. Bu hırslı çocuk büyük bir yatırım şirketinin sahibinin kızıyla evlendi. Kız jet sosyeteyi seviyor, altındaki kırmızı Jaguarıyla şehirde bir partiden öbür partiye mekik dokuyordu. Yine böyle bir gece bir partiden dönerken içki içip kaza yapmışlar. Karısı bunun üzerine ona kızmış, "Memleketine dön, köylü çocuğu, senden adam olmaz," demiş. Beni görmeye geldiğinde karısının konuşmasından en son bu cümleyi hatırlıyordu.

"Norman, ben herşeyin en büyük, en gösterişli olanını satın almanın dünyada en iyi şey olduğunu sanırdım. Oysa bu bir hastalık belirtisiymiş, farkında değilmişim," dedi. Sonra üzgün üzgün ayakkabılarına bakarak devam etti: "Zamanla karımı değiştirebileceğimi sanmıştım. İçinde bir melek olduğunu düşünüyordum. Ona duyduğum sevgiyle o meleği dışarı çıkarabilecektim."

"Hepimizin içinde bir melek vardır. Kimimiz o meleği açığa çıkarabilir, kimimiz de hiçbir zaman ulaşamayız," dedim ve

Fred Brown'ın o ünlü sözünü söyledim "Durum kötü görünebilir... ama!"

"Hımm. Başka seçeneklere de bakmamız gerektiğini söylüyorsunuz."

"Evet. Başka seçenekler her zaman vardır."

"Peki, be yapabilirim? Düzelmem için ne yapmamı tavsiye edersiniz?"

Ona önce yaradana inanıp dua etmesini, sonra aşağıda sıraladığım önerilere uymasını söyledim.

1) Herkesten üstün olduğun düşüncesini bırak.

2) Herşeyin en büyüğünü elde edeceğini düşünmekten vazgeç.

3) Karın hakkında olumlu düşün ve onu gözünün önünde gerçekten harika bir insan olarak canlandır.

4) Hangi konuda olursa olsun onunla bir daha kavga etme.

5) Sabah ve akşam karın için dua et.

6) Karına karşı doğal davran, ama bu davranışının içinde saygı ve sevgi olsun.

7) Umutsuz ve üzgün zamanlarında destek ol ve teselli et.

8) Onun hazır olduğunu hissettiğin an birlikte dua edin. Bir insana en çok etkileyen şeylerden biri, başka birisinin duasını dinlemektir.

9) Kafandaki para kazanma düşüncelerinin bir kısmını at ve onun yerine inancını koy.

10) Birbirinizi anlamaya çalışın. Dua ederken birbirinizi daha iyi anlar, birbirinize daha çok yakınlaşırsınız.

Bu listeyi yazdırırken ona önem vereceğini doğrusu pek düşünmüyordum. Fakat o sakince dinledikten sonra, "Bu yazdığım reçetenin bir kopyasını almak istiyorum," dedi ve listeyi başka bir kâğıda geçirdi, büyük bir özenle katlayıp ceketinin iç cebine koydu.

"Onu kalbimin üstüne koyuyorum," dedi. "İçindekilerin anlamını biliyorum, Norman. Bu listede yazdıklarını uygulayacağım."

Bu olaydan birkaç ay sonra onlara bir daha rastladım. Arabayla çifliğime gidiyordum. Yol kenarında tanınmış bir kır lokantası vardı. Orada ikisinin birbirlerine sarılıp yürüdüklerini, birbirlerine sevgiyle sokulduklarını gördüm. Yakınlıklarını bozmamak, onları rahatsız etmemek düşüncesiyle kendimi hiç belli etmeden arabamla oradan ayrıldım.

Kocanın yıkılmakta olan evliliği kurtarmak için başka alternatifler bulduğu apaçık ortadaydı. Onlar içlerindeki meleği açığa çıkarmış, daha uyumlu ve mutlu bir insan olmuşlardı.

Her insanın içinde göründüğünden daha güçlü, daha iyi, daha çekici bir kişilik olduğuna inanıyorum. Eğer bu daha iyi kişiliğin ortaya çıkmasına izin verirsek, o zaman daha doyumlu ve daha mutlu bir hayat sürdüğümüzü göreceksiniz.

Bazı insanlar bunun için, "Söylemesi çok kolay, ama gerçekleşmesi olanaksız bir hayal," derler. Bunun hayal olmadığını, insanın isterse bunu gerçekleştirebileceğini gösteren bir örnek vermek istiyorum.

Bir gün Manhattan'daki büroma gelince, randevu defterimde benimle görüşmek isteyen tanınmış bir işadamının adını gördüm. Bu adamla hiçbir tanışıklığımız yoktu, beni görmek istemesine biraz şaşırdım. Ona konuşma yaptığım toplantılarda da hiç rastlamamıştım. Ayrıca onun, "Durum kötü görünebilir... ama!" felsefesine yatkın olduğunu sanmıyordum. Fakat benimle konuşmak üzere odama girdiğinde, mutsuz bir insan olduğunu anladım.

Doğrudan konuya girdi. Şehir dışındaki bir çiftlikte yaşıyor, ailesindeki diğer insanlar onu tutucu biri olarak görüyorlarmış. Çocuklarının eski sisteme göre eğitim veren okullarda okumalarını istiyor, oysa çocukları bu okullarda oku-

mak istemiyorlarmış.

Ailesini sevip saygı duyduğu açıkça görülebiliyordu. Onlardan bahsederken, "Onlar iyi karakterli, sevgilerini belli eden, çalışkan insanlar," diyordu.

"Onların iyi bir eğitim görmelerini istiyorum," dedi. "Benim önerdiğim okulların iyi eğitim vereceğine inanıyorum, ama onlar buna inanmıyor." Sonra sustu, bir süre pencereden dışarı baktı ve üzgün bir şekilde, "Ben babam gibi olamadım, şimdi annem de babam da cennetteler."

Yüzünden bir üzüntü bulutu geçti. Onun derin bir mutsuzluk içinde olduğunu anladım. Fakat hâlâ bana niçin geldiğini anlayamamıştım. Sonra bana döndü "Sizin Presbyterian okullarında okumadığınızı biliyorum, fakat her konuda insanlara yardımcı olduğunuzu duyduğum için geldim."

"Çok teşekkür ederim," dedim. "Kendi sınırlı bilgilerim çerçevesinde benden yardım isteyen herkese ulaşmaya çalışırım, size de bir yardımım dokunursa ne mutlu bana."

Teşekkür etmek anlamında başını salladı ve sonra, "Benim anne karnından işadamı doğduğumu mu sanıyorsunuz? Bu halime doğuştan geldiğimi mi düşünüyorsunuz?" dedi.

Böyle bir soru sormasını beklemiyordum ve şaşırdım. Sonra öne doğru eğilerek, "Bütün bunlara büyük mücadeleler ve çalışmalar sonunda ulaştım," dedi.

Ardından sempatik bir şekilde gülümseyerek, "Sizin işiniz de çok zor, Dr. Peale, sürekli olarak bizim gibi sorunlu insanlarla uğraşıyorsunuz."

"Ben bundan zevk alıyorum," dedim. "Yaptığım iş insanların sorunlarıyla uğraşmak, bu da beni çok mutlu ediyor."

Dinledikten sonra bana baktı ve şunları söyledi: "Ben bir işadamıyım. Hem de başarılı bir işadamıyım. Herkes iş hayatında başarılı olan insanların büyük bir servet yaptığını, istediği bütün maddi olanaklara ulaştığını ve bu yüzden mutlu

olduğunu düşünür. Ben gerçekten iş hayatında tepelere ulaşmış, her türlü başarıyı tatmış, zengin bir adamım. Ama size bir şey söyleyeyim mi, Dr. Peale, ben mutlu değilim. Bütün bu başarılar ve servet mutlu olmamı sağlayamadı."

Ona sorununu anlamış bir ifadeyle baktım ve "Bütün bunları elde ettiğiniz halde, içinizde bir boşluk hissediyorsunuz," dedim.

Bir süre sessizce durduktan sonra, "En büyük ikramiyeyi kazandığınızı düşünün. İşte ben, dıştan bakıldığında en büyük ikramiyeyi kazanmış görünüyorum, ama içimde başarıya ulaşamadım. Babam çok iyi bir çiftçiydi. Hem dış başarıya ulaşmıştı, hem de iç başarıya," dedi.

Onun babasına hayran biri olduğunu anladım. "Babanız bu iç başarıya nasıl ulaşmıştı?" diye sordum.

Bir süre düşündü. Onun bir soruya cevap vermeden önce enine boyuna düşündüğünü anladım. Belki de başarısının sırrı burada yatıyordu. Biraz düşündükten sonra, "Çok sağlam bir karakteri vardı. Davranışlarını ve duygularını daima kontrol ederdi. Vereceği kararları iyi düşünür, geleceğe dair iyi tahminler yapardı. O yüzden hava koşullarındaki değişmeler ya da fiyat dalgalanmalarından hiçbir zaman etkilenmemiştir," dedi.

"Çok akıllı ve kişilikli bir adammış."

"Gerçekten de öyleydi."

Sonra, her akıllı insanın kendini rahat bırakıp içindeki stresten kurtulunca sorunlarına en iyi çözümü bulması gibi, o da hem sorununu söyledi hem de çözümünü kendisi buldu.

"Şimdi daha iyi görebiliyorum. Onun iç başarıya ulaşmasındaki en büyük etken, yaradana inancı güçlü biri olmasıydı. O daima inanırdı ve inancını hiçbir zaman kaybetmedi," dedi. Sonra heyecandan yüzü kızarıp sık sık nefes almaya başladı. "Benim inancımın o kadar güçlü olmadığını, yürekten inanırsam iç başarıya ve huzura ulaşabileceğimi,

mutlu bir insan haline gelebileceğimi anladım," dedi.

"Sorununuzun ne olduğunu ve çözümünü siz kendiniz buldunuz. Benim size yol göstermeme gerek kalmadı," dedim.

"Babam iyi zamanlarda olduğu kadar kötü zamanlarda da inancını hiçbir zaman kaybetmedi. Ben de babam gibi yapacağım, işler ne kadar kötüye giderse gitsin inancımı hiçbir zaman kaybetmeyeceğim."

Sonra bana teşekkür etti ve gitmek üzere ayağa kalktı. "Yanınıza gelmeye değdi. Sizden istediğim şeyleri elde ettim."

"Hayır," dedim. "Sorununuza çözümü kendiniz buldunuz. İş hayatında yaptığınız gibi, sorunun ne olduğunu belirlediniz ve çözümünü buldunuz."

Kapıya varınca geri döndü, "Biliyor musunuz, sizi seviyorum," dedi. "Teşekkür ederim. Ben de sizi seviyorum. En önemlisi Tanrı sizi seviyor. Ve aileniz sizinle gurur duyuyor."

Bir an durdu. "Gerçek mi?" diye hayretle sordu.

"Evet. Gerçekten sizinle gurur duyuyorlar," dedim.

Biraz düşündükten sonra, "Doğru," dedi ve gülümsedi. "Buna da inanıyorum."

•••

Aşağıdaki ilkeleri aklınızda tutarsanız, anlatılan olaylardan bir sürü ders alabilirsiniz.

- *Hiçbir zaman ümitsizliğe kapılmayın. İnsanlar işlerin yolunda gitmeyip artık başarılı olamayacaklarını düşündükleri anlarda gayret gösterip çalışınca başarıya ulaşmışlardır.*
- *Sahip olduğunuz değer ve olanakların daima farkında olun.*
- *Şu üç harfli kelimeyi aklınızdan çıkarmayın: A-M-A.*

6

KENDİNİZDEN ÇIKIN!

Sizi dolu dolu, mutlu ve başarılı bir hayat sürmekten alıkoyan biri varsa, o yine kendinizsiniz. Evet, başka hiç kimse değil, yalnızca sizsiniz. Onun için akıllı bir insan özeleştiri yapar. Biz kendimizin en kötü düşmanı da olabiliriz, en iyi arkadaşı da. Biz kendi sorunlarımızın kaynağı da olabiliriz, çözümü de. Birçok insan gibi siz de içinizde bir boşluk hissediyorsanız, daha canlı bir hayata başlamanın ilk adım olarak işe kendinizden çıkmakla başlayın.

Kendinizden çıkma yöntemini sokakta gördüğünüz ilk insana yardım etmeye başlayarak uygulamaya koyabilirsiniz.

Şöyle bir durumla karşılaştığınızı düşünelim. Uçakta gidiyorsunuz ve bu kitabı okumaktasınız. Çaprazınızdaki koltukta oturan adam da yüksek sesle konuşup herkese kendini çok bilgili bir insan gibi göstermeye çalışıyor. Ne kadar çok konuşursa çevresindeki insanların kendisini o kadar bilgili zannedeceğini düşünüyor. Yolculuğun yarısına geldiğinizde, bu adamı tanımadığınız halde sevmediğinizi hissediyorsunuz ve ona karşı antipatiniz gittikçe artıyor.

Benim başıma böyle bir olay gelmiştii. Bu adamın çatlak ve tiz sesi bütün sesleri bastırıyordu. Makineli tüfek gibi kesiksiz bir şekilde konuşup yanındaki insanı söz bombardımanına tutuyordu. Sonunda yanındaki adam dayanamayıp kalkınca susmak zorunda kaldı.

Ben bu adamdan uzaklaşmak için başka bir koltuk aradım, fakat uçakta hiç boş yer yoktu. Bunun üzerine bacaklarım uyuşmasın diye koridorda yürümeye başladım. Adamın yanından geçerken, 'Karga gibi öten bu adam da kim?' dercesine baktım. Beni çok sinirlendirmişti. Ona karşı kızgınlığım her dakika daha da artıyordu. Tam yanından geçerken beni durdurdu ve "Hey, siz bana tanıdık geliyorsunuz," dedi.

İçimden "Şimdi belayı buldum, işte," diye düşünürken, sert bir dille, "İnsanlar birbirine benzer, herhalde birine benzettiniz," dedim. Sözümü bitirir bitirmez yürüyüp gitmek istedim. Ama o ceketimin kolundan tuttu, "Fakat ben sizi tanıyorum, kesinlikle tanıyorum," diye ısrar etti. "Şimdi hatırladım, okuduğum bir kitabın üzerinde resminizi görmüştüm, siz Dr. Peale'siniz. Lütfen, yanıma bir dakika oturabilir misiniz?" dedi.

Beni tanıdığını anladım ve istemeyerek daha önceki adamın boşaltmış olduğu yan koltuğa oturdum. İlginç bir şekilde, gevezeliğine devam etmek yerine bana döndü ve alçak bir sesle, "Sizi bana Tanrı gönderdi," dedi. Şaşırmıştım, "Niye böyle söylüyorsunuz?" diye sordum.

Soruma cevap vermedi ve bir süre pencereden dışarı baktı. Sorumu tekrarladım. Ancak başını bana doğru çevirince gözlerinin yaşla dolduğunu gördüm. Üzüntülü bir sesle, "Ailemizde üzücü bir olay oldu, şimdi oraya gidiyorum," dedi.

Birden kalbim sızladı. Bu adama karşı duyduğum kızgınlık geçti ve ona yardım etmeye karar verdim. Kendisini rahatlatacak sözler söylemekle kalmayıp, kendisini güçlü hissetmesini sağlayacak bazı öğütler de verdim. Uçağımız piste inip

ayrılacağımız zaman elimi tutarak, "Bu kadar düşünceli olduğunuz ve bana cesaret verdiğiniz için size teşekkür ederim," dedi.

O anda bu adamın yüksek sesle konuşarak aslında gerçek duygularını bastırmaya çalıştığını anladım. Tıpkı karanlıkta korkuyu yenmek için ıslık çalmaya benziyordu.

Başka bir olay da bana insanlar hakkında hemen hüküm vermemek gerektiğini, birçok insanın içinde sakladığı üzüntü yüzünden farklı davranabileceğini öğretmişti. Eğer kendinizi unutup insanlara mücadelelerinde değişik yollardan yardım edebilirseniz, o zaman hayatı hiçbir zaman boş ve anlamsız bulmazsınız.

Martha büyük bir sigorta şirketinde çalışan bir sekreterdi. Bir gün patronu, bir iş gezisinden dönüp kapıyı açar açmaz, "Seyahata çıkmadan önce çantama Holden dosyasını koymanı söylemiştim," diye bağırdı. "Dün toplantıda çantayı açıp dosyayı bulamayınca ne kadar zor bir duruma düştüğümü biliyor musun?"

Martha'nın yüzü kıpkırmızı oldu. Büroda herkesin kendisine baktığının farkındaydı. "Çok üzgünüm, Mr. Jones, çantanıza doğru dosyayı koyduğumdan emindim." Patron Martha'nın yüzüne bile bakmadan öfkeyle odasına girdi.

Martha gururu incinmiş bir şekilde orada kaldı. Öfkesinin gittikçe arttığını hissedince birden başını kaldırıp derin bir nefes aldı. Çok büyük bir enerji harcayarak kırılan gururunu düşünmekten vazgeçip, dikkatini Mr. Jones'a ve onun sorunlarına yöneltmeye çalıştı. Mr. Jones'un bütün ailesi üzüntü içindeydi, çünkü oğlu çok hastaydı. Patronuyla tekrar karşılaştığında sakin bir şekilde davranmaya karar verdi. Birkaç gün sonra da Mr. Jones ondan özür diledi. Dosya gerçekten de çantasındaymış, fakat bazı kâğıtların altında kaldığı için görememiş.

Bir gün genç bir adam büroma geldi. Kendini çok boş ve mutsuz hissettiğini söyleyip benden yardım istedi. Kendisine diğer insanlara yardım etmesini, böylece içindeki boşluk ve mutsuzluktan kurtulabileceğini söyledim.

Alaycı bir tarzda gülümseyerek kendisinin bilgisiyar programcısı olduğunu, iyilik meleği olmadığını söyledi. Başkalarına yardım etmenin ona ne gibi yarar sağlayacağını sordu.

Ben de, "Düşündüğünden de fazla," diye cevap verdim. "Bir insan olarak herkeste doğuştan bir merhamet duygusu vardır. Eğer başkalarına yardım ederek bunun ortaya çıkmasına izin verirsen mutlu olursun. Eğer kendini boş ve mutsuz hissedersen, sırf bundan kurtulmak için başkalarına yardım etmelisin. Yalnız kendini değil, etrafındaki insanları da düşünmeye başlarsan, mutsuzluk duygun azalır ve giderek kaybolur."

Ronald Reagan, halkın hoşlanmayacağı derecede zor kararlar vermiş olmasına rağmen, halk tarafından daima sevilen bir insan olmuş ve her zaman mutlu bir hayat sürmüştür. İnsanlara önem verip onlar adına çalıştığı için herkes onu sevmiştir. Bürosunda yapacağı dünya kadar iş olmasına rağmen, her zaman kendisinden çok başkalarını düşünmüştür.

Size bunu gösteren bir örnek vermek istiyorum. Benim doğum günüm olan bir 31 Mayıs günü New York'taki dairemin telefonu çaldı. Ben de arkadaşlarımdan birisi diye düşünerek ahizeyi kaldırdım. Karşıdaki ses bana, "Norman, ben Ronald Reagan. Doğum gününü kutlamak için telefon ettim. Sana mutluluklar dilerim," dedi.

Şaşırıp kalmıştım. Başkan gibi meşgul bir adam, o kadar işinin arasında yalnız beni düşünmekle kalmamış, telefon etme zahmetine de katlanmıştı. Onun daha çok başkalarını düşünme anlayışı sayesinde mutlu bir insan olup öyle yaşadığını anlamıştım.

Ronald Reagan daima nazik ve düşünceli bir insandı. Senator Bob Dole bana onun hakkında şunları anlatmıştı: "Bir gün Başkan Reagan beni çağırdı ve benim için yapabileceği bir şey olup olmadığını sordu. Ben de, 'Annem Kansas'ta, Russell şehrinde hastanade yatıyor, telefonla hatırını sorarsanız çok memnun olur,' dedim. Sonra annemden öğrendim ki, ben yanından ayrılır ayrılmaz hastaneyi arayıp annemin hatırını sormuş ve ona acil şifalar dilemiş."

Büyük insanların hayattan çok büyük mutluluk duyduğuna inanıyorum. Çünkü onlar yalnız kendilerini düşünmezler, diğer insanlara karşı nazik davranır ve daima bir şeyler yaparlar.

Bir gün Amerika'nın yine en popüler başkanlarından olan Harry Truman'la Beyaz Sarayın oval salonunda birarada bulunuyorduk. Benim orada olmamın nedeni, başkanla iş görüşmesine giden bir komitenin üyesi olmamdı. Oradan ayrılırken başkan hepimizin elini teker teker sıktı ve "Sizin için kişisel olarak yapabileceğim bir şey var mı?" diye sordu.

Ben de bütün cesaretimi topluyarak, "Başkanım, Margaret adında küçük bir kızım var, onun için bu kâğıdı imzalarsanız onu ömür boyu mutlu etmiş olursunuz," dedim. Sonra cebimden çıkardığım bloknottan bir sayfa koparıp kendisine uzattım.

Truman kâğıdı eline aldı ve "Şimdi, Norman, ABD Başkanı'nın böyle alelade bir kâğıda imza atmasını beklemezsin herhalde," dedi. Sonra hepimizi salonda topladı, randevu için başka salonlarda bekleyenlere aldırmadan, "Bizim şu kaliteli Beyaz Saray kartları nerede?" diyerek çekmecesini karıştırmaya başladı. Onu bu kadar zahmete soktuğum için çok utanmıştım. Fakat daha sonra bütün komite üyeleri onun kibar ve nazik bir insan olmasından büyük bir gurur duydular.

Başkan sonunda kartları buldu ve bir tanesini imzaladı. Kartın arkasına şunları yazmıştı: "Sevgili Margaret Peale'e, arkadaşın Hanry Truman'dan."

Yazmayı bitirdikten sonra Başkan'a teşekkür ettim. "Oh," diye gülümsedi, "Küçük bir çocuk için ben herşeyi yaparım." Sonra, çocuğuyla gurur duyan bir baba gibi, "Şimdi benim Margaret isimli bir kızım var," dedi.

Ben hiç kimsenin, Harry Truman ya da Ronald Reagan'ın boş ve mutsuz hayat yaşadıklarını düşüneceğini sanmıyorum. Çünkü ikisi de kendilerinden çok başkalarını düşünen ve onlar için ellerinden geleni yapan insanlardı.

İçinizdeki boşluk duygusunu gidermenin en iyi yolu, başkaları için iyi şeyler düşünmek ve onlara, özellikle zor durumdaki insanlara yardım etmektir. Bu size çok basit gelebilir ve bu kadar basit bir şeyin bu kadar yararlı olacağına inanmak istemeyebilirsiniz. Fakat bilirsiniz, kimyada bir sıvının asit olup olmadığını anlamayı sağlayan basit bir test vardır. Bu test çok basit olmasına rağmen kesin sonuç verir ve işe yarar. İşte başkaları hakkında iyi düşünmek ve onlara yardım etmek de çok basit fakat yüzde yüz kesin sonuç veren bir eylemdir. Bu sayede içinizdeki boşluk duygusu kaybolur ve mutlu bir insan olursunuz.

Bir gün Rotary Club toplantısında, diğer üyelerle birlikte öğle yemeği yiyorduk. Yanımda tanımadığım, başka şehirden gelmiş bir üye oturuyordu. Onunla normal iki insanın yaptığı gibi sohbet ettik. Konuşmamız ilerledikçe, ismi Joe olan bu arkadaşın bir sıkıntısı olduğunu farkettim. Kendisi bahsetmemişti, fakat gönlünüz insan duygularına açık olunca karşınızda duran kişinin üzüntüsünü ve mutsuzluğunu hemen anlayabiliyorsunuz.

Ona kendisini üzen bir şey olduğunu hissettiğimi söyledim ve "Size yardımım dokunabilir mi?" dedim.

Joe başını önüne eğdi, uzun uzun tabağına baktı ve bana dönüp, "Büyük bir sıkıntı içinde olduğumu nasıl anladınız?" diye sordu.

"Oh, yalnızca hissettim," dedim.

"Güzel," dedi ve sustu. Konudan uzaklaşmak isteyen bir hali vardı. "Sorunumu sanırım kendi başıma halledebilirim. Teklifiniz için teşekkür ederim."

Sorunuyla ilgilenip yardım etmek istediğiniz birçok insanın bu şekilde davrandığını biliyordum. Karşısındaki insana sorunlarını açmaktan utandıkları için kibar bir dille yardımlarını geri çevirirler.

Salonun öbür köşesinde oturan bir adamı göstererek, "Sizi onunla tanıştırmak istiyorum. Harika bir insandır, onunla tanışmaktan memnun olursunuz," dedim.

Gösterdiğim insan, iş hayatında hızla yükselmiş olan bir işadamıydı. Adı George olan bu işadamının Westchester'de çok güzel bir evi, nefis bir Rolls Royce'u vardı ve arabasını şoförü kullanıyordu. Henüz kırk yaşlarında kadardı. Kendisiyle birkaç yıl önce tanışmıştık. Bana karşı daima açık ve nazik olmuştu. Ona yardım edeceğimi düşünmüş ve hakkında dedikodu yapmayacağıma inanmıştı.

Altı ay kadar önceki bir toplantıda, George'u iş hayatındaki başarısından dolayı kutlamıştım. O da başını sağa sola salladı ve "Bu başarı benim gözümde hiç önemli değil, çünkü evde işler iyi gitmiyor. Kendimi işime kaptırdım, bu yüzden karımı ve çocuklarımı çok ihmal ettim. Karım Joan benden boşanmak istiyor," dedi. "Ailemi yeniden biraraya getirip mutlu edecek fikirlerim var ama işe yarayıp yaramayacağından şüpheliyim. İçimde bir boşluk duyuyorum. Yardıma ihtiyacım var."

Uzun süre onunla birlikte çalıştık. Hayatında önemli olan değerleri sıralamada ona yardımcı oldum. Öncelikleri inanç, aile, iş ve diğer şeyler diye sıralayabileceğini anlamasını sağladım. Rotary Club'teki bu öğle yemeğinde bile George hâlâ hayatını düzeltmeye çalışıyordu. Bense onun hayatını düzelttiğinden emindim.

Öğlen yemeğinden sonra bu iki adamı biraraya getirdim. George'a, "Bu arkadaşın yardıma ihtiyacı var, ona senin yardım edebileceğine ve bunun senin için de yararlı olabileceğine inanıyorum," dedim.

George hayretle, "Ona yardım edebileceğime nasıl karar verdiniz?" diye sordu.

Ben de, "Bunu senin yapabileceğini biliyorum," dedim. George birkaç adım ötede bekleyen diğer adamın yanına gitti.

Bu iki adam kısa sürede kaynaştılar. Problemi olan insanların birbirine saygı gösterdiğine her zaman tanık olmuşumdur. Bunu özellikle alkolikler arasındaki dostluklarda gözlemledim. Daha önce alkolü bırakmış bir insanın, alkolü bırakmaya çalışan birine yakın olabilmek için onun hatırına bir yudum içki içtiğini bile görmüşümdür.

Joe, George'la iyi anlaştı. Ona New York'a, oğlu Sam'in araba hırsızlığından tutuklanması ve bazı yasadışı gösterilere katılması nedeniyle geldiğini söyledi.

George onun oğluyla tanışmak için hapishaneye gitti. Genç adamı sevdi ve kurtulması için bazı olanaklar olduğunu gördü. Mahkemeye başvurdu ve Sam'in başka bir Rotary Club üyesinin kefaletiyle şartlı olarak salıverilmesini sağladı. Kendini büyük bir heyecanla onun rehabilitasyonuna adadı. Bu iş George'un zamanının büyük bölümünü almıştı, fakat bunu yapmaktan zevk duyuyordu. Joe'nin oğluna yardım ederken kendini bile unutuyordu. Böylece hayatının daha anlamlı bir hale geldiğini gördü, ailesine karşı daha düşünceli oldu ve evliliği kurtuldu.

George, genç bir insanın hayatını yeniden düzenlemesine yardım etmenin, kendi hayatını düzenlemesine de yardımcı olduğunu görmüştü. Daha önce hayat ona anlamsız gelirken, artık daha anlamlı gelmeye başlamış, içi huzur ve mutlulukla dolmuştu.

Böylece araba hırsızlığına ve birçok gösteriye karışmış bir çocuk olan Sam `artık düzelmiştir ve normal bir insan olarak hayatını sürdürmektedir.

•••

Sue Miller adlı bir model otuz yedi yaşında meme kanseri olmuş ve ameliyatla göğsü alınmıştı. Sue ameliyattan sonra yıllarca insanlardan kaçmış ve kendini evine hapsetmişti.

Sonunda bir gün dayanamayıp bir defileyi izlemeye karar verdi. Defile salonunda bir ilan gördü. İlanda defilede gece elbiseleri ve mayo giyecek, göğsü alınmış kadınlar arandığı yazıyordu.

Sue bu defile hakkında şunları yazmaktadır: "Defilede gece elbiseleri ile mayoları, benim gibi göğsü alınmış mankenler sunuyordu. Bu işi yaparken kendine güven duygusunu yeniden kazandığımı hissettim. Bu defileyi yapmakla, insanlara kanser nedeniyle göğsü alınan kadınların hayatlarının sonunun gelmediğini, diğer insanlar gibi mutlu bir hayat sürmeye devam edebileceklerini gösteriyorduk."

Defile o kadar çok beğeni toplamıştı ki, sokakta halkın arasında tekrarlanması istendi. Ondan sonra bu bir gelenek haline geldi ve her yıl tekrararlanmaya başladı. Sue kendine güvenini ve saygısını kazandığı gibi, ondan önemlisi birçok kadına yardım etme mutluluğuna da erişti. Göğüs kanserinden dolayı ameliyat olacak kadınlarla tek tek ilgilenip onlara korkmamalarını, ameliyatın hayatın sonu demek olmadığını anlattı. Ameliyattan sonra yeniden kendilerine güven kazanmalarına ve hayata bağlanmalarına yardım etti. Şimdi de bir üniversitede dışarıdan sağlık derslerine girmekte, o derste öğrencilere bu ameliyatı geçirmiş insanlara nasıl yardım edebileceklerini öğretmektedir.

Sue, hayatının en üzüntülü ve mutsuz döneminde kendini unutup başka insanlara yardım etmeye çalışması sayesinde içindeki boşluktan kurtulup yeniden mutlu olabilmiştir. Hatta ameliyattan sonra insanlara yardım etmekle geçen hayatını, ameliyattan önceki hayatından daha anlamlı bulmaktadır. Sue, "İçinizde bunları yapmak için yeterli kaynak olup olmadığını düşünmezsiniz bile; insanlara yardıma başlar ve bunda gerçekten başarılı olursunuz," diye yazmıştır.

Carol Sasaki on üç yaşında evden kaçmış bir kızdır. On sekiz yaşında tecavüze uğrayınca psikolojik sorunlar yaşamaya başlamış ve yirmi yaşlarına geldiğinde kendini beş parasız, yalnız, hamile bir kadın olarak bulmuştur.

Carol oğlunun doğumundan sonra devlet yardımıyla kıt kanaat geçinmeye başladı. Fakat kendisi ve oğlu için daha iyi bir hayat kurma hayalinden hiçbir zaman vazgeçmedi.

Sefaletten kurtulmak için üniversiteden mezun olup iyi bir iş bulmak gerektiğini anladı. Üniversiteye gidebilmek için de önce lise diploması alması gerekiyordu. Devlet yardım kuruluşuna, yarım gün liseye gidip diğer yarım günde de bir işte part-time çalışmak istediğini söyledi. Böylece eğitim giderlerini karşılayabilecekti. Yine yardım kuruluşunun katkısıyla kirası çok düşük bir ev tuttu.

Carol bütün bu süreçte yeniden kendine güven duygusunu kazandığını söylemekteydi. Sonra okulda öğrendiği bilgileri, kendisi gibi zor duruma düşmüş ve devlet yardım kuruluşunun yardımına muhtaç kalmış kadınlara da öğretmeyi düşündü. Bu düşüncesi devlet yardım kuruluşundan da destek gördü.

Şimdi Carol otuz üç yaşındadır ve onun eğitim kurslarına yirmi binden fazla insan katılmıştır. Bu kurslarda onun durumundaki insanlara becerilerini geliştirip iş bulma yolları öğretilmektedir.

Bir insanın, engeller ne kadar büyük olursa olsun, dinamik

gücünü ortaya çıkarıp bu engellerle mücadele etmesi çok güzel bir şey değil midir? Carol 'Sasaki'nin güçlüklere başetme azmi ve onlarla mücadeleye girme cesareti, bir kriz yaşamaktan kurtulmasını sağlamıştır. Carol yenilgiyi asla kabul etmemiştir. Kendi içindeki boşluğu yenme yeteneği diğer insanlara da örnek olmasını sağlamış, onlara kendilerinin de aynı şeyleri yaparak hedeflerine ulaşabileceklerini göstermiştir.

Şimdi, Carol Sasaki'ye benzeyen, sağlam kişiliğini ömür boyu unutamayacağım başka bir insandan bahsetmek istiyorum. Bu insan Syracuse Üniversitesi'nin Dekanı Hugh M. Tilroe'dur. İri yapılı bir insandır, fakat başkalarına yaptığı yardımın büyüklüğü yanında cüssesi bir hiç kalır. İçi sevgi doludur ve çok yumuşaktır. Aynı zamanda çok güçlü bir konuşma yeteneğine sahiptir. Kongre seçimlerine aday olması için çok ısrar edildiği halde öğretim üyesi olarak kalmayı tercih etmiştir.

Daha sonra Tilroe bir felç geçirmiş ve yataktan kalkamaz duruma düşmüştü. Vakit geçirmeden geçmiş olsun dileklerimi sunmak üzere ziyaretine gittim. O koca beden sanki yatakta küçülmüş ve konuşma yeteneği azalmıştı. İyi konuşamıyordu. Pennsylvania şehrinde bir yüksek okulda konferans vermeye çağrılmıştı. Sözcükleri ağzında geveleyerek, "Konferansa gidemiyorum. Çok sevdiğim halde balık tutmaya çıkamıyorum," dedi.

Bu büyük konuşmacı ve usta avcı artık ne konuşma yapabiliyor, ne de balığa çıkabiliyordu. Buna rağmen büyük bir kararlılıkla, "Bu hastalığı yenip iyileşeceğim, onu yeneceğim, yaradan bana yardım edecektir," dedi. Sonra sözü geçen yüksek okula gidipe onun yerine konuşma yapmamı istedi. Hemen itiraz ettim. "Hiç kimse Hugh Tilroe'nun yerini dolduramaz," dedim.

Yatağında yarı doğruldu. Titreyen felçli eliyle kolumu tuttu-

ve "Git, o genç çocuklara hayatta karşılarına hangi zorluk çıkarsa çıksın, onu yenebilirler, .ben de bu zorluğu yeneceğim, onlara bunu anlat," dedi. Gözlerim yaşla dolmuştu, ona isteğini yerine getireceğimi söyledim. Ardından evinin karşısındaki Walnut Park'a gittim. Orada onu düşündüm. Koca bir ağaç devrilmişti sanki. Profesör Tilroe'nun hastalanması toplumda koca bir ağaç yıkıldığı zaman geride kalan boşluk kadar büyük bir boşluk bırakmıştı.

Profesör Tilroe'yu düşününce, genç bir öğretmene bunalımlı anında yaptığı yardım gözümün önünde canlandı. Bu genç öğretmen taparcasına sevdiği genç ve güzel bir kızla evlenmişti. Oysa mükemmel olarak gördüğü bu kız çok uçarıydı. Bunu başkaları görebiliyor, fakat kendisi göremiyordu. Gözü sevgisinden başka bir şey görmüyordu. Çoğu defa karısına, "Ben sana layık değilim, sen bana bir lütufsun," demişti.

Bir gün eve geldiğinde karısının onu terkedip gittiğini görmüş. Masanın üzerinde karısının bıraktığı notu bulmuş. "Ben X ile gidiyorum." Zaten birçok insan karısının o adamla buluştuğunu biliyormuş. Not şöyle devam ediyormuş: "Sen dünyadaki en iyi insansın, âdeta bir azizsin. Bana karşı hep iyi davrandın. Ben de sana karşı iyi olmak istedim, ama içimde bir şeytan var. Senin bu kadar iyi olmana dayanamıyor ve seni terkediyorum. Lütfen, beni bağışla. Ben içimdeki şeytanın gösterdiği yolda gidiyorum. Seni seviyorum, Helen."

Öğretmen bu yazıyı okuyunca mahvolmuş, bir sandalyeye yığılıp kalmış ve başını ellerinin arasına almış. Sonra ayağa kalkmış, telefonu görünce buz gibi donmuş parmaklarıyla adres defterinden bir telefon numarası bulup çevirmiş. Karşı taraftan Profesör Tilroe'nun enerji dolu sesi gürlemiş. Adam konuşmaya çalışmış, fakat ağlamaktan konuşamıyormuş. Tilroe bir süre bekledikten sonra, "Ben buradayım, konuşmanı bekliyorum," demiş. Genç adam ona hikâyeyi anlatmış.

Tilroe, "Hiçbir yere ayrılma, şimdi seni almaya geliyorum, anladın mı?" demiş. Tilroe'nin evi elli mil uzaktaymış, mevsim kışmış ve yollarda kar ve buz varmış.

İki saat sonra Tilroe gelmiş ve "Bavulunu hazırla, gidiyoruz," demiş. Kar, buz, çamur demeden yanına genç adamı da alarak geri dönmüş.

Öğretmen daha sonra bana Tilroe'nun araba kullanmaktan yorulduğu için birkaç defa dizlerini oğuşturduğunu, fakat kendisine hiçbir şikayette bulunmadığını anlattı. Yolda yalnızca rüzgârın araba sileceğinde çıkardığı sesi dinlemişler.

Sonunda Profesör Tilroe'nun balık avına çıktığı Onondaga gölündeki teknesine gelmişler. Tilroe bavulu arabadan tekneye taşımış, öğretmen de peşinden tekneye girmiş. Profesör, "Sen bir duş al. Ben yiyecek bir şeyler hazırlayacağım," demiş. Sonunda masaya oturmuşlar, sucuk, yumurta ve tost yeyip kahve içmişler, öğretmen önce hiçbir şey yemek istememiş, fakat Tilroe ona, "Uslu çocuk ol ve yemeğini ye," demiş. Tilroe yatma zamanının geldiğini haber verdikten sonra ayakta durmuş ve "Tanrım, sen bu kalbi kırık çocuğu seviyorsun. Lütfen, ona huzur ver, " demiş.

"Şimdi uyumanı istiyorum koca çocuk. Ben hemen yatmayıp uyuyup uyamadığını kontrol edeceğim," demiş. Genç adam gece zaman zaman uyandığında Tilroe'nun omuzlarında bir battaniyeyle soğukta oturduğunu görmüş.

Öğretmen o sahneyi, "Sanki bir sevgi abidesi gibiydi, sevgi dolu kalbiyle öylece oturuyordu," diye anlatıyordu.

Ne iyi ki Profesör Tilroe hastalığı yenip iyileşmeyi başardı ve şimdi insanlara iyilik ve yardım dağıtmaya devam ediyor.

Böyle bir Hugh Tilroe'yu hiç içinde boşluk hisseden, hayattan nefret eden bir adam olarak düşünebilir misiniz? O daima olumlu düşünen bir insan olmuştur. Mutluluğunun sırrı bencil olmayıp diğer insanlara yardım etmesidir. Arkadaşlarının

gözünde daima iyilik seven, başkalarına yardım eden bir insan olmuştur.

Amerika'da birçok insan bu şekilde davranır, fakat bazıları bu mutluluğa henüz erişememiştir. Onların herşeyi satın alacak paraları vardır, yalnız mutlu değillerdir. Bunun gerçek nedeni içlerinde bir boşluk olmasıdır. Yanlış bir şey olduğunun farkında olmakla birlikte, neyin yanlış olduğunu bilmezler. İşin sevinilecek yanı, bu insanların kendilerini mutsuz eden şeyin ne olduğunu araştırmalarıdır.

Mutsuz olup mutsuzluğunun nedenini araştıran insanlara yapacağım en iyi öneri özeleştiri yapmalarıdır. Kendinize kaba gelebilecek bazı sorular sorun. Kendiniz için üzülüyor musunuz? İçinizde bulunduğunuz durumdan dolayı başkalarını suçluyor musunuz? Böyle yapıyorsanız mutsuzluğunuz gittikçe artacak demektir. Kendinizden çıkın ve sıkıntı çeken birine yardım edin.

Günlük hayatta yaptığımız işler genellikle kendimizle ilgili işlerdir. Alışveriş listesini kimin için hazırlarız, kendimiz için. Kendi arabamızı kendimiz için tamir ettiririz, işimizle ilgili raporları kendimiz için okuruz. İşyerimizde ve kulüpteki insanlara genellikle onlar orada yokmuş gibi davranırız.

İşte size, bir günlüğüne uygulamanızı istediğim basit bir deney. Bir gün boyunca karşılaştığınız herkese gülümseyin ve "Merhaba" deyin. O günün sonunda kendinizi iyi hissetmekle kalmayacaksınız, sizi tanıyan ve seven insan sayısı da en az on kat artacaktır. Bunu garanti edebilirim. Çok zeki olmadığı, işini çok iyi yapmadığı, dikkat çeken herhangi bir üstünlüğü olmadığı halde, sırf gördüğü herkese gülümseyip selamlaşması nedeniyle çok popüler olan bir insan tanırım.

Gülümsediğiniz zaman kendinizi daha iyi hissedeceğinizi, bunun aksine, kaşlarınızı çattığınız zaman kendinizi kötü hissedeceğinizi biliyor muydunuz?

Bu fikri ilk olarak on dokuzuncu yüzyılda, William James'in de içinde bulunduğu bir grup psikolog ortaya atmıştır. Bazı psikologlar ise bu görüşlerinden dolayı onlarla alay etmişlerdir.

Fakat günümüzde yapılan bilimsel araştırmalar, William James ile arkadaşlarının haklı olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bir insanın fiziksel davranışlarının ruhsal durumunu etkilediği bilimsel olarak kanıtlanmış durumdadır.

Bunun gerçekliğini kanıtlayan bilim adamları arasında Michigan Üniversitesi'nden Dr. Robert Zajonc"u, Worcester'deki Clark Üniversitesi'nin değerli psikologlarını sayabiliriz. Bunların hepsinin saptadığı gerçek şudur: Gülümserseniz kendinizi iyi, kaşlarınızı çatarsanız kendinizi kötü hissedersiniz.

Kaliformiya Üniversitesi Tıp Fakültesi profesörlerinden Dr. Paul Ekman, *Science* dergisinde şunları yazmaktadır: "Eğer bir insan gerçekte o duyguları hissetmese bile, yüz hatlarını o duyguları hissettiği zamanki duruma getirirse, vücudu gerçekten o duyguları hissediyormuş gibi tepki gösterir. Yani, kalp atışları ve kan basıncı o duruma uygun bir tepki göstererek artar. Kaşlarınızı çattığınız zaman da beyniniz buna neden olan durum gerçekten varmış gibi tepki gösterir, bu yüzden ona uygun sıkıntılı bir ruhsal durum ortaya çıkar."

Ben terimleri fazla bilmediğim için bunu tıbbi yönden açıklayamam, ama biliyorum ki, mutluymuş gibi davranırsanız mutlu olmanızı sağlayacak ruhsal durumu davet eder ve bunun sonunda gerçekten mutlu olursunuz. Ancak gerçekten mutsuz olmanızı gerektirecek hiçbir olay yokken kuruntu yapar ve kendinizi mutsuz olarak düşünürseniz, sizi mutsuz kılacak bir ruhsal duruma davetiye çıkarır ve gerçekten mutsuz olursunuz.

Bu gerçeği başka bir şekilde ifade edersem, kendinizi boş ve mutsuz hissettiğiniz zaman kendinizden çıkıp başkalarına yardım edin. Böyle davranırsanız mutlu olursunuz.

New York'ta bir otobüs şoförüyle karşılaşmıştım. Onun

davranışları bu gerçeği bir daha kanıtlamıştı. Büyük şehir otobüslerinin yolcuları genellikle fazla neşeli olmazlar. Ben de otobüsle bir şehir turu yaparsam o yolcular gibi neşesiz olacağımı düşünürüm.

Yağmurlu bir sabah otobüse binmiştim. Otobüs üstü ıslanmış bir sürü insanla doluydu, tam o sırada neşeli bir ses "Günaydın, mutlu insanlar," dedi. Sesin nereden geldiğini merak ettim. Bunları söyleyen kişi otobüsün şoförüydü.

Bu adam gerçekten neşeli bir şekilde, bize ineceğimiz durakları hatırlattı, inerken de çantalarımızı unutmamızı söyledi. Otobüsün içi buğulu, insanların üzeri ıslak ve suratları asıktı. Şoförün "Hoşgeldiniz," deyip bizle ilgilenmesi gülümsememizi sağladı. Böylece gergin insanların hepsi gevşedi ve rahatladı. Ben de otobüsten inerken şoförü bize neşeli ve içten biçimde davrandığı için kutladım.

Şoför dudaklarında kocaman bir gülümsemeyle şu karşılığı verdi: "Güne başlamanın iki yolu olduğunu bilirim. Birincisi, mutlu olma; diğeri, asık suratlı olmadır. Bugün olduğu gibi bazı günler mutlu olacak hiçbir şey bulamam. Böyle anlarda kendimi mutluymuş gibi davranmaya zorlar, sonunda gerçekten mutlu olduğumu görürüm."

Otobüsten inerken, "İşte, kendinden çıkıp mutlu olmayı bilen, harika bir insan," diye düşündüm.

Kendinizden çıkmayı başarırsanız, özellikle de o şoförün dediği gibi, bunu "mutlu olacak hiçbir şey yokken" yapabilirseniz, sonunda mutlu olacağınızı görürsünüz.

Ben de kendimden çıkmanın zor olduğu anlarda, La Guardia'dan Chicago'da O'Hare'ye yaptığım uçak yolculuğunu hatırlarım ve bu bana yeniden cesaret verir. Bu yolculukta başımdan geçen olayın gerçek olduğuna hâlâ inanamıyorum.

Olay gerçekti. Uçakta yirmi yaşlarında olduğunu tahmin ettiğim genç bir oğlan yanımdaki koltuğa geldi. Oğlan kendine

göre daha yaşlı kuşağın "hippi" dediği türden biriydi. Uzun dağınık saçları, aylarca yıkanmamış kot pantalonu ve üzerinde acayip resimleri olan ceketiyle tam bir "hippi"ydi. Yanıma oturunca elbisesi bana dokunmasın diye biraz kenara çekildim. Bir gazete açıp okumaya başladığını görünce de onunla konuşmak zorunda kalmayacağım için sevindim. Fakat uçak havalandıktan az sonra gazeteyi büküp yere fırlattı ve "Of, ne berbat dünya," diye yüksek sesle bağırdı.

Deneyimlerimle bilirim ki, böyle davranan bir insan dikkat çekmek istiyordur ve yardıma ihtiyacı vardır, üstelik genellikle yardıma ihtiyacı olduğunun farkında bile değildir. O gün ona yardım edecek bir ruh halinde değildim. Fakat kendimden çıkıp ona yardım etmek zorunda olduğumu da biliyordum.

Çok güzel bir gündü. Altımızdaki bulutlar pamuk tarlaları gibi bembeyaz, gök masmavi ve güneş pırıl pırıldı. Bütün bunları düşündüm ve ruh halimi düzelttim. Genç çocuk sabit bir şekilde gözlerini dikmiş, uzaklara bakıyordu. Sonra kendimden çıkmanın koşullarını hazırladığımı düşündüm. Fakat kendimden çıkıp o çocuğun durumunu düşünmem kolay olmamıştı.

Delikanlı sonra bana döndü ve "Bayım, siz ve sizin gibi olanlar geri kafalısınız, çağın değiştiğini kabul etmezsiniz. Hepiniz aynı tip saç kestirir, aynı şekilde giyinir, hükümet ne derse ona inanır ve dediğini yaparsınız. Onun için dünya bugün birbirinin kopyası olan bir yığın," dedi.

Sonra, "Saçınızı neden böyle kısa kestiriyorsunuz?" diye sordu.

Ben de, "Hiç kimse bana saçımı nasıl kestirmem gerektiğini söyleyemez, buna sen de dahilsin," şeklinde karşılık verdim.

Ardından sinirli bir şekilde konuşmamı sürdürdüm. "Bu hafta senin gibi binlercesini gördüm; kirli kotlar, uzun saçlar, boş konuşmalar, aynı düzen karşıtı liderler, beni gerçekten güldürüyorsunuz," dedim.

Çocuk derin bir nefes aldı, bir şeyler söylemek istedi, sonra konuşmaktan vazgeçip gülmeye başladı. "Tamam, tamam, benim ne olduğumu iyi anlattınız."

Arkaya yaslandı ve konuşmaya başladı. Birçok genç gibi o da çok zekiydi. Güzel bir sohbete girdik. Biraz konuştuktan sonra bana, "Gerçekten mutlu musunuz, yoksa birçok orta yaşlı insanın yaptığı gibi mutlu olmadığınız halde öyle görünmeye mi çalışıyorsunuz.?" diye sordu.

"Ben mutlu görünmeye çalışan bir insan değilim, gerçekten mutluyum."

"Mutlusunuz, öyle mi, peki, bu mutluluğu nasıl elde ettiniz?"

Sesinin tonu söylediklerime inanmadığını gösteriyordu. Onun üzerine "Gerçekten öğrenmek istiyor musun, yoksa konuşmuş olmak için mi konuşuyorsun?"

Yine arkasına yaslandı ve sakin bir sesle, "Gerçekten öğrenmek istiyorum, çünkü siz bana gerçekten mutlu görünüyorsunuz," dedi.

"Peki, sana anlatayım," dedim. "Fakat ben konuşurken fikirlerime karşı çıkıp sözümü kesmeye kalkma, öyle yapacaksan anlatmam. Şimdi sana söyleyeceğim iki kelime seni şok edebilir. Koltuğuna iyi yerleş. Benim mutluluğumun nedeni, yaradana olan inancımdır," dedim.

Ona inancın ne olduğunu anlatacaktım ki, o anda uçağımız havaalanına indi ve ayrılmak üzere el sıkıştık. Ayrılırken bana, "Eğer kartınız varsa verebilir misiniz?" diye rica etti. Kartımı alıp cüzdanına koydu ve çıkış kapısına doğru yürüdü. Alçak sesle bir şeyler mırıldandı, ne dediğini anlamak için kulak kesildim ve o kadar gürültünün arasında söylediklerini duyabildim: "Kimbilir? Belki bir gün ben de yaradana inanmaya çalışırım."

Birkaç yıl sonra Chicago'nun O'Hare havaalanında bir gün

uçak beklerken bir adam geldi, elimi sıktı ve kendisinin Illinois'te yaşayan bir din adamı olduğunu söyledi.

"Çok insanla karşılaştığınızı biliyorum, Dr. Peale," dedi. "Benimle karşılaştığınızı unuttuğunuzdan eminim. Birkaç yıl önce uçakta yanınızda oturan hippiyi hatırlıyor musunuz? Hani, size nasıl mutlu olduğunuzu sormuştu."

"Evet, o hippiyi hatırladım," dedim. Bu adamın o hippiyle nasıl bir ilişkisi olabilir, o hippiyi nereden tanıyabilir diye düşünmeye başladım.

"Bu hippiyi nereden tanıyorsunuz diye sormayacak mısınız? Ben onu çok iyi tanıyorum, o kendine güvenini kaybetmiş bir insandı. Fakat sizin söylediğiniz iki sözcük ve bunu söyleyiş tarzınız uzun uzun düşünmesini sağladı. Artık o inanan bir insan. Mutlu mu diye sorarsanız da, gerçekten çok mutlu."

Merakım iyice artmıştı. Benim soru sormama fırsat vermeden konuşmasını sürdürdü. "İşte o hippi benim, Dr. Peale" dedi. Sonra gülerek, "Beni tanımadınız diye ayıplamıyorum sizi tabii. Şimdi çok değişik görünüyorum," dedi.

"Fakat ben size uçakta ne söylemiştim ki?" diye ısrarla sordum: "Yaradana inanç, yalnızca iki sözcük. Siz uçakta benim o anki davranışlarımı ve durumumu sert bir dille eleştirmediniz, beni dinlediniz, anlayışla yaklaştınız ve uçaktan ayrılırken insanın ruhuna işleyecek o iki sözcüğü söylediniz. Sizden ayrıldıktan sonra uzun uzun düşündüm ve sözlerinizin doğru olduğunu anladım. İnsanlara inanç duygusunu aşılamak için de bu yolu seçtim."

Uçağına yetişmek üzere elimi sıkıp aceleyle ayrılırken, yıllarca önce onunla karşılaştığım zaman kendimden çıkıp ona yardım etmekle ne kadar doğru bir hareket yapmış olduğumu anladım.

•••

Başkalarına yardım etme fırsatını yakaladığımız zaman
çok şaşırtıcı sonuçları bekleyebiliriz.
Gerçekten içten bir duyguyla yardım ederseniz,
kendinizi iyi hissedersiniz.

7

İÇİNİZDEKİ BOŞLUĞU DOLDURUN!

Ülkemizde nüfusumuzun oranı gittikçe artan bir bölümü beni çok ilgilendirmektedir. Tabii, ayrıca fakirler ve evsizler için de endişe duyuyorum. Fakat benim üzerinde fikir yürüteceğim grup, manevi yaşama önem vermeyen insanların meydana getirdiği gruptur. Bu gruptaki insanlar savaştan sonraki dönemde, 1946 ile 1964 yılları arasında doğan insanlardır. Bunların birçoğu çok yeteneklidir ve iş hayatında başarılı olmuştur. Fakat çoğu da iç dünyaları boş insanlardır. Bence bu durumu düzeltmek için bir şeyler yapılması gerekmekir.

F.J. Kalm, yazdığı bir makalede, "Manevi yaşama önem vermeyenler artık orta yaşlara geldi," demiştir. Bu makalede onların "yeni tutucular" olduğunu belirtir, artık bu kuşağın da yaşlanıp yorulduğunu ve tutuculaştığını ifade eder.

Ayrıca, "Yeni tutucular kendilerini güvende hissetmeye ve aileye önem vermeye başladılar. Giyim kuşamlarına dikkat ediyorlar. Zengin görünmeye çalışıyor, ak düşmüş saçlarını artık modaya uygun biçimde kestiriyorlar," diye yazar.

Peki, öyleyse onlarda eksik olan şey nedir? Bu konuda

araştırmacı Jan Andrew şunları söyler: "Manevi hayata önem vermeyen bu gençlik iş hayatına ilk atıldığında, herkes onların iş hayatında yükselmelerini beklemiştir. Gerçekten de iş hayatında başarılar elde etmiş, ama mutlu olamamışlardır."

Yine bu grup üzerinde araştırma yapan diğer araştırmacılar da, "Onlar maddi yönden birçok başarıya ulaşmış, fakat daima içlerinde bir boşluk hissetmişlerdir," demektedirler.

Bu tür insanların sayısının ABD'de yetmiş altı milyon ile seksen milyon arasında olduğu tahmin edilmektedir. Bu da ülke nüfusunun yaklaşık üçte biridir. Onların hepsi Amerikan halkının bir parçasıdır. Onlar annedir, babadır, hatta bazıları büyükanne ve büyükbaba bile olmuştur. Bu grubun beni en çok ilgilendiren yönü içlerindeki boşluktur. Ayrıca altmış-yetmiş yaşlarına ulaşmış bu grup dışındaki birçok insanın da içlerindeki boşluktan yakındıklarını biliyorum.

Birisi kadın, diğer ikisi erkek olmak üzere karşılaştığım bu tip insanlar hakkında size üç örnek vermek istiyorum.

San Fransisco'nun ünlü lokantalarının birinde, satış elemanları derneği bir yemek vermiş ve bu yemekte ben de bir konuşma yapmıştım. Yemeğini yeni bitirmiştim ki, masama bir bayan geldi ve konuşmamdan dolayı beni kutladı. Oysa kafasında kutlamanın dışında bir şeyler olduğunu sezmiştim.

"Buyrun, bir kahve için," dedim. Teklifimi kabul etti ve konuşmaya başladık. Otuz yaşlarında genç bir kadındı. Bana çalıştığı firma ve mesleği hakkında bilgi verdi. Genç yaşta çok büyük başarılar elde etmiş ve anlattıklarından çok etkilenmiştim. Kahve fincanını bir köşeye koydu ve büyük bir ciddiyetle bakarak, "Dr. Peale, korkunç derece mutsuzum," dedi.

Bu sözlere hiç şaşırmadım. Altmış beş yıldır insanların daha mutlu yaşaması için çalışıyordum. Onun da mutlu olması için bazı tavsiyelere ihtiyacı olduğunu anladım. Mutsuzluğu gözlerinden okunuyordu.

"Bana kendinizi anlatır mısınız?" dedim.

"Annem ve babam manevi hayata önem veren insanlardı, fakat ben üniversitede inanmamaya başlamıştım." Gözlerini kahve fincanına dikerek sözlerini sürdürdü: "Benim gibi düşünen insanlarla bir grup oluşturup birlikte toplantılar yaptık. Fakat konuştuklarımız hep olumsuz, ahlakı dışlayan, manevi hayatı küçümseyen şeylerdi."

Gözlerinde bir yalvarma vardı. "İçimde kocaman bir boşluk oluştu. İnancımı kaybedince onun yerini hiçbir şey doldura-madı. Belki birisi bendeki bu boşluk duygusunun kaybol-masına yardım edebilir."

"Çok iyi öğrenci yetiştiren bir fakültede okuduğunuzu düşünüyorsunuz," dedim.

"Gerçekten fakültemiz çok iyi bir fakülteydi, bizi bilgili birer insan olarak yetiştirdiler."

"Ama mutlu olmanızı sağlayan en önemli şeyi, inancınızı elinizden almışlar. Fakültede Socrates'i, Platon'u, Aristoteles'i ve onların düşünce sistemlerini öğrettiler, değil mi?"

Bana bakarak, "Dr. Peale, siz çok bilgili bir insansınız, siz-den hoşlandım," dedi. Kendisinin de akıllı ve bilgili bir insan olduğunu söyleyerek cevap verdim. Karşılıklı iltifatlardan sonra, "Sizin gibi zeki ve akıllı bir kızın birtakım mantık oyun-larına dayanarak inancını kaybetmesine şaşıyorum," dedim. "İş hayatında ne kadar başarılı olursanız olun, inancınızı ka-zanmadıkça mutlu olamazsınız, daima içinizde bir boşluk his-sedersiniz."

Benim tavsiyelerim üzerine gülümseyip, "Çok teşekkür ede-rim, Dr. Peale, kafam hâlâ biraz karışık," dedi.

"Manevi hayatla ilgili, büyük Amerikan düşünürlerinin yazdığı kitapları okumanızı öneririm. O zaman kendinize güven duygunuz artar ve inancınız yeniden kuvvetlenir. Mutlu olmak için inanın," dedim ben de.

Aradan bir süre geçtikten sonra kendisinden bir mektup aldım. Mektubunda tavsiyelerimi tuttuğunu ve inancının yeniden güçlenip mutluluğa kavuştuğunu yazıyordu.

Bu olaydan birkaç hafta sonra Las Vegas'ta işadamlarına verdiğim bir konferansta manevi hayata önem vermeyen başka biriyle karşılaştım.

Konuşmamı bitirmiş, beni kutlayan insanların elini sıkarken genç bir çift gülümseyerek yanıma geldi. Adam beni bir köşeye çekerek "Siz benim için sanki eski bir arkadaşsınız, Dr. Peale. Çok küçük yaşta sizin *Olumlu Düşünmenin Gücü* adlı kitabınızı okudum, o kitaptaki tavsiyelerinize uydum ve gerçekten de çok faydasını gördüm. O zamanlar inancı kuvvetli bir insandım. Fakat şimdi dünyada yaşanan bu vahşeti ve cinayetleri görünce, iş hayatındaki acımasız davranışlara tanık olunca inancımı kaybettim. Büyük bir şehirde iyi bir işim var. Karım Phyllis'den başka hiçbir şeye önem vermiyorum. O harika bir insan, manevi inancı da oldukça güçlü. Benim ise Dr. Peale, inancım zayıfladı. İçimde bir boşluk hissediyorum. Bir insanım ve içimdeki boşluğu doldurabilecek bir şeye inanacağımı gerçekten düşünemiyorum," dedi.

Bu genç adamı dinleyince kalbim sızladı, gerçekten içinde büyük bir boşluk vardı. Elimi omzuna koydum. "Kafanda bu düşünceler varken, ruhunun huzura kavuşup mutlu olabileceğine inanmıyorum," dedim.

Sonra bundan önceki olayda genç kadına söylediklerimi hatırladım ve şöyle dedim: "Manevi hayatla ilgili kitapları oku, manevi hayatın önde gelen bilgelerinin sözlerini öğren. Sonra Amerikan kültürünün oluşmasına katkıda bulunan, tanınmış Amerikan düşünürlerinin kitaplarını oku."

Dediklerimi yapacağına söz verdi. Artık inanan, hayattan zevk alan ve içi huzur dolu bir insan.

Bundan kısa süre sonra *Journal of The American Medical*

Association'da yayınlanan bir rapor dikkatimi çekti. Rapor manevi hayata önem vermeyen insanlar hakkındaydı. Bundan önceki anlattığım iki olaydaki iki insan da bu gruba giriyordu.

New York'taki Cornell Üniversitesi Tıp Fakültesi ile başka bir üniversitesinin tıp fakültesi, on büyük ülkedeki kırk bin insan üzerinde beş yıl süren bir araştırma yapmışlardır. Bu grubun başkanı olan Cornell Üniversitesi Tıp Fakültesi profesörlerinden Dr. Gerald Kierman araştırma sonuçlarını bir rapor halinde yayınlamıştır. Bu rapora göre, 1946 ile 1964 yılları arasında doğmuş olan kuşak manevi hayata önem vermemektedir. Bu kuşaktaki insanların ruhsal bunalıma düşme oranı, manevi hayata önem veren insanlara göre dört kat daha fazladır.

Bu durum özellikle ABD, İsveç, Almanya, Kanada gibi sanayileşmiş ülkelerde daha belirgin olarak görülür. Dr. Kierman bu tabloyu insanların köylülükten kurtulup şehirleştikçe aile bağlarıyla inançlarının zayıflamasına bağlar: "Şehirleşmenin de bir bedeli vardır, insanlar bunu acı bir şekilde ödüyorlar."

Bundan önceki iki olayda bahsettiğim genç kadın ve genç adam kendi mesleklerinde çok büyük başarılar elde etmiş insanlardır. Fakat ikisi de inançlarını kaybetmiş bir kuşağın üyeleridir. İkisi için de inançlarının kuvvetlenmesi için dua ettim. Yaradandan bu insanların inaçlarının daha önceki kuşaklar gibi kuvvetli olmasını istedim.

Amerikan Tıp Birliği'nin raporunu okuduktan sonra karşılaştığım üçüncü olay beni hiç şaşırtmadı. Bir gün Hollywood film şirketinde çalışan otuz iki yaşlarındaki genç bir adam, *Olumlu Düşünmenin Gücü* adlı kitabımla ilgili bir video çekimi yapmak üzere büroma geldi. Bu çekim evlerde, işyerlerinde ve okullarda gösterilmek üzere yapılıyordu.

Genç adam, "Bu çekimde 'Tanrı sözcüğünü kullanmayalım, onun yerine İyi sözcüğünü kullanalım," deyince şok olmuştum.

Ben itiraz edince, "Benim ailem de manevi hayata önem veren bir aile, fakat ben okulda bu inancımı kaybettim, onun için inanmak gerekir diye benimle tartışmaya girmenizin hiçbir yararı yok, ben inanmıyorum," dedi. Bir ömür boyu inanan bir insan olarak başka bir sözcük kullanmayı tabii ki kabul edemezdim. Bunu kesin bir dille söyledim. Genç yönetmen de istemeye istemeye kendi teklifinden vazgeçmek zorunda kaldı.

Çekimi yapılırken işinde usta olan her yönetmen gibi bu kitabın temelini oluşturan düşünce ve olayları inceledi. Zaman geçtikçe benim fikirlerimi benimsedi, içindeki inançsızlık duygusu kayboldu ve onun yerine ruhu inanç duygusuyla doldu. Bu çekim sırasında kitapta belirtilen gerçeklerden çok etkilendi.

Özellikle ortaokula giren öğrencilerin, okula başladıklarında kendine güven duyan birer insan olmalarına rağmen, beşinci sınıfa gelinceye kadar yüzde 85'inin bu güveni kaybedip olumsuz düşünen birer insan haline gelmeleri onu çok etkilemişti.

Okulda geçen beş yıl sonunda çocuklar bu duruma geliyordu. Olumsuz düşünce bombardımanı, aşırı rekabet ve diğer çocuklarla kıyaslama onları bu hale getirmekteydi. Eğitimciler sekse, uyuşturucuya ve alkole alışan, şiddete başvuran, okuldan kaçan, intihar eden öğrencilerin aslında kötü insanlar olmadıklarını, bunları aşağılık duygusu yüzünden yaptıklarını söylemektedirler.

Yeniden inanmaya başlayan bu genç yönetmen de bu durumun düzelmesi için elinden gelen gayreti göstermeye karar verdi. Ortaokuldaki öğrencilere olumlu düşünceleri aşılamak amacına yönelik bir film yapacaktı. Bu videonun okullarda gösterilmesi için hükümet yetkililerine ve okul yöneticilerine başvurdu.

Olumlu düşünceleri aşılayan bu video gösterimi ortaokullarda o kadar etkili oldu ki, çocuklarda kısa sürede olumlu yönde büyük değişmeler görüldü. Bunun üzerine ortaokulların

dışında ilkokul yöneticileri de bu filmlerin kendi okullarında gösterilmesini istediler.

Sonuçta bu genç adam inancın önemini daha çok anladı ve bütün kalbiyle inanan bir insan haline geldi.

Ben bu kitabı işte onun gibi insanların okuyarak içlerindeki boşluktan kurtulmaları ve olumlu birer insan olmaları için yazıyorum. Ben insanları seviyor, onların sonsuz yeteneklere sahip olduklarına inanıyorum. Fakat ne yazık ki bu insanların çoğu mutsuz durumda. Biliyorum, çünkü birçoğu bana mektup yazıyor ve ne kadar mutsuz olduklarını anlatıyor. Bu mektuplar her şehirden, her yaştaki insanlardan geliyor. Bu insanların önemli bir kısmı çok iyi düşünebilen, fakat bazı durumlara tepki olarak inançlarını kaybeden insanlardır.

İşin en çarpıcı yönü, bu insanlar inançlarının yerine başka bir şey koyamamışlardır ve hepsinin içinde onları mutsuz eden büyük bir boşluk vardır. Bu insanların çoğu maddi yönden çok üst düzeye çıkmışlardır. Mevkileri, evleri, arabaları, yatları, yazlıkları vardır, fakat içlerinde huzur yoktur. En iyi üniversiteleri bitirmiş, iş hayatında başarılı olmuş, hatta düşünür, filozof olma konumuna gelmişlerdir. Ancak inançları yoktur ve bu yüzden hiçbir şey onları doyuma ulaştıramaz.

Üniversite mezunu olan biriyle karşılaşmıştım Bana, "Norman, dünya çok kötüye gidiyor, savaşlar, yoksulluk insanları mahvediyor, bunun önüne geçilemez, ben ya da sen hiçbir şey yapamayız," dedi.

Bunun üzerine ben bir top gibi patladım: "Benim bir şey yapamayacağımı siz nereden bilebilirsiniz? Ben insanları seviyorum ve onların mutlu olması için bir şeyler yapmak zorundayım. İnsanların ruhsal yönden de düzelip mutlu olmaları için çalışan bir sürü insan var. Bütün bu insanlar ve kuruluşlar diğer insanlara yardım için çalışıyorlar. Siz niçin bu tür yardım işlerinde çalışmıyorsunuz?"

Konuştuğum insan, ülke çapında ilaç depoları zincirinin sahibi olan Florida'lı Jack Eckerd'dı. 1982 yılında Eckerd'ın ilaç depoları on beş ülkeye hizmet veriyordu. Bu firma Eckerd'in benimle konuşmasından sonra ruhsal sorunları olan çocuklar için kamplar kurdu. Daha sonra da bir fon oluşturarak gençlerin eğitimine yönelik okullar açtı. Aynı fonla hapisten çıkan mahkûmların iş bulup normal hayata alışmalarını sağlayan bir eğitim merkezi açıldı. Jack Eckerd bunların dışında, Başkan Ford'un desteğiyle Florida'da düşkünlere yardım eden bir vakıf kurmuştur.

Jack Eckerd bütün bu girişimlere, "Sen niye insanlara yardım elini uzatmıyor, onların daha mutlu olması için bir şeyler yapmıyorsun. Böyle yaparsan içindeki boşluk kaybolur, sen de daha mutlu olursun," dediğim konuşmadan etkilenerek başlamıştır.

Jack Eckerd aradan yıllar geçtikten sonra bana şunları söyledi: "O konuşmadan sonra çok düşündüm. Başarılı bir insan olmuştum, fakat bütün bu başarılar içimdeki boşluğu dolduramamıştı. Onun için tavsiyelerinize uymaya karar verdim. Sonra manevi hayata önem veren insanlardan çoğuyla arkadaş oldum, ben de onlar gibi dua ettim. Ona olan inancım günden güne kuvvetlendi. Hapisten çıkan mahkûmlar için bir eğitim merkezi kurdum, onların normal hayata alışmalarına yardımcı olmaya çalıştım. Bütün bunlar bana şimdiye kadar duymadığım güzel duygular tattırdı. İçimdeki boşluk kayboldu. Onun yerini mutluluk ve insanlara yardım duygusu aldı."

Parade dergisinin editörü Walter Anderson, *The Greatest Risk of All* (Risklerin En Büyüğü) adlı kitabında şöyle demektedir: "İnsanoğlunun içinin tamamen boş kalması olanaksızdır. Bu boşluğu muhakkak bir şey doldurur. Bu, inanç olabilir. Eğer içimi inanç doldurmamışsa o zaman para hırsı, güç isteği, mesleğinde yükselme hırsı ya da başka şeyler doldurur. İnsan,

içini dolduran şeye uygun davranış gösterir. İnsanın içini inanç doldurmuşsa başkalarına yardım etmeyi kendine bir görev sayar."

Biz akıl ve irade sahibi olan insanlarız. Bu akıl ve iradeyle isteklerimizi seçer, seçtiklerimize göre hayatımızı sürdürürüz. İstersek sevgi, erdem ve umutla, istersek nefret, düşmanlık ve umutsuzlukla dolu bir hayat süreriz. Hepsi bizim seçimimize kalmıştır.

Benim düşünceme göre, mutlu insanlar aynı zamanda akıllı insanlardır. Bu insanlar sevgiyi, erdemi ve umudu seçerler.

Ben 1920'lerin büyük ekonomik krizini, İkinci Dünya Savaşı'nı yaşadım, 1960'ların çalkantılarına tanıklık ettim ve Vietnam savaşını gördüm. Bunların hepsi yüzyılımıza damgasını vuran, önemli olaylardır. Ayrıca inanmayan kuşakla ilgili birçok olay yaşadım, hippilerle ve son zamanlarda ortaya çıkan değişik gruplarla ilgili birçok olay gördüm.

Ben isimli bir genç vardı. Daima kot pantalon ve ceket giyer, sakal bırakır ve hiç traş olmazdı. Kravat bağladığını hiçbir zaman görmedim. Bana devamlı sorular sorar, verdiğim hiçbir cevap tatmin etmezdi. "Siz bu sabah şunu dediniz, ama bu şu anlama gelmez mi? Bu dediğinizin anlamı ne?" gibi sorularla beni bunaltırdı.

Fakat ben dinamik bir zekâya ve gerçek düşünürlere saygı duyduğum için bütün gayretimle sorularına cevap vermeye çalışırdım. O gerçekten öğrenmeye çalışıyor, ama benim cevaplarım bir sürü soru daha sormasına yol açıyordu. Ben isimli bu genç devamlı bir arayış içindeydi. Sonunda beni sıkmaya ve ondan nefret etmeye başladım.

Sorduğu soruların çoğu kendisiyle ilgiliydi. Hayatta nasıl başarılı bir insan olabileceğini öğrenmek istiyordu. Onunla yaptığımız konuşmalarda, yaratıcı bir öğrencinin daha iyi bir hayat sürebilmesi için beş şeye ihtiyaç duyduğu sonucuna

vardım. Bunlar, düşünme, öğrenme, deneme, çalışma ve inanmaydı.

Bir gün Pennsylvania Pazarlamacılar Birliği'nin Altentown şehrinde düzenlediği bir toplantıya arabayla gitmem gerekiyordu. Öğleden sonra saat iki civarında arabaya binmek üzere büromdan ayrıldım. Kafamdan, yapacağım konuşmayı yolda düşünürüm, dedim. Tam arabaya binip direksiyonun başına geçtiğim sırada tanıdık bir sesin bana seslendiğini duydum. "Hey, Dr. Peale, bir dakika beni bekleyin." Kim olduğunu tahmin eder misiniz? Çağıran Ben'di. Kafasını pencereden içeri soktu ve nereye gittiğimi sordu. Benden izin almaya gerek bile duymadan arabanın kapısını açıp yanıma oturdu. "Sizinle olmamın bir sakıncası yoktur herhalde, yolda giderken bol bol sohbet ederiz," dedi.

Ben'i görünce ruh halimin nasıl bozulduğunu tahmin edebilirsiniz. Yine de ses çıkarmadım. "Peki, hadi gidelim," dedim. "Fakat bazı katı kurallarım var ve yolculuk boyunca bunlara uyacağına söz vermelisin. Ben yapacağım konuşma üzerinde düşünmek istiyorum. Yol süresi de buna ancak yetiyor. Onun için giderken hiç konuşma. Dönüş yolculuğunda bol bol sohbet ederiz."

Bana, "Konuşmayacağımdan emin olabilirsiniz," diye cevap verdi.

Birkaç defa konuşmayı denediyse de, ben parmağımı dudaklarıma götürerek sus işareti yaptım ve konuşmasını engelledim. Fakat toplantıdan sonra dönüş yolunda çenesi öyle bir açıldı ki, susmak nedir bilmiyordu. Sözleri yine hep kendi hakkındaydı. Hayatta nereye ulaşabilirmiş, hayatındaki ilerlemeler çok yavaş oluyormuş, vs. "Kitaplarınızın hepsini okudum fakat hayatımda hiçbir ilerleme kaydedemedim," dedi. Bu tip konuşmalarla gece ayışığında arabayı sürmeye devam ettim.

Sonunda yol kenarında çok güzel bir lokanta gördüm. "Ben, çok acıktım, senin de acıktığını tahmin ediyorum. Hadi, içeri girip bir şeyler yiyelim," dedim. Birlikte bir masaya oturduk. Yemeklerimizi yerken hâlâ, "Neden hayatta o kadar başarılı olamıyorum, halbuki kitaplarınızın hepsini okudum," diye söylenip duruyordu.

Birden durdu ve masaya bir yumruk vurarak, "Buldum, buldum," diye bağırdı. Bağırması lokantadaki herkesin dikkatini çekmiş, bütün müşteriler bize bakmaya başlamıştı.

Ben de şaşkınlıkla, "Neyi buldun?" diye sordum.

"Cevabı buldum, cevabı buldum," diye heyecanlı heyeçanlı konuştu. "Hayatta başarılı olamamamın, bir adım bile ilerleme kaydedememin nedeni benim, kendimim," dedi.

"Hey, çocuk, bu masada yediğimiz şeylerin kafanda bir kıvılcım çaktıracak kadar etkili olduğunu bilmiyordum," dedim.

Yemek bitince arabanın yanına gittik. Orada ayışığında durdu ve bana, "Norman (daha önce beni ilk adımla hiç çağırmamıştı), benim inancım çok zayıftı, şimdi başarısızlık ve mutsuzluklarımın nedeninin bu olduğunu anladım. Yaradanın beni affetmesi için dua eder misiniz?" dedi. Bu sözleri daha önce duymadığım ve çok içten bir ses tonuyla söylemişti. Onun içtenliği beni çok etkiledi. Ben de istediği gibi dua ettim.

Ben sonra ellerimi tuttu ve "Bunu hiç unutmayacağım, Norman," dedi.

Yolumuza devam ettik. Yolda Ben'de değişik bir şeyler olduğunu ve yeni bir güç kazandığını hissettim. Bu değişimin nasıl olduğunu tam bilemiyorum, ama hem konuşmamızın hem de onun yardımı kabul etme isteğinin etkisi olduğunu düşünüyorum. Artık bütün sorulara cevap bulmuştu. Hem inanan hem de güvenen bir insan olmuştu artık. Daha önce farkında olmadığı birçok yeteneği ortaya çıktı. Tam istediği

gibi başarılı ve mutlu bir hayat sürmeye başladı. Ben'in içindeki boşluk dolmuştu. Ondan sonra neşeli ve hayattan heyecan duyan bir insan oldu. Elbette yine üzülecek şeylerle karşılaşıyordu, ama artık onları yenmesini öğrenmişti. Zamanla evlendi, mutlu bir yuva kurdu, çalıştığı firma onu daha büyük bir şehre yönetici olarak atadı. Böylece benim hayatımdan ayrıldı, ama belleğimden hiçbir zaman çıkmadı.

O, başarılı bir hayat sürmek için gerekli olan beş ilkeyi de uygulamıştı. Bu beş ilkeyi uygulayan herkesin başarılı bir hayata kavuşacağından eminim.

•••

- *Düşünün*
- *Öğrenin*
- *Uğraşın*
- *Çalışın*
- *İnanın*

Böylece hayatta başarılı olun.

8

NEŞELİ BİR HAYAT YAŞAYIN!

İçindeki boşluktan dolayı hayattan zevk almayan insanlara ulaşıp onların tekrar zevk almalarını sağlamaya çok önem veririm. Bilge bir kişinin söylediği gibi, "İnsanlar hayattan zevk almalı ve dolu dolu yaşamalıdır." Hayatı dolu dolu yaşamak, hayattan zevk almayıp içinde boşluk hissetmenin tamamen zıddı olan bir yaşama biçimidir.

Ömrüm boyunca içimizdeki boşluğu olumlu düşüncelerle doldurmak gerektiğine inandım. İçimizdeki boşluğu neşe, heyecan ve olumlu düşüncelerle doldurursak işleri daha iyi yapabilir ve iş yapma yeteneğimizin geliştiğini görürüz.

Şimdi içimizdeki boşluğun olumlu şeylerle doldurulması gerektiğini gösteren bir olayı anlatmak istiyorum.

Aralık ayının sonlarına doğru, soğuk ve kasvetli bir kış gününde büromda çalışıyordum. Hava kararmıştı ve hemen hemen akşam olmak üzereydi. O sırada sekreterim odama geldi ve "Salonda bir adam var, çok stresli ve canı sıkkın, sizi görmek istiyor," dedi ve ekledi: "Giyimi gayet düzgün, fakat ben sinirli halinden korktum. Meşgul olduğunuzu ve rahatsız

edilmek istemediğinizi söyleyeyim mi?"

Benim gibi insanlara yardım edip onların sorunlarını çözmeyle ilgili bir işte çalışıyorsanız, her türlü olayla karşılaşmaya hazır olmanız gerekir. Böyle bir işi yaparken karşılaştığınız olaylardan korkmak doğru bir davranış olmaz. Onun için sekreterime adamı içeri almasını, onunla görüşmek istediğimi söyledim.

Adamın gözlerinde vahşi bir ifade vardı. "Sizin bugün Hilton otelinde yaptığınız konuşmayı dinledikten sonra, bana yardım edebileceğinizi düşündüğüm için buraya geldim," dedi. Sonra "Ben bir alkoliğim" diye sürdürdü. 1960'lı yıllarda para kazanmaya başladığını ve iyi kazandığını, parayla satın alınabilecek herşeyi aldığını söyledi. Fakat içinde bir boşluk bulunduğunu ve bunu bir türlü dolduramadığını belirtti. Hikâyesini dinledikten sonra, "Gençliğinizde çok olumsuz düşünceler taşımışsınız, bu nedenle otuz yaşından sonraki hayatınız hep mutsuz geçmiş," dedim.

"Evet, otuz iki yaşıma kadar hep para kazanmak için uğraştım. Aklım fikrim paradaydı. Bütün enerjimi ve gücümü para kazanmaya harcadım. Fakat otuz iki yaşıma geldiğimde, çok parası olan ama mutsuz bir insan olduğumu gördüm. Kendimi içkiye verdim. Ne olur, içimdeki boşluğu doldurmak için bana bir yol gösterin, yardım edin," dedi.

"Bende insanlara yardım edecek sihirli bir değnek yok, fakat kimin yardım edebileceğini biliyorum. Yaradan sizin hiçbir zaman bu durumda olmanızı istemez," dedim.

"Ondan yardım etmesini iste. O senin durumunu görüyor ve seni seviyor. Senin iyi ve mutlu olmanı istiyor," diye sözlerimi sürdürdüm.

Bunları duyunca ayakları üzerinde sıçradı "Tıpkı bir din adamı gibi konuşuyorsunuz. Onlar da insanlara yalnızca yaradanın yardım edebileceğini söyler, başka bir şey bilmezler,"

dedi ve veda bile demeden çıkıp gitti.

Yarım saat sonra sekreterim kapıdan kafasını uzatıp, "Geri geldi, ama çok üzgün," dedi. "Kim geri geldi?" diye sordum. "Az önce öfkeyle çıkıp giden adam," dedi.

Adam içeri girince şaşkın bir şekilde karşımda durdu ve "Bana ne oluyor doktor, acaba aklımı mı oynatıyorum?" diye sordu. Neler olduğunu anlatmasını söyledim.

"Buradan öfkeyle dışarı çıkınca, kafamın içindeki bir ses devamlı beynimi didiklemeye başladı. Yolda her taraf bana kapkaranlık görünüyordu. Hiçbir şey göremiyordum. Derken caddenin altıncı ve yedinci sokak arasındaki bölümü aydınlandı. Yoldan geçen insanların yüzünde bir nur vardı ve hepsi güzel görünüyordu. O an her taraf çok aydınlıktı, ışık gökten geliyordu. Sonra bana ne oldu, biliyor musunuz? İçimde bir huzur duydum ve ruhumun temizlendiğini hissettim. Doktor, niçin öyle bir şey oldu, bana anlatabilir misiniz?" dedi.

"Bilmiyorum, ne olabileceğini gerçekten bilmiyorum," dedim. "Yalnızca şunu söyleyebilirim. Senin inanmadığın, senin sevmediğin yaradan sana yardım elini uzattı. O seni seviyor ve sana yardım etmeye başladı."

"Fakat ben hiçbir ses işitmedim, yalnızca bir ışık sokağı ve içimi doldurdu, bana mutluluk getirdi. İçimi temizleyip beni huzura kavuşturdu. Acaba bir mucizeyle mi karşılaştım?"

"Yaradan seni seviyor ve sana yardım etmeye başladı, yalnız bunu söyleyebilirim."

"Acaba ölüm saatim geldiği için mi oluyor bunlar?"

"Hayır, yaradan senin ölmeni istemiyor. Yaşamanı istiyor, fakat mutsuz bir şekilde değil, neşe içinde."

Birden ellerimi tuttu ve "Sana çok teşekkür ederim, Norman," dedi. "Ama ben senin için bir şey yapmadım ki," dedim. "Ben size karşı kaba davrandım, size kızdım, yine de bana karşı nazik davrandınız," dedi.

"Sizin için yalnız dua ettim," dedim. O günden sonra bu adamın hayatı tamamen değişti, bir daha içki içmedi, alkolü insanları öldüren bir şehir olarak görmeye başladı. İnsanlara yardım eli uzatan, kibar biri oldu. Hayattan zevk almaya ve dolu dolu yaşamaya başladı. Sonra, kırk yedi yaşındayken bir gece aniden öldü. Onun mutlu bir şekilde öldüğünden eminim.

Bu adamın ömrü kısa oldu. Fakat çok mutlu ve neşeli bir hayat geçirdi. Zaten uzun yaşamak önemli değildir. Önemli olan, neşe ve mutluluk içinde, doya doya yaşamaktır. Onu hiç unutmayacağım ve sanırım böyle bir olayı bir daha kolay kolay yaşayamam. Bu hikâye, insanın içindeki boşluğu doldurup daha mutlu ve neşeli bir hayat sürmesine güzel bir örnektir.

İçimizdeki boşluğu doldurmak için hepimizin başına böyle mucizeler gelmeyebilir. Fakat zihnimizin içindeki olumsuz düşünceleri atıp onun yerini olumlu düşüncelerle doldurmamız ve böylece daha neşeli ve mutlu bir bir hayat sürmemize de bir mucize diyebilir ve istersek bu mucizeyi kendimiz için gerçekleştirebiliriz.

Burada, bana gelen binlerce mektup arasından, Pittsburgh'da kozmetik işiyle uğraşan Vito A. Celender'den aldığım mektubu aktarmak istiyorum.

Sevgili Doktor Peale,

Uzun yıllar önce Pennsylvania, Johnstown'a bir müşterime mal pazarlamak için gelmiştim. Bir otelde kalıyordum ve ertesi gün müşterimle buluşacaktım. Pazarlama işine başladığımdan beri yapacağım en önemli buluşma idi.

O yıllar hippilerin en yaygın olduğu yıllardı. Benim gittiğim şehir de hippilerle doluydu. Yanımda sizin yayınladığınız *PLUS* adlı dergiyi taşıyordum. Bildiğiniz gibi bu dergide sürekli olarak olumlu düşünmenin gücüyle ilgili örnekler çıkıyordu. Bu dergi

sayesinde ben de olumlu düşünen bir insan olmuştum. Görüşmeye gitmeden önce yaradan benimle beraberse kimsenin karşıma çıkıp beni engelleyemeyeceğini düşündüm. Sonuçta çok başarılı bir görüşme yaptım ve müşterime istediğim ürünleri pazarladım. Bugün de yine bir müşterimle görüşmeye gideceğim ya da çocuklarıma bir şeyler öğreteceğim zaman aynı şekilde düşünüyorum. Yaradan bana yardımcı oluyor ve olumlu sonuca ulaşıyorum.

Siz benim hayatımda çok olumlu değişiklikler olmasını sağladınız, bunun için size teşekkür ederim. Çocuklarımın da bu olumlu değişikliklerden ders alacağını ümit ediyorum. Bu mektubu size içten duygularımı belirtmek için yazıyorum.

Tekrar teşekkür ederim.

Vito

Beni en çok mutlu eden olaylardan biri bu tip mektuplar almaktır. Bunun gibi binlerce mektup almış durumdayım. Onların hepsi mutsuz ve anlamsız bir hayat süren insanların mutlu ve neşeli bir hayata kavuşmasının öyküleriyle doludur.

San Francisco'daki bir radyo istasyonu beni canlı programa konuk olarak çağırmıştı. Radyodaki canlı programları hiç sevmem, çünkü nasıl sorularla karşılaşacağınızı hiç bilemezsiniz. Bu tür sorulara o an nasıl bir cevap vermeniz gerektiğini de hemen düşünemeyebilirsiniz. Bu da beni çok rahatsız eden bir durumdur. Orada programa katılan konuklardan biriyle aramızda şöyle bir konuşma geçmeye başladı.

"Siz Doktor Peale'siniz, değil mi?"

"Evet, doğru, Doktor Peale benim."

"Gerçekten Doktor Peale siz misiniz?"

"Evet, Dr. Peale benim ve bundan eminim."

"Siz daima olumlu düşünmenin gücü hakkında konuşmalar yapıyorsunuz, değil mi?"

"Her zaman değil."

Adam, "İyi," dedi. "Ben olumlu düşünmenin gücü martavallarına inanmıyorum. Benim bir sorunum var ve bunu sizin çözebileceğinize inanmıyorum."

"Madem benim çözeceğime inanmıyorsunuz, o halde sorunuzla yaşamaya devam edin,"

"Fakat ben bir cevap istiyorum. Sorum şu: Şu anda elli iki yaşımdayım ve işten atıldım. Sizin de bildiğiniz gibi elli iki yaşındaki bir insanın tekrar iş bulması olanaksızdır. Üstelik zeki de değilim. Herhangi bir dalda uzmanlığım yok. Eğitim düzeyim düşük ve beni hiç kimse sevmez. Şimdi, benim sorunum hakkındaki önerilerinizi öğrenmek istiyorum."

"Niçin zeki bir insan olmadığınızı düşünüyorsunuz?"

"Çünkü küçük bir çocukken zeki olmadığım ve ailemizdeki bütün zekânın ağabeyimde toplanmış olduğu söylendi."

"Bunu size kim söyledi?"

"Ağabeyim."

"Fakat siz bana zeki bir insan gibi görünüyorsunuz. Siz bana elli iki yaşındaki bir insana hiç kimsenin iş vermeyeceğini söylediniz. Halbuki ben geçen hafta elli dokuz yaşındaki bir insana iş verdim. Asıl sorun, sizin karamsarlığa kapılmış olmanız. Üzerinizden bu karamsarlığı atarsanız iş bulabileceğinizden eminim."

Sonra kimsenin kendisini sevmediği konusuna geçtim.

"Kim sizi sevmiyor?"

"Hiç kimse."

"Bu sizin kuruntunuz, örneğin ben sizi seviyorum. Siz kendinizi seviyor musunuz?"

"Bunu hiç düşünmedim."

"Eğer kendinden nefret etmeyip seversen, iyi bir iş bula-

cağından eminim. Sonra, komşularını da sevmelisin. Fakat kendini sevmezsen komşularını da sevemezsin."

Bana kendisi için dua etmemi istedi. Ben de bunu yapacağımı, ama kendisinin de dua etmesi gerektiğini söyledim.

"Olumlu düşünme bu mu?" diye sordu.

"Hayır, bu inanma. Ayrıca, kendine inanma. Bu da kesinlikle olumsuz bir düşünme tarzı değil," dedim.

Altı hafta sonra bu adamdan iş bulduğunu bildiren bir mektup aldım. Mektubunda, "Bulduğum iş çok önemli bir iş değil, ama olumlu düşünme sayesinde bu işi en iyi şekilde yapacağıma ve yükseleceğime inanıyorum," diyordu.

Ülkenin her yerinde ve dünyanın her tarafında olumsuz konuşup fikir üreten bir sürü insan vardır. Bu insanlar bedbahttır, yenilmiştir, mutsuzdur, cesaretini kaybetmiştir. Oysa bu yanlış bir tutumdur. Kendiniz için, başkaları için, ülkeniz için bu duygulara kapılmayın, olumsuz fikirler taşımayın. Kendinize, kocanıza ya da karınıza daima şunu söyleyin: "Ben karamsarlığa kapılmayacağım, karamsarlık insanı mahveder." Kendinizi ya da karamsarlığa kapılmış diğer insanları sarsın, onları karamsarlık girdabından kurtarın.

Karamsarlıktan kurtulursanız, hayat size daha heyecanlı gelecektir. Eğer bu heyecan kendiliğinden ortaya çıkmıyorsa, onu siz kendiniz oluşturun. Bunun için, olmasanız bile heyecanlıymış gibi davranın, sonunda hayattan gerçekten heyecan ve neşe duyarsınız. Bu, şimdiye kadar bulunmuş olan en önemli psikoloji kurallarından biridir. O yüzden, içiniz korku doluysa ve siz bu korkuyu yenip cesur bir insan olmak istiyorsanız, cesur bir insan gibi davranın. O zaman içinizdeki korkuların kaybolup içinizin cesaretle dolduğunu görürsünüz.

Birçok insan boş bir hayat yaşıyor ve bu yüzden tatmin olamıyor. Ne yazık ki insanlar bu durumun farkına çok geç varıyor ve anlamsız geçen hayatlarına üzülüp duruyorlar.

Birçok insan da bu durumun farkına bile varmayıp, ölünceye kadar öyle anlamsız bir hayat sürüyor.

Boş ve anlamsız bir hayat yaşadığını bir gemi yolculuğunda farkeden bir adam tanıyorum. Onun adı Peter Grace'di. Dünya çapında bir şirket olan W.R. Grace and Co., şirketinin genel müdürüydü. Ayrıca Peter Grace üç ABD başkanının danışmanlığını yapmıştı. En son görevi Grace Komisyonu olarak adlandırılan özel sektör komisyonunun başkanlığıydı.

Peter Grace gençliğinde iş hayatında kimseye yardım etmeyi düşünmediğini söylemiştir. Yale Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra daha çok sporla ilgilenmiş, kaleci olarak hokey oynamış, kupa kazanan bir polo takımında kaptanlık yapmış ve iyi bir golf oyuncusu olmuştur.

Babası çok zeki ve ileriyi gören bir insandı. Oğluna Güney Amerika'daki bir Amerikan şirketinde çalışmasını salık vermişti. Peter de babasını kırmamış, 1938 yılının Kasım ayında istemeyerek de olsa Güney Amerika'daki bir şirkette çalışmak üzere New York'tan gemiye binmişti.

Grace o günleri, "Çok üzgündüm," diye anlatıyor. Yalnızca neşe dolu, eğlenceli bir hayatı terketmekle kalmıyor, çok sevdiği bir arkadaşından da ayrılıyordu.

Peter, gemi karadan biraz açıldıktan sonra güverteden okyanusa doğru eğildi ve okyanusun gri sularını hüzünle seyretmeye başladı. Tam o sırada bir çift el omuzuna yapıştı. Peter dönüp bakınca karşısında ak saçlı, temiz yüzlü bir adam gördü. Adam ona "Peter Grace siz misiniz?" diye sordu. Peter tereddütle, "Evet, benim," dedi. Adam kendisini tanıttı. Notre Dame Üniversitesi'nin dekanı O'Hara'ydı. İkisi hemen koyu bir sohbete girdiler. O'Hara onun üzüntülü halini görünce, yolculuğun geri kalan kısmında akşam yemeklerinde ona arkadaşlık etmeyi önerdi. Peter de kabul etti.

Peter, "İlk akşam yemeği sanki yolculuğun daha değişik

olacağını haber veriyordu," diye anlatır. "Hayatımda onun kadar nitelikli bir insana rastlamamıştım.

O'Hara Güney Amerika'ya, hükümet danışmanı olarak gidiyordu. Güney Amerika'da büyüdüğü için o bölgenin dillerini ve tarihi biliyordu. Uğradıkları her liman hakkında geniş açıklamalar yapıyor, o şehrin tarihini anlatıyordu. "Fakat beni, anlattığı şehirlerden ziyade, O'Hara'nın geçmişi daha çok ilgilendirmişti. Sorumluluk duygusuna ve diğer insanlar için yaptıklarına hayran kalmıştım."

O'Hara diğer insanlara yardım için üstlendiği sorumlulukları anlattıkça Peter'in içinde yeni duygu ve heyecanlar uyanmıştır. O'Hara'yla konuştukça Peter'in hayata bakış ufku genişlemeye ve daha yüce duygularla bakmaya başlamıştı. Peter, O'Hara'ya, "Ben gemiye bindiğimde buradaki insanların farkında bile değildim, yalnızca kendi eğlence dünyamı düşünüyordum. Fakat sizinle konuştuktan sonra dünyaya bakışım değişti. Gemide bulunan her insanın diğer insanlara yararlı görevleri olduğunu anladım ve öyle görmeye başladım," dedi.

Peter, "Makinist olmasa gemi hareket etmez, ahçı olmasa karnımız doymaz, temizlikçi kadın olmasa pislikten kokarız," diye düşünmeye başlamıştı. "Acaba ben insanların daha iyi yaşaması için ne yapıyorum?" O'Hara'yla konuştuktan sonra kendisinin de diğer insanlara faydalı işler yapması gerektiğine inanmış ve dünyaya bakış tarzı değişmişti.

Peru'daki yeni görevinde insanlara daha yararlı olmaya karar verdi. Eski eğlenceli hayatında hep kendini düşündüğünü, diğer insanlara bir yararı dokunmadığını anlamıştı.

Peter boş ve anlamsız geçen bir hayatı, diğer insanlara yardım elini uzatan anlamlı ve tatmin edici bir hayata nasıl dönüştürebileceğini anlamıştı. Bu dönüşümü yapmak pek kolay bir şey değildi, birçok zorlukla doluydu. Fakat bu dönüşümü yapma azmi bütün engelleri aşmaya yeterliydi.

W.R. Grace'in genel müdürü olarak diğer insanlara yardım etmekte birçok güçlükle karşılaştı, ama yılmadan çalıştı, bütün bu güçlükleri yendi ve diğer insanlara yararlı olmak için elinden gelen yardımı yaptı.

Peter, "İnsanın bu çabalarında duyduğu haz ve tatmin, çektiği bütün sıkıntıları güçlükleri ve hayatına çok büyük bir anlam katıyor," demektedir.

Bazı insanlar hayatlarındaki boşluğu ve tatminsizliği giderip daha anlamlı ve tatmin edici biçimde yaşamalarını söylediğim zaman, bu tip bir hayattan memnun olduklarını söylüyorlar. Fakat çoğunluğu da hayatlarının anlamsızlığını, arzu ettikleri gibi tatmin olamadıklarını kabul ediyor, bunu değiştirebilmek için ne yapmaları gerektiğini soruyorlar.

Bazı insanlar da benim daha doyurucu bir hayat yaşama önerime düşmanca bir tavır takınıyor. Bunlardan birini hiç unutamıyorum ve size anlatmak istiyorum.

Yine bir gün, bu doğrultuda bir konusma yapmıştım ve konuşma bittikten sonra coşkulu kalabalığa el sallıyordum. Onlar da içtenlikle bana el sallıyorlardı. Yalnız kalabalığın içinde genç bir adam el sallamadığı gibi, düşmanca bir tavırla bakıyordu. "Sizinle özel olarak konuşabilir miyim?" dedi. Sonra ekledi: "Buradakiler, siz, hepiniz aynı kafadansınız."

"Hemen konuşsak, olur mu?" diye teklif ettim. Beni alkışlayıp el sallayan kalabalığı arkamda bırakarak bu genç adamla birlikte büroma gittik. İsminin Jim olduğunu söyledi. Jim'e koltuğa oturmasını söyledim, ama o bunu kızarak reddedip masamın ön tarafına ilişti. Boynunu öne doğru uzatarak, "Sizin olumlu düşünmenin gücü dediğiniz bütün saçmalıkları dinledim. Hiçbiri kafama yatmadı," dedi.

"Bu şehirde mi yaşıyorsunuz?" diye sordum.

"Evet, şehrin aşağı kısmında çalışıyorum."

"Ne iş yapıyorsunuz?"

Gözünün ucuyla bana bakarak, "Çok iyi bir işim var," dedi ve alaycı bir şekilde gülerek ekledi: "İşimi neden sordunuz?"

Biz içeride konuşurken, birçok insanın yanıma girmek için sekterime yalvardığını duydum. Fakat bu gençle konuşmayı tamamlamamın daha önemli olduğunu anladım. Bu durum onun da dikkatini çekti. "Hey, nasıl oluyor da bana bu kadar zaman ayırıyorsunuz?" diye sordu.

"Benim bürom, kafası karışık, inancını kaybetmiş insanların sorunlarını halletmek amacıyla kurulmuş bir ofistir," dedim. "Şimdi de sizin kafanızdaki karışıklığı ve ruhunuzdaki inançsızlığı nasıl düzeltebileceğimi araştırıyorum."

"Öyleyse ben sizin için doktorun incelediği bir kadavrayım," diye kaşlarını çattı.

Gülmemek için kendimi zor tuttum. "Bir insan ölüp kadavra olunca konuşamaz. Ölünce gözlerindeki bütün kin ve nefretle birlikte gider. Siz bir kadavra değilsiniz, dostum. Siz yaşayan, canlı bir hastasınız ve ben sizi iyileştirmek istiyorum. Fakat siz beni sevmiyorsunuz. Oysa bir hasta doktora gidince onu sevmeli ve güvenmeli," dedim.

"Doktor, çok nazik bir insansınız, benim sorunum nedir?"

"Sizin sorununuz, çok keskin bir zekâya sahip olduğunuz halde onu kullanamamanız." Bu sözlerim üzerine durakladı, masanın üzerinde yer değiştirdi. "Benim hatalarım nelerdir, söyleyebilir misiniz?"

"Hepimizin hatası vardır, hatasız kul olmaz," dedim. "Bence sizin hatanız, çok akıllı olmanıza rağmen bir aptal gibi davranmanız. Bana göre insanların en büyük hataları nefret, kin ve düşmanlık gibi duygular taşımalarıdır. Benim gözlediğim kadarıyla, içiniz suçluluk duygusuyla dolu."

Ben bunları söylerken Jim odada bir aşağı bir yukarı yürümeye başladı. Derken birden yürümeyi kesti ve bana baktı. Ben konuşmama devam ettim. "Çok zeki bir insansınız, buraya

benden yardım istemek için geldiyseniz, size yardım edemem."

Ağzı açık biçimde bakakaldı. "Bana siz de yardım edemezseniz, kim edebilir?" dedi.

"Size yardım edecek birini tanıyorum, size ancak o yardım edebilir," dedim.

"O doktorun ismini lütfen verin, tedavi ücreti ne kadar olursa olsun, ona gidip tedavi olmak istiyorum," dedi.

Bir süre sessiz kaldıktan sonra, "O doktor seni seviyor ve iyileşmeni istiyor. O, yaradandır," dedim. Pencerenin yanından masama doğru yürüdü ve öndeki sandalyeye oturdu. Bir süre dalgın dalgın uzaklara baktıktan sonra bana dönüp, "Dr. Peale, buraya gelmeden önce de yaradan hakkında bir şeyler biliyordum. Daha genç olduğum zamanlar ona inanıyordum. Fakat üniversite yılları ile iş hayatımda iyice uzaklaştım."

Jim farkında değildi, ama o an da inançsızlıktan uzaklaşıyor, içi inançla doluyordu. Sonraki haftalarda yaptığımız konuşmalar sonucunda içindeki boşluk yavaş yavaş kayboldu, onun yerini sevgi ve olumlu düşünceler aldı. Zihni ve ruhu yeni bir düşünme sistemine kavuştu. Yanlış fikirlerini atıp gerçeklere inanmaya, inançlı bir insan olarak yaşamaya başladı. Kendisine ve birlikte iş yaptığı diğer insanlara inandı.

Jim'in hayatındaki boşluk kaybolmuş, onun yerini mutluluk ve neşe almıştı. Artık hayat daha anlamlıydı.

Aradan uzun yıllar geçtiği halde, Jim olumlu ve inançlı hayatını sürdürmektedir. Jim gibi inançsız olan milyonlarca insan da bir şeye inanmak istiyor ve bunu arıyor.

•••

Gerçeklere karşı çıkmayı bırakın...
ve söze dökülmemiş sevinçleri keşfedin.

9

KORKUYU YENELİM!

1930'lu yıllardaki büyük ekonomik kriz döneminde ülkedeki herkes korkuyordu. Ben o tarihlerde New York'ta yaşıyordum. Halkın o günlerdeki korku ve üzüntüsünü hiç unutamam. İnsanlar iş aramak için sokakları doldurmuştu. Fakat yaşı geçmiş olan hiç kimse iş bulamıyordu. Mağazalar ve fabrikalar birer birer kapanıyordu. Tesadüf eseri iş bulanlar ya da henüz çalıştıkları işten atılmamış olanlar da ücretlerini zamanında alamıyordu.

Olumsuz düşünen birçok insan ülkenin battığı imajını yaymaya çalışıyordu. Rotary Club'ün öğle yemeğine katılmıştım. Yemekte o devrin en tanınmış finans kuruluşlarından birinin genel müdürü, yaptığı konuşmada, "Ülke artık bir daha eski zenginliğine kavuşamaz," demişti.

Bütün New York'u büyük bir karamsarlık duygusu kaplamıştı. Ben ise yaptığım bütün konuşmalarda olumlu fikirleri işliyor, ülkenin bu sıkıntıyı atlatıp eski refah günlerine kavuşacağını söylüyordum.

Aslında ben insanlara nasıl yardım edileceği konusunda her-

hangi bir kurs ve eğitim almamıştım, fakat bu insanlara yardım etmeyi de çok istiyordum.

İk iş olarak iki şeyde karar kıldım. Birincisi, insanlara önem vermek; ikincisi, onları dinlemekti. İnsanlara yardım edebilmek için benim de desteğe ihtiyacım vardı. Bu amaçla sağlık merkezine gittim ve onlardan manevi inancı kuvvetli bir psikiyatristin bana yardım etmesini istedim.

Beni o dönemin en tanınmış psikiyatristlerinden birisi olan Dr. Smiley Blanton'la tanıştırdılar. Blanton çok zeki bir insandı, zekâ dolu gözleri gözlüklerinin arkasında pırıl pırıl parlıyordu.

Kendisine karşılaştığım insanların yaşadığı güçlükleri anlattım ve bu güçlükleri çözmede bir eğitimim olmadığı için yetersiz kaldığımı belirtip yardım istedim. Bunun üzerine verdiği cevap beni çok şaşırtmıştı; önce duaya inanıp inanmadığımı sordu. Sonra kendisinin uzun süredir manevi inancı kuvvetli bir adamla karşılaşıp, onunla birlikte tıbbı ve manevi inancı birleştiren bir tedavi merkezi kurmak için yaradana dua ettiğini söyledi.

Birlikte bu konuyu konuştuk. O dönemde manevi inancı kuvvetli olan bizler, psikiyatristlerin manevi inanca önem vermediğini düşünürdük. Oysa bu düşüncenin doğru olmadığını anlamıştık. Manevi inancı kuvvetli diğer arkadaşlarla ve yine manevi inanca önem veren psikiyatristlerle konuştum.

Böylece biraraya geldik. Başta ben ve Dr. Smiley olmak üzere, Manevi Yaşam ve Sağlık Enstitüsü'nü kurduk. Bu enstitü umut ettiğimizden daha faydalı işler yaptı, birçok insanın tekrar sağlıklı ve huzurlu bir hayat sürmesine katkıda bulundu. Zamanla büyüyüp gelişen bu enstitünün şimdiki adı Blanton Peale Enstitüsü'dür.

Dr. Blanton insanların sorunlarını çözme çalışmalarımızda bana danışmanlık yapıyordu. Bir gün bana, "Bize gelen insan-

ların asıl zihinleri hasta. Zihinlerindeki hastalık bedenlerine fiziksel hastalık olarak yansıyor," dedi.

"Peki, zihinlerindeki bu hastalık nedir doktor?" diye sordum.

"Korku," dedi ve ekledi: "Endişe ve tedirginlik yüzyılımızın en büyük zihinsel sorunudur."

Çok şaşırmıştım. "Korku gerçekten insanı hasta edebilir mi?" diye sordum.

"Tabii eder," dedi. Korku, insanoğlunu en çok yıpratan ve tehlikeli bir hastalıktır."

Benim gözümde tamamen yeni bir konuydu. "Bunu önlemek için ne yapabiliriz" diye sordum.

Dr. Blanton çok değerli ve akıllı bir bilim adamıdır. Viyana'da Dr. Freud'la birlikte çalışmıştır. Daha sonra Londra'da Tıp Fakültesi'nde cerrah olarak görev yapmıştır ve halen Wisconsin Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde öğretim üyeliği görevini sürdürmektedir.

"Bak, oğlum," dedi. "Dünyada iki büyük güç vardır. Bunlardan biri, korku; ikincisi inançtır. İnanç her koşulda korkudan daha güçlüdür. İnancını güçlü tutarsan, korkuları siler atar, böylece daha rahat ve huzurlu yaşarsın. Korkunun tek ilacı inançtır."

Bir gün arkadaşım olan tanınmış cerrahlardan Doktor Smiley bana telefon etti ve bir hastayı iyileştirmemiz için bana gönderdiğini söyledi.

Gelen bu hasta Amerika'nın önde gelen işadamlarından biriydi. Bu yüzden gerçek adını vermek istemiyorum. Burada ona Jones diyelim.

Jones en zor durumlarda bile doğru kararlar verebilen bir işadamıydı, bu yeteneği onu iş hayatının zirvesine çıkarmıştı. Daha sonraları doğru karar verme yeteneğini kaybettiğine inanmaya başlamıştı. Bu yüzden yanlış karar verme korkusunu yaşıyordu.

"İş hayatındaki ortaklarım bu korkumun farkındalar ve bana yardım etmeye çalıştılar, fakat hiçbir yararı olmadı. Onun yüzünden sağlığım bile bozuldu. Bu korkumu nasıl yenebilirim?" dedi.

Geçmişte böyle bir korkuyla karşılaşıp karşılaşmadığını sorduğumda, gençliğinde kendine güvensiz biri olduğunu, fakat mücadele ederek bu duygusunu yendiğini söyledi. Fakat bugün yüklenmiş olduğu ağır sorumluluğun eski korkularını ve güvensizliği geri getirdiğini belirtti.

Ben de, "Gençliğimde ben de aynı dertten şikayetçiydim, fakat yendim," dedim. Bunun üzerine bana nasıl yendiğimi sordu. "Kafamdaki korkuları ancak inancımla atabildim. Ne zaman inanç zihnime yerleşip bütün korkuları kovdu, o zaman huzura kavuştum," diye cevap verdim.

"Yani bunu tıpkı bir mekanizmaya benzetiyorsunuz.".

"Evet," dedim. "Ayrıca inancın yanına, geleceğe ümitle bakmayı ve sevgiyi de koydum. Siz inanç, umut ve sevgi sözlerini bilir misiniz?"

O aşamada kendisine sorunlarını nasıl çözebileceğini belirten bir reçete yazdım. Bu reçetede şunları belirtmiştim: "Bir sorunla karşılaştığınızda o sorun üzerinde etraflıca düşünün. Sonra bir yol bulmak için dua edin. Sorunun üzerine inancınızla gidin, kararınızı verin ve uygulamaya koyun.

Mr. Jones benim reçetemi uygulayacağını söyledi. Aradan birkaç hafta geçince bir ilerleme kaydettiğini gördü. Korkuları geçmeye ve karar vereceği konular üzerinde daha rahat ve etraflı biçimde düşünmeye başladı. Artık doğru kararlar verebiliyordu. Sağlığına yeniden kavuştu.

"Korkular beni neredeyse mahvıma neden oluyordu. Fakat inancı yerleştirince zihnimden bütün korkuları kovup huzura kavuşmayı başardım," dedi.

Korku kapınızı çaldığı zaman başınıza gelebilecek en kötü

şeyin ne olabileceğini düşünün. Şu anda bu kötü şeyin başınıza gelme olasılığının ne kadar olduğunu inceleyin. Bu kötülüğün başınıza gelmemesi için çareler düşünüp bunları uygulamaya koyun.

Vietnam Savaşı sırasında Başkan Nixon benden cepheye giderek askerlerle konuşup yaralılara moral vermemi istemişti. Ona askerlerle ne tip konuşmalar yapmam gerektiğini sorunca, kendi toplantılarımda yaptığım konuşmaların aynısını orada da tekrarlamamı söyledi.

Teklifini kabul edip askerlerle konuşma yapmak üzere Vietnam'a gittim. Orada bana bir tuğgenerale uygulanan protokol uygulanacaktı. Yardım etmesi için bir albay görevlendirilmiş, emrime bir helikopter tahsis edilmişti. İki savaş uçağıda bu helikopteri koruyordu.

Orada çeşitli birliklere konuşmalar yaptım. Fakat bende en çok iz bırakan, denizcilere yaptığım konuşmalardı. Bir birlik 55 nolu tepede mevzilenmişti. Oraya helikopterle gittik. Tepeye varınca her tarafın alev makineleri tarafından yakıldığını ve çevrede hiçbir ağaç kalmadığını gördüm. Tepenin üstü, korunma amacıyla yığılmış kum torbalarıyla doluydu. Askerler çadırda yatıp kalkıyorlardı.

Beni ilk önce General Simpson karşıladı, kendisini görür görmez sevdim. Sert görünüşlü bir insandı, fakat bu görünüşün altında sevgi dolu bir yürek taşıyordu.

Beni manevi yaşamla görevli subaylarla tanıştırdı. Tanıştırıldığım subaylardan birine, "Sizin buradaki göreviniz nedir, Charles?" diye sordum.

"Haftada iki defa ormanda mevzilenmiş askerlere moral vermek için yirmi mil kadar içerilere gidiyorum," dedi.

"Peki, bu tehlikeli olmuyor mu?"

"Evet, oluyor, ama bu görevin yapılması gerek."

Buraya gönüllü olarak gelip gelmediğini sorduğumda, yara-

dana hizmet etmek için gönüllü geldiğini söyledi.

Sonra General Simpson, sekiz yüz askerini tepenin üstündeki düzlükte topladı. Uzaklardan B-52 bombardıman uçaklarının ormana bıraktığı bombaların sesleri geliyordu.

Sekiz yüz genç toprağa oturmuş, benim konuşmamı bekliyordu. Generale dönüp bir sivil olduğum için askerlerin dünyasını bilmediğimi, bu nedenle konuşma yapamayacağımı söyledim. General de bana, "Onlar senin çocukların, onlara inancı ve sevgiyi anlat," dedi.

Bu Amerikan gençlerine inanç ve sevgi üzerine en önemli konuşmalarımdan birini yaptım. Hepsi büyük bir dikkatle beni dinliyor, ağzımdan çıkan inanç ve sevgiyle ilgili sözcükleri âdeta havada yakalıyorlardı.

Konuşmam bitince general beni helikoptere götürdü. Orada başta kendisi olmak üzere bütün askerler düzen alıp beni selamladılar.

Generale, "Ben asker değilim, beni niçin selamlıyorlar?" sorusunu yönelttim. General de, "Onlar seni değil, senin anlattığın büyük gerçeği selamlıyorlar," diye karşılık verdi.

Helikopterin kapısına gelince onlara yeniden bakma arzusunu duydum. Hepsi gözleri inanç ve ümitle parlayarak selam duruşunda bekliyorlardı. Bu manzaranın bir daha silinmemek üzere belleğime yerleştiğini hissetim.

Tam ayrılmak üzereyken birden hepsi değişti ve asker olmaktan çıkıp Amerika'daki konuşmamı dinleyen birer sivil genç haline gelerek el sallamaya başladılar. Helikoptere binip yerime oturunca personele baktım. Benim gibi onlar da ağlıyorlardı.

Bana en çok esin veren insanlardan biri de Ralston Purina Company şirketinin yöneticilerinden olan William H. Danforth olmuştur. Danforth'un yazmış olduğu *I Dare You* (Seni Cesur Olmaya Davet ediyorum) adlı kitap milyonlarca insan gibi beni

de etkilemişti.

Mr. Danforth genç bir öğrenciyken sağlıksız bir çocuktu. En büyük şansı, bir yıl süreyle derslerine olumlu düşünen bir öğretmenin girmesi oldu. Bu öğretmen onlara bir insan bir şeyi çok ister ve istediği şeyi elde etmek için çok çalışırsa, sağlam bir karaktere sahip ve inancı güçlü biriyse, istediği şeye muhakkak ulaşabileceğini öğretmişti. Bu öğretmen özellikle de hastalıklı genç Bill Danforth'da bir potansiyel gördüğü için onunla ilgilenmişti.

"William, senin bu sınıfta en sağlıklı çocuk olabileceğine ve eğer çok istersen herşeyi elde edebileceğine inanıyor, seni meydan okumaya çağırıyorum," demişti. Onun teşvik edici sözleri Danforth'un içindeki mücadele duygusunu kamçılamıştı. Nitekim o günden sonra bütün sağlık kurallarına titizlikle uymaya, insanı güçlendirici ve bedeni geliştirici yiyecekler yemeye başladı. Sigarayı ve içkiyi ağzına bile sürmedi. Her gün vücudunu zinde ve formda tutacak egzersizler yapmayı da ihmal etmedi.

Danforth, seksen altı yaşına geldiğinde bile gerek fiziği gerek sağlığıyla genç bir delikanlı gibiydi. Bir gün, bulunduğumuz şehrin bir otelinde birlikte öğle yemeği yerken, sağlıklı ve genç kalmanın sırrını sordum. Bunu sorduğumda otelin lobisine çıkmıştık ve lobi bir sürü insanla doluydu. "Norman, bunun sırrını göstereyim," dedi. Ceketini çıkardı ve herkes etrafında toplanmaya başladı. Sonra yere yattı, ayaklarını aşağı yukarı kaldırmaya ve bisiklet çevirme egzersizleri yapmaya başladı. Herkes onu büyük bir coşkuyla alkışlamaya başladı. Sonra yerden kalkıp, "Zihnim kendimi rahat hissettiğim mesajını verinceye kadar bu egzersizleri yapıyorum. Zihnin rahat ve huzurlu olursa, bedenin de sağlıklı olur," dedi.

Büyük İskoç düşünürü Oswald Chambers şunları söyler: "Bedensel hayat ile dış dünya arasında denge kurulduğu zaman

insan sağlıklı olabilir. Dış etkenler devamlı bizi öldürmek için uğraşmaktadır. Yeterli mücadele gücümüz varsa dış etkenleri dengeleyebilir ve sağlıklı kalabiliriz. Aynı şeyler zihinsel sağlık için de geçerlidir. Olumlu düşüncelere sahipsek ve olumlu düşünme tarzına ulaşabilmişsek zihnimizi hastalandırmak için uğraşan dış etkenlerle başa çıkabilir ve sağlıklı bir zihne kavuşuruz."

Ahlaklı olmakta da aynı durum söz konusudur. Birçok dış etken bizi ahlaksız olmaya zorlar, fakat mücadele edersek bu etkenlerden kurtulur ve ahlaklı oluruz. Erdem, kendiliğinden ortaya çıkmaz, ancak mücadele ederek erdemli olabiliriz.

Yazar Lynn Andrews, içimizdeki hayat gücünün, kötü alışkanlıkların açtığı deliklerden dışarı çıkarak kaybolduğunu söyler. Bu kötü alışkanlıkların en önemlileri, üzülme, kafa karışıklığı ve kendimizi yetersiz görmedir.

Getting Well Again (Kendini İyileşmiş Hissetme) kitabının yazarlarından Dr. Carl Simonton, "Sağlık, insanlar için doğuştan varolan ve normal olarak devam etmesi gereken bir olaydır. İnsanlar kendilerini sağlıklı düşünür ve neşeli olurlarsa sağlıkları gerçekten iyi olur. Sağlık, olumlu düşünme ve davranmanın bir sonucudur. Sağlığımızı olumsuz düşünür ve bunu davranışlarımıza yansıtırsak sağlıksız bir insan oluruz," der.

Bütün bunlar, birçok hastalığın zihnimizdeki olumsuz düşüncelerin bir sonucu olduğunu gösterir. Olumlu düşünme sağlıklı kalmamızı sağlayan en büyük etkendir ve aslında doğanın yapısında vardır.

M.Ö. 460-370 yılları arasında yaşamış olan tıp biliminin kurucusu Hippocrates, "Bizim sağlıklı kalmamızı sağlayan en büyük güç, doğuştan bizde varolan sağlıklı yaşamayacağımıza dair inançtır."

Eğer zihnimizi uygun bir şekilde kontrol altında tutabilirsek

çok şey yapabiliriz. Birçok sıkıntı ve zorluk içinden sıyrılabilir ve doğru yolu bulabilirsiniz. Zihnimiz çok büyük bir güçtür, ne yazık ki onu tam ve verimli bir şekilde kullanan çok azdır. İnancınızla zihninizi birleştirebilirseniz muazzam gelişmeler sağlayabilirsiniz.

Karşılaştığınız güçlükler ne kadar büyük ve yapacağınız iş ne kadar zor olursa olsun, bunlara aldırmayın, yalnızca olumlu düşünceler üzerinde yoğunlaşın. İnançlı ve olumlu düşünen bir insan olun. Olaylardan yılmayın. Samuel Butler'ın, "Hayat insanı yoran uzun bir mücadeledir," sözüne de, Sigmund Freud'un "İnsanoğlunun en önemli görevi hayatını idame ettirmektir," sözüne de aldırmayın.

Hayatı bir şeyi elde etme uğraşı olduğuna inanın. Ancak kendinize inandığınız kadar güçlüsünüz, bunu hiçbir zaman unutmayın. Kendiniz istemedikçe hiçbir şey sizi hedefinize ulaşmaktan alıkoyamaz. Hayal gücünüzü çalıştırın. Bu, içinizde saklı bir güçtür. Daima hayallerinize ulaşabileceğinizi düşünün. Böyle düşünürseniz hayallerinize eninde sonunda ulaşırsınız.

Bununla ilgili olarak gazetede okuduğum bir hayat hikâyesini sizinle paylaşmak istiyorum.

Bir çiftçi bir gün çitleri onarırken karşı yoldan gelen bir pikap görür. Dikkatli bir şekilde bakınca pikabı kullananın oğlu olduğunu anlar. Oğlu henüz on altı yaşındadır ve araba kullanmayı çok sevmektedir. Babası da oğlunun bu hevesi karşısında yola çıkmamak koşuluyla çiftlik içinde araba kullanmasına izin verir. Oğlu pikabı kullanırken direksiyona hâkim olamaz ve su dolu bir hendeğe devrilir. Oğlu pikabın altındaki suda havasız kalır.

Çiftçi kısa boyludur ve hendekteki su boyunu aşmaktadır. Büyük bir hızla hendeğe koşar, suya atlayarak pikabı bütün gücünü kullanarak kaldırır ve oğlunu boğulmaktan kurtarır. Bu

çiftçi o anda ne suyun boynunu aştığını, ne de suya girerse boğulup boğulmayacağını düşünmüştür. Olumsuz düşünceleri hiçbir zaman aklına getirmemiştir. Bütün dikkatini oğlunu kurtarmaya vermiş ve bu gücün kendisinde olduğuna inanmıştır.

Zor zamanlarda insanın iç gücü fiziksel enerjisini o kadar arttırır ki, o anda normal zamandakinin iki-üç katı güce sahip olur. Aslında insanların fiziksel güçleri çok büyüktür, fakat bunun farkına ancak çok güç anlarda farkına varır. Bu fiziksel gücün harekete geçebilmesi için zihinsel ve ruhsal gücün de desteklemesi gerekir. Ruhsal ve zihinsel güç desteklemedikçe bu güç kendiliğinden harekete geçmez.

Çiftçi oğlunu güç durumda görünce zihni harekete geçmiş, diğer düşüncelerini kovarak yalnızca oğlunu kurtarmaya yoğunlaşmıştır. Buna zihinsel adrenalin salgısı diyebiliriz. Sonuçta, zihinsel adrenalin de fiziksel adrenalin salgılanmasına yol açmış ve muazzam bir fiziksel güç elde edilmiştir. Bir şeye inanan insanlar içlerinde saklı olan büyük potansiyel gücün ortaya çıkarırlar. Bu güçle önlerine çıkan engelleri ezip geçerek hedeflerine ulaşırlar.

Bir sirkin yöneticisi olan Beverly Kelly benim arkadaşımdır. Bana başından geçen ve başarıyı simgeleyen bir olay anlatmıştır.

Sirkte çalışan genç bir trapezci gösterilere hazırlık yapmaktadır. Kendisini yetiştiren ustası ona herşeyi öğretir ve artık usta bir trapezci olduğunu söyler. Gösterinin yapılacağı büyük gün büyük gelir, trapezci gösterisini yapmak üzere yukarı tırmanır, trapez çubuklarının yanına varır. Tam o sırada içini bir korku kaplar ve kendini trapez çubuğunu tutamayıp aşağı düşerken görür. Ustasına gösteriyi yapamayacağını iletir. Hocası gösteriyi yapabileceğini, bu yeteneğin onda olduğunu bilir. Yalnızca paniğe kapıldığını farkeder. Sakin bir şekilde, "Sen bu gösteriyi yapabilirsin, bunun için çubuktan önce kalbin-

le atla, vücudun onu takip edecektir," der.

Bu hikâye bana büyük bir topluluk karşısında konuşma yapacağım zamanlar heyecanımı yenmemde çok etkili olmuştur. Birçok insanın da kriz anında paniğe kapılmasını önlemiştir. "Çubuktan önce kalbinle atla, vücudun onu takip edecektir."

Hepimizin içinde inanılmaz bir güç saklıdır. Bu güç sanki içimizde yaradanın çocuğu gibidir. Bedenimizin, ruhumuzun ve zihnimizin sağlıklı kalmasını bu güç sağlar.

Bu bölümü bitirmeden önce bilge bir kişi olan arkadaşım Bernie S. Siegel'in *Peace, Love and Healing* (Huzur, Sevgi ve Sağlık) isimli eserinden bazı cümleleri aktarmak istiyorum.

"Ben özbenliğe meditasyon yoluyla ulaştım. Siz de özbenliğinizi aynı yolla bulabilirsiniz. Bu durumda zihninizin ve vücudunuzun tek bir bütün haline geldiğini görürsünüz. Özbenliğe ulaşmak size evinize geldiğinizde olduğu gibi huzur ve mutluluk verecektir."

Sizin için değerli bir şeye ulaşmanın önünde birçok engel bulunabilir ve bazı iniş çıkışlar görülebilir. Fakat bütün engellere rağmen, daima hedefinize doğru ilerlemeye uğraşın. Hedefinize ulaşmak için uğraş verirken içinizdeki boşluğu ortadan kaldırın, onun yerine neşe ve enerjiyle doldurun, hayatı dolu dolu yaşayın. Buna ulaşmak için kendinize zaman zaman şu sözleri söyleyin.

İNSAN İSTERSE HERŞEY DAHA İYİ OLABİLİR.
İNSAN İSTERSE HERŞEY DAHA İYİ OLABİLİR.

Şimdi şu kitabı okuduğunuz gün bitmeden bile, "İnsan isterse herşey daha iyi olabilir," diyebilirsiniz.

•••

Zihninizi olumlu düşüncelerle doldurur ve bunların gerçekleşmesi için yaradanın yol göstermesini isterseniz, o gününüz daha iyi geçer.

10

ZİHNİMİZDEKİ İYİLEŞTİRİCİ GÜCÜ KEŞFEDELİM!

Tıp bilimi son keşifleriyle, bir insanın zihinsel yapısını olumlu yönde değiştirmesinin onu daha mutlu ve sağlıklı kılacağını ortaya çıkarmıştır. Bilim adamları şimdi insanların fiziksel yönden sağlıklı olabilmeleri için zihinsel yönden de sağlıklı olmaları gerektiğini söylüyorlar. Aslında bu çok eskiden beri bilinen bir gerçektir.

Zihinsel sağlık ile bedensel sağlık arasındaki ilişkiyi araştıran bilim dalına "Psychoimmunology" (Psikolojik Bağışıklık Sistem)" ismi verilmiştir. Bu bilim dalından kitabın daha önceki bölümlerinde bahsetmiştim. *New York Times* gazetesinde bu konuda yayınlanan makaleyi buraya aktarmakta yarar görüyorum.

"Psikologlar ve bağışıklık sistemi uzmanları, bir hastanın zihinsel açıdan düzelince bağışıklık sisteminin de güçlendiğini gösteren birçok delil bulmuşlardır.

Son keşifler, psikologlar ile bağışıklık sistemi uzmanlarının işbirliğinin eseridir. Daha önceleri bu iki bilim dalı birbirinden habersiz çalışıyor ve birbirlerine yardımları olacağını

düşünmüyordu. Bunların işbirliğiyle ortaya çıkan "Psychoimmunology"i, bir insanın zihinsel durumu, duygusal yapısındaki değişiklikler ile bağışıklık sistemi arasında çok yakın bir ilişki olduğunu ortaya çıkarmıştır. Duygusal hayatın olumsuz olması vücudu bakterilere, virüslere ve kansere karşı koruyan bağışıklık sistemimizin zayıflamasına da yol açar.

Bu noktada da ünlü tıp adamı Bernie S. Siegel'in *Peace, Love and Healing* adlı kitabından bir alıntı yapmak istiyorum.

"Zihnimiz ile bedenimiz arasındaki ilişkiyi öğrendikçe onları artık ayrı birer parça olarak düşünemiyor, ikisini bütün olarak düşünmeye başlıyoruz. Zihniniz ne durumdaysa bedeniniz de o durumda oluyor. Zihniniz sağlıklıysa bedeniniz de sağlıklı olur, zihniniz olumsuz ve hastalıklı durumdaysa bedeniniz de hastalıklı olur. Sağlıklı olmanın temel ilkesi budur."

Birkaç yıl önce yukarıdaki ilkeyi çok iyi bilen doktor arkadaşım Louis Bishop bana bir hasta göndermişti. Söz konusu hasta ayaklarını sürüyerek büroma geldi ve kendisini bir sandalyeye attı. Canından bezmiş bir şekilde, "Acayip şey, kendimi hiç iyi hissetmiyorum, doktora gidiyorum, o da beni muayene ettikten sonra size gönderiyor." Sonra sandalyesinde geriye doğru yaslandı ve alaycı bir gülümsemeyle, "Şimdi size soruyorum, Dr. Bishop gibi tanınmış bir doktor niçin beni size gönderdi? Siz bir yazarsınız ve manevi inançla ilgili yazılar yazıyorsunuz? Bana sorarsanız, bu işe pek aklım ermedi ama yine de geldim," dedi.

"Bu size garip mi geliyor? Louis Bishop çok iyi bir doktordur, sizi boşuna buraya göndermez. Belki hoşunuza gitmeyecek, ama bazı şeyleri duymanız gerekir.

Sandalyede yer değiştirdi ve bana şüpheyle bakmaya başladı. Birkaç dakika göz göze kaldık. Sonra kendisine sordum: "Şimdi bana söyleyin, kimden ve niçin nefret ediyorsunuz?"

Kızardı ve sandalyesinde doğruldu, "Bu üstünüze vazife değil, sizi ilgilendirmez," dedi.

Ben de ısrarla, "Bu benim görevim ve beni ilgilendirir," dedim. "Zaten doktorun sizi bana göndermesinin asıl nedeni de bu. Ben Louis'in yöntemini biliyorum. Sizin bitkinliğinizin, enerjinizin tükenmesinin kaynağının zihinsel olduğunu bildiği için sizi bana gönderdi."

Sözlerimi kesmek istedi, fakat susmasını işaret ettim. "Dr. Bishop'a gittiğiniz zaman fiziksel olarak muayene edebilmek için size şortunuz kalıncaya soyunmanızı söyler. Ben de görevimi yapıyor ve beyninizdeki bütün düşünceleri ortaya dökmenizi istiyorum, ancak bu şekilde sizi eski sağlığınıza kavuştarabilirim."

Sözlerimi şüpheyle karşıladığını hissetmiştim. Onun için "Eğer zihninizi iyileştirebilirsek, bu sizin fiziksel olarak iyileşmenizi de sağlar," diye açıklama yaptım. Nihayet zihinsel durumun fiziksel duruma etkisini kabul etti, zihinsel yönden iyileşirse fiziksel rahatsızlığının da geçeceğini anladı. Daha önceleri tanıştığı bir arkadaşıma karşı duymuş olduğu nefreti anlattı. Bir saat kadar bunun üzerinde konuştuktan sonra, başka insanlara karşı duyduğu nefreti anlatmaya başladı. Onun fiziksel enerjisini diğer insanlara karşı kırgınlıkları için harcamış olduğunu anladım.

Anlatacaklarını bitirince, "Hepsi bu kadar mı?" diye sordum. Hemen başka bir insana karşı olan kırgınlığını hatırladı ve on dakika kadar da onun hakkında konuştu. Ardından derin bir nefes aldı, büroma geldiğinden beri ilk defa sakinleşerek, "İşte, hepsi bu," dedi. Sonra garip gelecek bir şey yaptı. Ayağa kalkıp dimdik durdu, ellerini başının üstünde kenetledi ve "Bütün nefret ve gücenme duygularından kurtuldum. Kendimi artık gayet iyi hissediyorum. Gerçekten iyiyim," dedi.

"Bunun doğal bir duygu olduğunu, fakat zihnini nefret ve

kinle doldurduğu için bu duyguyu hissedemediğini" söyledim. Kendine güvenli ve huzurlu bir insan olarak odanın öbür ucuna kadar yürüdü. Çok rahatlamış ve huzurlu görünüyordu.

"Size bir ruhsal reçete yazacağım, bunu uygularsanız tamamen sağlığına kavuşacaksınız," dedim. Hiç itiraz etmedi. Asistanına üç gün içinde benimle ikinci bir görüşme ayarlamasını söyledim. Hastalığının nüksetmesini istemiyordum.

İkinci gelişinde, söze, "Şimdi tedavimizin ikinci kısmını uygulayacağız. Bu aşama beş adımdan oluşuyor," diyerek başladım.

1) Nefret ettiğin herkesi affet. Onun ismini yüksek sesle söyle. "Seni tamamen affettim," de. "Affetmek nefreti iyileştirmek için iyi bir ilaçtır. Fakat bu ilacı içmek çok zor olacak. İyi olmak istiyorsan bu ilacı içmelisin," dedim. Sonra nefret ettiği insanların adını teker teker saydı ve her adı söyledikten sonra affettiğini söyledi.

2) Nefret ettiğin her insan için dua et. Dua ederken, "Benim kalbime nefret ettiğin kimsenin adını söyleyerek sevgi ver," diye belirt.

Bir kalabalığın içinde daha önce dua etmediğini belirterek, benim yanımda dua edemeyeceğini söyledi. Ben de kendisine beni kalabalık oluşturan herhangi bir insan olarak kabul etmemesini, kendisini tedavi eden bir doktor saymasını söyledim. O da benim söylediğim şekilde yüksek sesle dua etti.

"Kendimi üzeri bit dolu ikiyüzlü bir insan gibi hissettim," dedi.

"Böyle hissetmen normaldir, şu an bir değişim içindesin."

3) Kırdığın insanlar varsa onları hatırla ve özür dile. Bu insanlar özrünü kabul etmezse onlara karşı nefret duyma ve kızma, onları sev, kırgınlığa neden olan olayı unut. Bu insanlarla olan ilişkini yaradanın ellerine bırak, o en iyisini yapacak ve onlarla ilişkini eski haline getirecektir.

"İnanıyorsun, değil mi?" diye sordum.

"Tabii inanıyorum," dedi.

"Öyleyse yaradana güven, günlük sorunlarının çözümünde yardım iste, o gerekli ilhamı sana verecektir," diye tavsiyede bulundum.

4) Kötü huyların için yaradandan seni affetmesini dile. Bu huylarının düzelmesi için yardım iste.

5) Diğer zayıflıkların için, örneğin nefret duygundan kurtulman için yardım iste.

Büromdan ayrılırken gözlerinde yeni bir ışığın parladığını görebiliyordum.

"Size nasıl teşekkür edebilirim?" dedi.

"Yaradana teşekkür et, herşeyi o yaptı," dedim.

Birkaç hafta sonra normal kontrollarımı yaptırmak üzere Dr. Bishop'un muayenehanesine gittiğimde, "Sana gönderdiğim hastaya ne yaptıysan işe yaramış. Şimdi o sağlıklı bir insan, tutumu ve davranışları çok olumlu. Gittikçe daha iyi bir insan oluyor," demişti.

Zihinsel sağlık ile bedensel sağlık arasındaki yakın ilişkiyi belirtmek için size bu örneği anlattım. Başka insanlardan bu kadar olumlu sonuç alamadım. Çünkü onların inançları zayıftı ve iyileşme arzuları güçlü değildi. Tekrar sağlığına kavuşması için bir insanda iyileşme isteğinin bulunması çok önemlidir. Ayrıca inanmak da çok önemlidir.

Dr. Bishop'un bana gönderdiği şahıs daha önceleri çok dua eden bir kişi değildi, fakat inanma kapasitesi olan bir insandı ve derinden inanmıştı.

Herşeyin iyiye gideceğini gösteren olumlu düşünce ve beklentiye sahip olmanın önemini, bir tıp adamı olan Philadelphia'daki Thomas Jefferson Üniversitesi'nin emekli profesörlerinden olan Dr. Willard A. Krehl şu sözlerle çok güzel biçimde ifade etmiştir.

"... Bir hastanın iyi olacağını umut edip bu yönde olumlu düşüncelere sahip olması, tıp biliminde ilaçların etkisi kadar önemlidir.

"Mesleğinde usta olan doktorlar bu gerçeği çok iyi bildikleri için, hastaya yalnızca ilacı vermekle kalmaz, bu ilacın kendisine çok iyi geleceğini söyleyerek iyileşeceği doğrultusunda bir beklentinin doğmasını sağlarlar."

Dr. Krehl bana şöyle bir anısını anlatmıştır. Tanıdığı çok iyi bir doktor varmış ve bu doktor hepsi aynı kalitede, aynı özelliklere sahip altı değişik renkte aspirin kutusu bulundururmuş. Örneğin, hastaya ilk başta verdiği kırmızı aspirinlerin iyi gelmediğini söylerse, hemen mavi ya da başka renkteki aspirinlerden verir ve bunların iyi geleceğini söylermiş. Gerçekten de hasta bu aspirinleri içince iyileşirmiş.

Dr. Krehl aynı zamanda biyokimya alanında doktora yapmıştır. Hastanın iyileşeceği umudu taşımasının, hastaya bu yönde beklentiye sokmanın kanserli hastalarda da olumlu etki yaptığını söyler. Kanser olduğunu öğrenen bir insan hemen ölüm korkusuna kapılır. Bu insana kanserin insanı hemen öldürmediğini, zamanında gerekli tedaviler yapılınca birçok kanserli insanın iyileştiği inancını verebilir, iyileşeceği konusunda bir beklenti yaratabilirsiniz. O insan çoğu kere kanseri yenip iyileşir.

Dr. Krehl, ilacın hastalara moral destekle birlikte verilmesi gerektiği görüşündedir. Hasta yalnızca doktora ve ilaca inanmalı, muhakkak iyileşeceğine, tekrar eski sağlığına kavuşacağına inandırılmalıdır.

Dr. Krehl, bu durumun kanserli hastalar için daha da önemli olduğuna dikkat çeker. "Normal bir hücre kanserli hücreden daha güçlüdür ve kanserli hücreyi yenip yok edebilir. Onun için hastaya gerekli ilaçların yanında eski sağlığına kavuşacağı inancı aşılanırsa, bu olumlu düşünce kanserli hücrenin normal

hücreler tarafından yok edilmesini ve hastaya aşılanan normal ortama dönülmesini sağlar. Zihninizde hastalanacağını düşünürseniz hastalanır, iyileşeceğinizi düşünürseniz kısa sürede iyileşirsiniz."

Time Dergisi'nin 12 Mart 1990 tarihli sayısında, "Can the Mind Help Cure Disease?" (Zihin Hastalığın İyileşmesine Yardımcı Olabilir mi?) adlı bir makale yayınlanmıştır. Bu makalede zihindeki olumlu düşüncelerin insanın sağlıklı kalmasındaki rolü ve bir hasta söz konusuysa iyileşmesindeki önemi anlatılır. Zihinsel durumun beden sağlığıyla yakın ilişkisinin altı çizilir.

Sinir ve psikoloji uzmanı olan Dr. N. Herbert Spector bu makalede şunları söyler: "Doktorlar zihin ile beden sağlığı arasındaki yakın ilişkiyi bilip hastalarını bu yönde tedavi etseler, tıpta yeni bir çağ aşılmış olur." Makalede, meme kanserinde, yüksek tansiyonda, hatta soğuk algınlığında psikoterapi ve gevşeme yöntemleri uygulamanın olumlu sonuçlar verdiğine de yer verilmiştir. Gelgelelim, hastaya aşırı ümit vermek de iyi değildir. Ölçü kaçırılıp hastaya gerçek durumdan daha fazla ümit verilirse, hasta sonuçta psikolojik yıkıma uğrayacaktır. Doktorlar çok dikkatli olmak zorundadır. Denge iyi ayarlanmalı, hastaya iyileşeceği konusunda ümit verilmeli, fakat aşırıya kaçılmamalıdır. Pittsburgh Kanser Enstitüsü'nde çalışan psikologlardan Sandra Levy, "Zihinsel sağlığın fiziksel sağlığı etkilediğini biliyoruz, fakat bunu abartıp aşırıya kaçmamalıyız," demektedir.

Norman Cousins, *The Biology of Hope* (Umudun Biyolojisi) adlı eserinde, zihin ile beden arasındaki ilişkiyi gösteren birçok örnek verir. Bu örneklerden birini buraya aktarmak istiyorum.

"Tıp Fakültesi'nde öğretim üyesi olan bir meslektaşım, bir gün kendisine muayene olmak üzere bir hastanın geldiğini, muayene sonucunda bir böbreğinin hiç çalışmadığının sap-

tandığını söyledi. Hasta bu durumu öğrenince şok geçirmiş ve bu şok sonucunda kulakları duymamaya başlamış. Ancak aylarca süren psikoterapi sonucunda duyma yeteneğini kazanabilmiş. Mesletaşımı üzen yan ise, hastanın zihninde iyileşeceği ya da hastalığının çok kötü olmadığı konusunda bir düşüncesi olsa, bu kötü durumun yaşanmayacağını bilmesiydi. Hasta kendisine konulan teşhisi öğrenince zihninde olumlu bir fikir oluşturmamış, tersine çok kötü bir hastalık olduğunu düşünerek işitme duygusunun kaybolmasına yol açmış.

"Ben daha çok kanserli hastalarla uğraşıyorum. Kanserli bir hasta muayeneden sonra kanserli olduğunu öğrenince, hastalığı çok hızlı bir şekilde kötüye gitmeye başlar. Bunun nedeni, hastanın kanserli olduğunu öğrenince, zihninde kısa sürede öleceği düşüncesinin oluşmasıdır. Zihnindeki bu bozulma hızla sağlığını da bozar.

"Ben bunu önlemenin yolunu şöyle buldum. Bir hastaya kanser teşhisi koyunca, onu kanseri geçmiş ya da geçmekte olan hastaların arasına götürüyorum. Yeni kanser teşhisi konmuş olan hasta, iyileşmiş ya da iyileşmekte olan hastaları görünce hastalığın o kadar ölümcül olmadığını düşünüyor ve beden sağlığı aynı ölçüde kötüleşmiyor."

Bu bölümde nefretten nasıl kurtulabileceğimizi, nefret duygusunu nasıl tedavi edebileceğimizi anlattım. Çünkü nefret en kötü zihinsel hastalıklardan biridir. Nefretten kurtulup bu duyguyu tedavi edemezsek zihnimiz hastalanır, bu da bedensel sağlığımızın bozulmasına yol açar. İnsanları iyileştiren en iyi doktorlardan biri sevgidir. Sevgiyi de ancak zihnimizde oluşturabiliriz.

Amerikan Tıp Birliği üyelerinden tanınmış bir doktorla nefret üzerine konuşmuştuk. Bu doktor nefretin gerçekten çok vahim bir hastalık olduğunu söyledi. Hastalarından birinin aşırı nefret ve kin yüzünden hastalandığını belirtti. Bu hasta o kadar

kin ve nefret doluymuş ki, ten rengi bile sararmış ve soluk alamaz olmuş. Doktor, onun raporuna ölüm nedeni olarak, "aşırı kin ve nefret" diye yazmış.

Bu doktorun ne kadar haklı olduğunu düşünüyorum. Bana tedaviye gelen insanların birçoğu da o kadar nefret ve kin dolu ki şaşırmaktan kendimi alamıyorum. Bu insanlar ancak affetmeyi ve sevmeyi öğrendikleri zaman iyileşebilir. Nefret ve kin duyguları ortadan kalkınca zihinsel yönden iyileşirler. Zihinsel yönden iyileşince de beden sağlıklarına tekrar kavuşurlar. Artık sorunlarının ne olduğunu anlatıyor, ondan sonra ölünceye kadar sağlıklı ve huzurlu bir yaşam sürüyorlar.

Burada size ilginç bir olay anlatmak istiyorum. Bir gün genç bir kadından mektup almıştım. Mektubunda, "Parası az olan insanlar birçok şeyi elde edemiyor, bu yüzden kötü yola düşüyor. Parası çok olanlar da şımarıyor ve yine kötü şeyler yapıyorlar. İnsanlar sanki paraya tapıyorlar, bu yüzden paradan nefret ediyorum," diye yazıyordu.

O kadına yazdığım cevapta, "Paranın aşırı etkilerini görünce ondan nefret ediyorsunuz. Para dengeli ve akıllı bir insanın elinde dengeli kalır ve hiç kimseye zarar vermez. Siz kendinizi nasıl düşünürseniz, öyle olursunuz. Para için de dengeli düşünürseniz, ondan nefret etmediğinizi görürsünüz," diye belirttim.

İnsanın zihinsel sağlığını bozan kötü duygulardan biri de korkudur. Bir gün radyoda herkesin telefonla katılabildiği bir program yapıyordum. Bir bayan telefonda, "Bu taksit toplayıcılarla nasıl başa çıkabilirim? Onlardan çok korkuyorum," demişti. Ben de kendisine, "İki fatura toplayıcıyla konuştum. Onlar da müşterilerden korktuklarını, müşteriler karşısında dillerinin tutulup soğuk terler döktüklerini söylediler," dedim.

"İnanamıyorum," dedi.

"Gerçekten öyle," dedim. "Fatura toplayıcılar da insan.

Onlar ne sizin kötü duruma düşmenizi, ne de sizi incitmek istiyorlar. Bir firmada çalışıyor ve firmanın sattığı malların paralarını sizin gibi müşterilerden toplamaya çalışıyorlar. Onların asıl amacı, sizlerin ödeme planına uygun bir şekilde ödeme yapmanızı sağlamak ve ödeme planını aksatmanızı engellemektir. Size bir öneride bulunacağım. Gelecek sefer taksit toplayıcılar geldiği zaman kafanızdaki eski imajı değiştirin. Kendinizi onlara kızmayan bir insan olarak düşünün, onları da sevimli, uysal, görevlerini yapan bir insan olarak görün. İkinizin birlikte, birbirini anlayan bir çözüm yolu bulacağınızdan eminim. İkinci önerim de taksit toplayıcıya kapınızı açmadan önce onun için dua edin."

"Şimdiye kadar bir taksit toplayıcısı için dua edeceğimi hiç düşünmemiştim, ama yapacağım," dedi.

Elde etmek istediğiniz bir şeyi hayal edip onu gözünüzde canlandırmanız, onu elde ederken karşılaşacağınız güçlükleri yenmede uygulanabilecek en önemli tekniklerden biridir. Karım ve ben bu tekniği uyguladık, bunun başarılı olduğunu gördük. Şimdi bu teknikle ilgili bazı yararlı tavsiyelerde bulunabiliriz.

Birincisi, bir güçlük karşısında paniğe kapılmayın. Bu güçlüğü aşmak için yaradanın yardım etmesini istiyorsanız, paniğe kapılmayın, sükûnetinizi bozmayın. Güçlüklerinizi aşmak için dua edin ve yaradandan yardım isteyin. Böyle yaparsanız kafanızda güçlüklerin çözümüyle ilgili bir imaj oluşacak, rahatlamanızı ve sakinleşmenizi sağlayacaktır. Sonra içinizden yirmi defa şu sözleri tekrarlayın: "Hiçbir güçlük beni korkutamaz."

Gün boyunca bu uygulamayı birkaç defa yapın. Bu sözleri bir kâğıda yazıp banyodaki aynanıza yapıştırın. Böylece sabah kalkıp yüzünüzü yıkarken ilk olarak bu sözleri görür, kendinizi bu düşünceye konsantre edebilirsiniz.

Bir güçlük karşısında heyecan ve korkularınızı kontrol altına aldıktan sonra, bu güçlükleri yenmek için bir plan yapın. Bunu karım Ruth çok sık kullanır ve çok iyi sonuçlar alır. Karşılaştığınız güçlüklerin bir listesini yapın. Ardından sahip olduğunuz olanakların bir listesini çıkarın. O zaman bu güçlükleri yenmek için ne kadar çok olanağa sahip olduğunuzu göreceksiniz.

Birçok insan bu tür listeleri yapmadığı için önüne çıkan güçlükleri yenmekte ne kadar büyük olanağa sahip olduğunun farkına bile varmaz. Zihninizde bu güçlükleri yenmek için sahip olduğunuz olanakları canlandırın.

Son adımı ise düşünme işlemi oluşturur. Sakin bir yere oturun ve karşılaştığınız güçlüklerle bunları aşmak için sahip olduğunuz olanakları düşünün. O zaman gerçekten o güçlükleri yenebileceğinizi anlarsınız.

Arkadaşım William Saroyan'ın genç bir yazarken başından geçen bir olay beni daima heyecanlandırmıştır. Saroyan, genç bir yazarken borçlarını ödemekte zorlanır ve kendisine borç vermesi için amcasına mektup yazar. Amcasından aldığı cevap ise, "Herşey senin kafanda," şeklinde olur.

Bu cevap Saroyan'ı çok şaşırtır. Ne demek istediğini öğrenmek için amcasının yanına gider. Amcası ona, "Senin borç almaya ihtiyacın yok, sorunun çözümünü kendi zihninde bulabilirsin," diye açıklar.

Bu sözler Saroyan'ı çok etkiler, para sıkıntısını nasıl çözeceğini enine boyuna düşünür. Hemen küçük bir hikâye yazmaya başlar. Hikâyeyi kısa sürede tamamlayıp yayınlar ve oradan gelen parayla mali sıkıntısını çözümler.

Size bunun yanında, insanın zihnini üzüntü yerine olumlu düşünce ve beklentilerle doldurunca sağlık durumunun nasıl düzeldiğini gösteren bir öykü anlatmak istiyorum.

Kendisine Phil adını vereceğim Amerika'nın iç bölgesindeki

bir şehirde fabrika müdürü olan bir arkadaşım vardı. Bu arkadaşım çalışkanlığı ve dürüstlüğü sayesinde kısa zamanda yükselmişti. Firmanın genel müdürü yakında emekli olacaktı ve arkadaşım bu göreve kendisinin getirilmesini bekliyordu. Fakat genel müdür emekli olunca başka bir fabrikanın müdürünü getirdi. Bu müdür gerçekten yetenekliydi.

Fakat Phil bu mevkiye kendisinin getirileceğine o kadar inanmıştı ki bu atama onu bunalıma soktu. Büyük bir üzüntüye kapıldı, yeni genel müdüre karşı kin ve nefret duymaya başladı. Kini ve nefreti o kadar büyüktü ki işini aksatmaya, arkadaşlarıyla ilişkilerini bozmaya da başladı. Eskiden üyesi olduğu kulübe gittiğinde arkadaşları onun etrafını çevirir, bir sevgi yumağı oluştururlardı. Fakat artık onun sert hareketlerinden çekinir olmuş ve ondan uzaklaşmışlardı. İşini de ruhsuz ve isteksiz bir şekilde, sanki bir makina gibi yapıyordu.

Bir gün bir toptantı için trenle bir şehre gidiyordum. Akşam yemeği için yemekli vagona girince orada Phil'le karşılaştım. Yemek masasında yan yana oturduk. Yemekte fincan fincan kahve içmeye, sigaraları peşpeşe yakmaya başladı.

"Alkolik bir insanın viski içmesi gibi kahve fincanlarını arka arkaya deviriyorsun," dedim. Kahve içerken elleri titriyordu. Sağlığının bozulmuş olduğunu anladım. Phil, aynı zamanda inancı kuvvetli bir insandı. Kendisini yatıştırmak istiyordum: "Phil, senin yerine başkasının atandığını biliyorum ve bu beni gerçekten çok üzdü. Belki eski sağlığına kavuşmana yardımcı olabileceğimi düşünerek yaradan bizi biraraya getirdi."

Bunun üzerine Phil hikâyeyi baştan sona kadar anlattı. Anlatırken yeni genel müdür için nefret ve kin dolu sözcükler kullanıyordu.

"Beni iyi dinle, arkadaşım," dedim. "Ben bütün olan biteni biliyorum. Kesinlikle bu şekilde yaşayamazsın. Kendini mahvediyorsun. Durumunu baştan sona yeniden gözden geçirmek

zorundasın. Bak, ellerin titriyor, sürekli sigara içiyorsun. Sen farkında değilsin ama, başın da devamlı sallanıyor. Bu durumda kendini nasıl hissediyorsun?" diye ekledim.

"Kendimi bir budala gibi hissediyorum."

"O zaman senin yeniden eski sağlığına kavuşman seninle konuşmalıyız. Phil, sen sevdiğim bir arkadaşımsın. Görmüyor musun, bu kin ve nefret duygusu seni mahvediyor. O göreve getirildiği için yeni genel müdürü suçlama, onun bu işte hiçbir suçu yok."

Phil yeni bir sigara yakarak, "Galiba sen haklısın, Norman. Ben kendimi mahvediyorum, fakat durumumun düzelmesinde hiçbir faydası olmuyor," dedi.

"Tamam öyleyse, ben bir tıp adamı değilim, ama zihin ile beden arasındaki ilişki üzerine bir araştırma yaptım, eğer sen zihnini düzeltir ve bu yeni atamayı kabul edersen iyileşirsin. Böyle olunca önümüzdeki uzun meslek hayatında daha başarılı olacaksın," dedim.

"Yeni atamayı kabulleneyim mi?" diye kuşkuyla sordu.

"Evet, kabullen. Yeni genel müdürün yanına git, ona nasıl yardımcı olabileceğini sor. Onun verdiği işleri büyük bir istekle yap," dedim. Phil, benim önerilerimi dikkatle dinledi ve sonra, "Galiba sen haklısın. Fakat dediklerini yapmak benim için oldukça zor olacak," dedi. "Sen zor işleri başaran, cesur bir insansın," diyerek cevapladım onu.

Tren Philadelphia istasyonuna gelince ikimiz de indik ve el sıkışarak ayrıldık. Ayırılırken Phil, "Dediklerini yapmaya çalışacağım, Norman," dedi.

Bir hafta sonra Phil'den bir telefon geldi. "Yeni genel müdürün yanına gittim, kendisine nasıl yardımcı olabileceğimi sordum, tabii bu benim için çok zor oldu. Genel müdür bu yaklaşımımdan memnun oldu ve teşekkür etti," dedi.

Phil'in sesinden onun tekrar eski neşesi ve sağlığına

kavuştuğunu anladım. Daha sonra genel müdürle işbirliği içinde çok yararlı işler yapıp iyi arkadaş oldular. Beş yıl sonra genel müdür daha büyük bir şirketten teklif aldı ve oraya gitti. Firmada boşalan genel müdürlük koltuğuna da Phil'i atadılar. Phil bu mevkide emekli oluncaya kadar kaldı, şirkete ve ülkeye başarılı hizmetlerde bulundu.

Bir gün beni öğle yemeğine götürdü ve yemekte, "Sana çok şey borçluyum, Norman," dedi. Yemekten ayrıldıktan sonra Phil'in arkasından baktım. Ruhen ve bedenen yeniden sağlıklı bir insan olmuştu. Artık kendine güvenen ve enerji dolu bir insandı.

Bizim kuşağımız zihin ile beden arasındaki ilişkinin farkındadır ve bununla ilgili teknikleri uygular. Ben kendim sağlıklı kalmak için bu tekniği uyguluyorum. Fakat gerekli olduğu zaman iyileşmek için ilaç almayı da ihmal etmem. Bence hasta bir insanın ilaç kullanması kadar zihninin sağlıklı olması, olumlu düşünmeyle hastalığını iyileştireceğini bilmesi de gerekir.

Birçok insan zihinsel sağlığın bedensel sağlık üzerindeki etkisinin yeni farkına varmaktadır. Oysa akıllı insanlar bu gerçeği daha erken yaşlarda farketmişlerdir.

Aile doktorumuzun olan ben çocukken söylemiş olduğu bir sözü hiç unutmuyorum. Bir gün yeşil elma yediğim için midem çok ağrımış ve babam aile doktorumuzu çağırmak zorunda kalmıştı. Doktor beni iyice muayene ettikten sonra bazı ilaçlar yazdı. Reçeteyi bana verirken, "Oğlum mide ağrısı o kadar önemli değil; insanın zihnindeki sıkıntılar ve onların verdiği başağrıları daha önemlidir. Onun için zihnini daima olumlu düşüncelerle doldur, zihninin hastalanmasına hiçbir şekilde izin verme," dedi.

Bu olay tam seksen yıl önce oldu, ama bu sözleri o zamandan beri hiç unutmadım. Benim ailemde de birçok doktor

yetişti ve bu gerçeği daha iyi anladım. "Eğer zihniniz olumlu düşüncelerle doluysa ve bu yüzden sağlıklı olursa bedeniniz de sağlıklı olur."

Beni çok etkileyen ve hiç unutamadığım başka bir olay, *Detroit Journal* gazetesinde çalıştığım yıllarda olmuştu. Gazeteye gittiğim bir gün, dizgi operatörü Grave Patterson'a herkese sorduğum gibi, "Nasılsın, Patterson?" demiştim. "Harika, çok iyiyim," diye cevap verdi ve ekledi: "İyi olmasaydım bile sana çok iyiyim derdim. Çünkü insan nasıl olduğunu düşünürse bedensel sağlığı da öyle olur. Bu tekniği senin de uygulamanı öneririm, emin ol, birçok yerde yararını görürsün."

Bu olay da yetmiş yıl önce oldu, fakat bende çok derin bir iz bıraktı ve hiçbir zaman unutmadım. Onun söylediği tekniği ben de uyguladım ve çok yararını gördüm. Grave Patterson ömür boyu sağlıklı ve dinamik bir yaşam sürdü.

Bende iz bırakan ve hiçbir zaman unutamadığım üçüncü olay, Chicago'da yaşarken başımdan geçmişti. Bu olaydan sonra, insanın iyi şeyler düşünür, olumlu davranışlarda bulunur ve nefret ya da korku gibi zihnimizi mahveden duygulardan sakınabilirse, daha sağlıklı olabileceğini anladım.

Ben Chicago'ya gittiğim zaman aile dostlarımızın olan Sherman House otelinde kalırım. Bu otelin sahipleri Frank Bering ile kardeşi Gus, bizim ailemizle birlikte Ohio'nun Lynchburg şehrinde büyümüşlerdir. Bir konferans için geldiğimde yine bu otelde kaldım. Otel sahiplerinden Gus o zamanlar seksen yedi yaşındaydı ve sanki bir delikanlı gibi koşturup sağa sola talimatlar yağdırıyordu. Yaşını bilmeme rağmen bu enerjisi karşısında dayanamadım ve "Kaç yaşındasın, Gus?" dedim.

Bana, "Yattığın oda iyi değil mi, yemeklerden bir şikayetin mi var, eğer bunlardan memnunsan benim kaç yaşında olmam önemli mi?" diye sordu. Sonra beni kucaklayıp bağrına bastı. Ben de kendisine, "Annemle aynı okula gittiğiniz için yaşınızı

biliyorum, fakat bu enerjinizi görünce bir de sizin ağzınızdan duymak istedim," dedim.

"Oğlum, yaşı hiçbir zaman düşünmeyeceksin, hayatını yaşayacak ve daima sağlıklı olduğunu düşüneceksin," dedi ve beni tekrar bağrına bastı. Gus, sevgisini bu şekilde gösteren bir insandı. Bu sevgi gösterisi beni çok mutlu etmişti. Bu konuşmayı yanımızdaki bir otel müşterisi de duymuş. O gittikten sonra, "Gus kaç yaşında?" diye sordu. Seksen yedi yaşında olduğunu söyleyince kulaklarına inanamadı.

"Gerçekten mi, inanılmaz bir şey," dedi.

Gördüğünüz gibi, bir insan sürekli ben sağlıklıyım diye düşünürse, bedenine sağlıklı olduğuna dair mesajlar göndermiş olur ve bedeni gerçekten sağlıklı kalır. İnanılmaz dediğimiz şeyler böyle gerçekleşir. Buradan çıkardığımız ders şudur: Sağlıklı olduğunu düşünürseniz sağlıklı olursun.

Ben, bir insanın hep olumlu şeyler düşünür ve sağlıklı olduğuna inanırsa, sigorta şirketlerinin tahminlerinden daha uzun yaşayacağına ve sağlığını koruyacağına inanıyorum. Ben bu ilkeyi kendimde denedim. Elinizdeki kitabı yazdığım şu anda doksan iki yaşında sağlıklı bir insanım.

Örneğin, tansiyonumun hep normal kalmasını sağlamak için şöyle bir uygulama yapıyorum. Kendime yüksek sesle, "Daima üstün bir güç tarafından yönetilen hücrelerim, atardamarlarımı, toplardamarlarımı ve vücudumdaki bütün dokuları aynı gençliğimde olduğu gibi esnek ve yumuşak bir hale getiriyor. Kan basıncımı gençliğimde olduğu gibi normal sınırları içinde tutuyor," derim.

Bu uygulamayı yaparken gözümün önüne bütün vücut fonksiyonlarımın normal bir şekilde çalıştığını getiririm. Bu zihinsel sağlık egzersizinin yanında beslenme kurallarına da dikkat ederim. Ayrıca bedensel egzersizler yapmayı ihmal etmem. Her gün yürüyüş yapar ve kafama olumsuz düşüncelerin girmesine

hiçbir zaman izin vermem.

Arkadaşım Dr. Maxwell Maltz, "Psikolojide yüzyılımızda yapılan en büyük keşif, bir şeyi hayal etmeyi gözümüzde canlandırmanın önemini anlamak olmuştur," der. Eğer gözümüzde vücudumuzun bütün fonksiyonlarının sağlıklı bir şekilde işlediğini canlandırırsak, vücudumuz gerçekten de bütün fonksiyonlarını sağlıklı bir şekilde yerine getirir ve biz hep sağlıklı kalırız.

Uzun ve sağlıklı yaşamanın birinci koşulu, zihnimizi sürekli aktif bir durumda tutmak ve sağlıklı yaşayacağımızı ifade eden düşüncelerle doldurmaktır. Ayrıca inançlı bir insan olmalıyız. Kendimize, geleceğe, insanlara ve yaradanın bizi sevip gözettiğine inanmalıyız. Karamsarlığı içimizden söküp atmalı, onun yerine içimizi olumlu duygularla doldurmalıyız.

Dr. William Clarence Lieb, "Yaşadığım deneyimler bana karamsarlığın çok kötü bir şey olduğunu ve insanları âdeta bir fosil haline getirdiğini öğretmiştir. İnsanlar bir fosil gibi yaşamaya başlayınca sağlıkları da bozulur."

Sağlıklı kalmak için her yıl kontroldan geçin, hayatınızdan stresi çıkarın, uygun tarzda beslenin, egzersiz yapın, içiniz sevgiyle dolu olsun ve zihninizde sürekli olarak sağlıklı olup sağlıklı bir hayat süreceğinizi düşünün.

New York'ta benim kurduğum, inanç ile tıp biliminin işbirliğini temel alan Blanton Peale Enstitüsü gibi kuruluşlar, zihinsel sağlığın bedensel sağlık üzerindeki olumlu etkilerini daha gerçek bir şekilde ortaya koyarlar.

İçinde bulunduğunuz durum ne olursa olsun, zihinsel açıdan kendinizi korumaya bakın. Bilge bir kişinin söylediği şu sözleri hiçbir zaman aklınızdan çıkarmayın: "Zihnimi huzurlu tutarsam daima sakin olabilirim."

•••

• Sevginin ve bağışlamanın sağlığımız üzerindeki olumlu etkisini unutmayın.

• Nefret ve kin duygusundan kurtulun, onun yerine iyi duygulara sahip olun.

• Zihniniz sağlıklı olursa bedeniniz de sağlıklı olur, bunu hiç unutmayın.

11

ESKİ GÜCÜNÜZE KAVUŞMA

Başarıya ulaşan insanların ortak bir özellikleri vardır: Güçlüklerle karşılaşınca onları yeneceklerine inanma. Ülke çapında genel krizlerle karşılaşınca eski, iyi günlere dönüleceği inancına sahip olma. Ben buna eski formuna kavuşma gücü diyorum.

Bizim ülkemiz herşeyin daima daha iyiye gideceğine inanan insanlar tarafından kurulmuştur. Amerikan halkı, savaş ve ekonomik kriz gibi kötü anlarda bile, herşeyin düzeleceği yönündeki olumlu tutumunu değiştirmemiş, daha iyi günlere ulaşacağından hiçbir zaman kuşku duymamıştır. Böyle düşündükleri için de gerçekten iyi günlere ulaşmakta gecikmemişlerdir. Bu sonuca ulaşacaklarına inançlarını kaybetmedikleri, olumlu tutumlarını devam ettirdikleri için ulaşmışlardır.

Bir insan iyi bir şey olmasını istiyorsa, onun gerçekleşeceği konusundaki inancını ve beklentisini sürdürmesi gerekir. Bir insan bir şeyi çok isterse onu elde eder. Beklentinin kendisi başlıbaşına çekici bir güçtür. Bunun anlamı, zorluklarla karşılaşınca bunların aşılacağına inanmak demektir.

Şimdi bununla ilgili bir öykü anlatmak istiyorum. 22 Nisan 1988'de maç bittiği zaman seyirciler Tommy'i coşkuyla omuzlarda taşıyordu. Tam o sırada yöneticilerden biri Tommy'ye, Whitey Herzog'un kendisini görmek istediğini söyledi. Herzog, Cardinals takımının yöneticisiydi. Takımında uzun yıllar başarıdan başarıya koşturmuş, iyi bir oyuncu olan Tommy, "Kapıdan adımımı atar atmaz önemli bir şeyin olacağını hissettim," demiştir. Çünkü takımın menajeri Dal Maxwill, Whitey'in hemen arkasında, ayakta duruyordu.

Whitey, Tommy'e oturmasını söyledi. Tommy, "Önce Whitey'e, sonra da Dal'a neler oluyor dercesine baktım," diye anlatmayı sürdürür. "Bir an sıkıntıdan mideme kramp girdi, beni kötü bir şey için çağırmadıklarını umarak dua ettim."

Whitey, yorgun ve sıkıntılı bir ses tonuyla konuşmaya başladı: "Tommy, sen çok iyi bir oyuncusun ve takımın zafere ulaşmasında her zaman büyük katkıların oldu, ama..."

Bu "ama" vurgusu, Tommy'nin yüreğini ağzına getirmişti. Whitey derin bir nefes aldıktan sonra konuşmasına devam etti. "Seni Minnesota Twins takımındaki Tom Brunansky'yle takas ediyoruz," dedi.

Tommy çok üzgündü: "Bir an için donakaldım. 'Takas' sözcüğünün anlamını biliyordum, bir oyuncudan kurtulmak, ondan vazgeçmek anlamına geliyordu. Bu konuşma sırasında başka bir anlama gelmesini çok istemiştim. Beni bu kötü durumu bildirmek yerine, böyle bir şeyi kabul edip etmeyeceğimi sormaya çağırmış olmalarını dilerdim."

Menajer Dal bu takasın iki takım için de iyi olacağını açıklamaya çalıştı. Cardinals takımının Brunansky gibi bir atıcıya ihtiyacı olduğunu anlatmaya çalışıyordu.

"Gözlerim bir an menajerin arkasındaki duvarda asılı duran resme takıldı. Duvardaki benim resmimdi ve altında 'Birçok şampiyonlukta büyük katkısı olan Tommy' diye yazıyordu."

Tommy o anda resmin oradan indirilip kaldırılmasını düşünmüş. Otuz iki yaşındaki Tommy Herr uzun yıllar top oynadığı takımdan ayrılacağına inananamış. Oyunculuğa Cardinals takımında başlamış ve spor hayatına orada son vermeyi düşünüyormuş. O sırada mesleğinin zirvesinde olduğuna inanıyormuş. Bu inancını Dal Maxwill'e söylemiş.

Dal Maxvill toplantıyı şu sözlerle bitirmiş: "Yönetici olarak bizi anladığını sanıyorum. Twins'lerin yarın akşamki maçta Cleveland Indians'lara karşı onların takımlarında oynadığını bana bildireceklerini ümit ediyorum."

Tommy, "Öfkeyle kapıyı çarpıp odayı terketmek istedim. Gözüm bir an Whitey'e takıldı. Çok üzgün olduğu her halinden belliydi. Ne kadar zor bir durumda olduğunu anladım. Bu haberi karıma ve çocuklarıma söylemenin çok zor olacağını düşündüm. Takasın onlar için asıl anlamı Minnesota şehrine taşınmamız demekti," demişti. Tommy kötü haberi karısına verince, karısı nefesini içine çekip tutarak, "Ne yapalım, Tommy, yaradan böyle istemiş," karşılığını almış.

"Evet, onun isteklerine boyun eğmeliyiz, ama ben herkes tarafından alkışlanmaya ve takdir edilmeye o kadar alıştım ki, bu takası bir türlü gururuma yediremiyorum."

Tommy'nin Twins'deki ilk maçları tam bir felaketti; moral bakımdan yıkılmış olduğu için iyi oynayamıyordu. Ama bir gün iyi bir sayı yapınca morali düzeldi. Her maçta daha iyi oynar oldu. Şehri sevmeye başladı ve eski neşesiyle enerjisi yerine geldi.

Tommy, "Bugün bile takas olayını düşününce içimde bir burukluk hissediyorum," demektedir. "Fakat takasa karşı çıkıp teklifi geri çevirmek kötü olurdu. Eğer öyle yapsaydım beyzbol hayatıma kendi ellerimle son vermiş olurdum. Twins'ler beni istediklerine göre onlara layık olmaya ve iyi oyun çıkarmaya çalışacaktım."

"Bugün takas olayının kişiliğime karşı alınmış kişisel bir tavır olmadığını, daha ziyade bir iş olduğunu düşünüyorum. Beyzbol da aynı diğer işler gibidir, bir oyuncunun başka bir oyuncuyla takas edilmesi bu işin bir parçasını oluşturur."

Evet, Tommy, eski formuna kavuşma gücünün ortaya çıkmasını sağladı ve bu anlayışı ömrü boyunca sürdürdü.

Hiç kimse işler kötüye gittiği zaman bunu yenmesini sağlayacak güce sahip olduğunu hiçbir zaman unutmamalıdır. Bu güç her zaman mevcuttur. İşler ne kadar kötüye giderse gitsin, bu güç sayesinde zorlukların üstesinden geleceğimize inanalım.

İşlerin her zaman iyi gideceğine inanma gücü sayesinde zorlukları aşabilir ve böylece işlerin gerçekten daha iyi gitmesini sağlayabilirsiniz. İşler kötüye gittiği zaman neden kötüye gittiğini araştırırsak bunun bizim düşünce tarzımızdan dolayı olduğunu anlarız.

Oysa çoğu kere, işlerin kötüye gitmesini kontrolümüz dışındaki etkenlere bağlamaya yatkın oluruz. Ama gerçek böyle değildir. İşler kötüye gidiyorsa, bunun nedeni yalnızca kendimizizdir. Ben böyle durumlarda kendime, "İşlerin kötüye gitmesi için ben ne yaptım, hangi davranış ve düşüncemden dolayı böyle bir sonuç ortaya çıktı?" diye sorarım. Gerçekçi bir şekilde kendinizi analiz edebilirseniz, durumun kötüye gitme nedenlerini kolayca bulabilirsiniz.

Yine spor dünyasından başka bir olayı anlatmak istiyorum. Bir beyzbolcunun uyguladığı bu yöntemi yalnız sporcular değil, her meslek grubundaki insanlar da kullanabilir. Beyzbolda yakalayıcı olan bu kişi akıllı bir insandır. Oyunda yapması gereken davranışları ağır çekim gibi gözünde canlandırmış, böylece her aşamada ne yapması gerektiğini iyice anlamıştır. Ayağını nereye koyacağını, topu tutmak için nasıl pozisyon alacağını ve nasıl yakalayacağını adım adım bilmektedir.

Yalnız bir gün topları yakalayamamıştır. Bunun üzerine başarılı olamadığı maçtaki hareketleri ile başarılı olduğu maçlardaki hareketlerini ağır çekim olarak gözünde canlandırmış ve yaptığı yanlışı bulmuştur. İyi oynamadığı zamanlar sol ayağını iyi oynadığı zamanlara göre yirmi santim öne attığını keşfetmiştir. Farkındaysanız yapılan hatayı bir kez anladıktan sonra onu düzeltmek çok kolay olmaktadır. Bu sporcu da hatasını anlamış ve sol ayağını yirmi santim geriye çekerek başarılı yakalayışlar yapmaya başlamıştır. Yine sol ayağının yirmi santim ileriye atma nedeninin heyecan, korku ve stres olduğunu keşfetmiştir. Bir daha böyle bir hata yapmamak üzere sakin kalma, stressiz olma ve kendine güvenme egzersizleri yapmıştır. Gözünde kendini daima maçlarda iyi tutuşlar yaparken canlandırmıştır. Manevi inancının da yardımıyla heyecanı, stresi ve korkusunu yenerek uygun davranışları yapmış ve başarılı olmuştur.

Biz de başarılı zamanlardaki davranışlarımızla başarısız zamanlardaki davranışlarımızı karşılaştırırsak yaptığımız hataları daha kolay bulmaz mıyız? Yapacağınız şey gözünüzde şu iki imajı canlandırmaktır. Birinci imaj, başarının zirvesindeyken, işler iyiye gittiği zamanki davranışlarınızın imajıdır. İkinci imaj, işler iyiye gitmediği zamanki yaptığınız davranışların imajıdır. Bu iki imajı karşılaştırın ve yanlış davranışınızı bulup onu düzeltin.

John McCollister, *The Saturday Evening Post*'un 1989 Nisan sayısında Phyllis Diller'le ilgili aşağıdaki hikâyeyi anlatmıştır.

Amerika'nın en komik kadın sanatçısı olan Phyllis Diller, otuz altı yıl önce çok kötü olaylarla karşılaşmış, içindeki komiklik duygusunu ve kendisine hayat veren neşesini kaybetmişti. Kocasının işten atıldığı o günlerde orta yaşlı bir ev kadınıymış. Hayatının en kötü günlerini yaşıyormuş. O günleri şöyle anlatır: "Kocam işten atılmıştı, bir sürü borcu-

muz vardı. Borçlarımızı ödeyemezsek oturduğumuz evi de kaybedeceğimizi biliyorduk. Elektrik borcunu ödeyemediğimiz için elektriğimiz kesilmişti.

"Evde yaşanan stres artık dayanılmaz boyutlara ulaşmıştı. İçimdeki sıkıntıdan kurtulmak için bir şeyler yapmam gerekiyordu. Evden çıkıp amaçsız bir şekilde yürümeye başladım ve gördüğüm bir ibadet yerine girdim. İçeride hiç kimse yoktu. Sakin bir şekilde düşünmeye başladım. O zaman çevremdeki olumsuz düşünen insanların etkisi altında kaldığımı anladım. Orada bu durumdan kurtulmaya karar verdim. Tabii hayatım birdenbire değişmedi. Fakat ben doğru yolu bulmuştum ve bu yolda yürümeye azimle devam ettim. İnsanın kendine güven duygusunu kazanabileceğini anlatan kitaplar okuyup öğrendiklerimi uygulamaya koydum. Yaptığım ilk şey, hangi güçlükle karşılaşırsam karşılaşayım, ağlayıp sızlanmayı bırakmak ve olumsuz düşünceleri kafamdan atmak oldu.

"Artık kendime güven duygusunu kazanmıştım. Yerel bir radyo istasyonunda bir iş buldum. Fıkra anlatıyor, herkesi güldüren espriler yapıyordum. Aradan bir süre geçtikten sonra radyonun sahibi bu işi seyirciler önünde de yapıp yapamayacağımı sordu. Kendime güven duygusunu kazanmanın etkisiyle yapabileceğimi söyledim.

"Sahneye ilk çıktığımda çok sinirli ve heyecanlıydım. Fakat kendime güvenmenin verdiği cesaretle sahneye yürüdüm ve seyircinin karşısına çıkıp elimden geleni yaptım. Artık sınavı vermiş, seyirci beni tutmuştu. Radyo sahibi benimle iki haftalık bir gösteri anlaşması yaptı.

"Yaptığım espriler daha çok ev kadınlarıyla ilgiliydi. Esprilerime herkes bayılıyor, birçoğu izlemek için tekrar geliyordu. Bu başarı üzerine radyo sahibi iki yıllığına sözleşme yapmayı teklif etti."

Phyllis Diller bütün ülke çapında bir başarı kazanmıştı.

Şimdi içinizden birçoğunuz, "Ben bir Phyllis Diller değilim ki," diyebilirsiniz. Ama buna vereceğim cevap hazırdır: "Phyllis Diller de böyle bir başarı kazanacağını bilmiyordu. Fakat her zaman olumlu yönde düşündü, olumsuz düşünen insanların etkisinde kalmadı ve zihnini asla olumsuz düşüncelerle doldurmadı. Hep yapabileceğine inandı, daha iyi şeylerin olabileceğini umut etti ve sonunda beklentilerine ulaştı.

Siz de onun gibi kendinize güvenebilir, zihninizden olumsuz düşünceleri atıp olumlu düşüncelerle doldurabilir, geleceğe ümitle bakıp daha iyi şeyler olabileceğini hayal edebilirsiniz. O zaman içinizde büyük bir gücün saklı olduğunun farkına varırsınız. Bu gücün ortaya çıkmasına izin verin ve şu beş ilkeyi hiçbir zaman göz ardı etmeyin: Düşün, öğren, dene, çalış ve inan. Ayrıca neşeli bir insan ol. İnanan bir insan bu beş ilkenin işe yaradığını ve içinde saklı olan muazzam gücün ortaya çıktığını görecektir.

Bu doğrultuda hareket ederseniz belki ülke çapında bir insan olamazsınız, fakat işlerinizin daha iyiye gittiğini, kendinizi daha iyi hissettiğinizi göreceksiniz.

Eski formunuza kavuşma gücü hakkında okumuş olduğum başka bir öyküyü daha aktarmak istiyorum. Bu hikâyeyi Dianne Hales, *Mc Call's* dergisinin 1988 Mayıs sayısında yayınlamıştı.

Carol, dul olarak yaşayan ve bunun dışında birçok zorlukla boğuşmaktan bunalmış bir kadındı. Ama sürekli uğraşıp didinerek, her zaman inanıp olumlu düşünceler taşıyarak içinde bulunduğu bunalımı atlatmış ve eski gücüne kavuşmuştu.

1981 yılının soğuk bir Şubat gününde yollar buz tutmuştu. Bir traktör sürücüsü yan yoldan ana yola çıkarken buzda kaydı ve oradan geçmekte olan bir arabaya çarptı. Bu çarpışma sonucunda, Carol'un kocası olan araba sürücüsü öldü. Kocası onun herşeyi, hayattaki biricik dayanağı, biricik gelecek ümidiydi.

42 yaşında dul kalmıştı ve artık herşeye yeniden başlaması gerekiyordu.

Carol kendi durumunu şöyle anlatır: "Üç çocuğum vardı ve üçü de lisede okuyordu. Para kazanma ve harcamayla ilgili hiçbir şey bilmiyordum, bu işlerin hepsini kocam yapardı. Kazanın olduğu gece bütün bunlar beni çok korkuttu ve paniğe kapıldım. Fakat her sabah kalkınca kendime işlerin her gün biraz daha iyiye gideceğini telkin ettim."

Carol bulduğu ilk işe girmiş ve bir giyim satış mağazasında tezgâhtarlık yapmaya başlamıştı. Hafta sonları ve geceleri emlak alım satım işlerini öğreniyor, bu alanla ilgili kitaplar okuyor ve işin inceliklerini kavramaya çalışıyordu. Yüksek okula gitmemişti ve artık zamanı da yoktu.

Daha sonra emlakçılık belgesi almak üzere sınava girdi ve sınavı kazandı. Belgeyi aldıktan sonra bütün enerjisini emlak işlerine verip yılın en başarılı emlakçısı seçildi. Kendi bölgesinde en çok evi o satmıştı. "Beni teşvik ve motive eden en büyük etken, parasız kalacak olursam çocuklarıma bakamayacağım korkusu olmuştur," demektedir.

Carol'un şirketi beş yıl içinde eyaletin en çok ev satan firması oldu. Bu süreçte kendisi ve çocukları için yeni bir hayat kurdu, içindeki yetenekleri keşfetti ve yılmadan çalıştı. "Yaptığım iş çok zordu, ama ben kendimi yetenekli ve becerikli bir insan olarak görüyor, öyle düşünüyordum."

Hayatta Carol gibi güçlüklerle karşılaşmış birçok insan tanırız. Bunların bazıları Carol gibi kendine güvenip yeteneklerine inanarak, olumlu düşünüp davranarak bu güçlükleri yenmiş ve eski formlarına kavuşmuşlardır. Ama bazıları da güçlükler karşısında kendine güven duygularını kaybetmiş, bu güçlükleri aşamayacakları düşüncesine kapılmış ve kaderlerine küserek zorluklar altında ezilip gitmişlerdir. Sonuçta koyu bir aşağılık duygusuna kapılmış, kendilerini içkiye vermiş ve

ruhsal çöküntüye uğramışlardır.

Yetişkin insanların davranışlarını inceleyen ruhbilimciler, güçlükleri yenip başarıya ulaşmanın ilk koşulunun kendine güvenmek olduğunu belirlemişlerdir.

Teksas'ın Galveston şehrindeki Tıp Fakültesi'nin öğretim üyelerinden olan insan gelişimi uzmanı Dr. David Chiriboga, insan gelişiminde en önemli noktanın kendine güven duygusu olduğunu söyler.

En zor hedefleri bile aşabileceğinizi, en büyük işleri bile başarabileceğinizi düşünün. Bir engelle karşılaşınca onu aşamamanın en büyük nedenin kendine güvenmemek olduğunu bilin. Aşağılık kompleksiniz varsa hiçbir güçlüğü aşamazsınız. Daima kendinize güvenin ve büyük düşünün.

Başarıya ulaşmakla ilgili olumlu düşünceler taşıyın. Birçok insan yapabileceği herşeyi yaptığı halde başarılı olamamasını bir mazeret olarak gösterir. Oysa onlar büyük düşünmemişlerdir. Şimdi biraz daha fazlasını düşünür, büyük düşünür ve düşündüğünüz şeyi yapmaya gayret ederseniz, engelleri yenip başarıya ulaşırsınız.

Yıllarca önce düzenlediğim bir toplantıya çeşitli meslek gruplarından birçok insan gelmişti. Gelenler içinde satıcılar, mali danışmanlar ve diğer işadamları vardı. Dikkatimi bu kalabalığın içinde bir yüz çekmişti. Bu yüz keder, ümitsizlik ve üzüntüyle doluydu. Kırk ya da kırk beş yaşlarında bir adamdı, çok mutsuz görünüyordu. Toplantıya gelen birçok insan elimi sıkmak üzere yanıma geldiği halde o gelmemişti.

Toplantıdan çıkarken özellikle onunla yanyana geldim ve karşılıklı hal hatır sorduktan sonra bana, "Eğer randevu verirseniz sizinle bir konu hakkında konuşmak istiyorum," dedi. Kendisine bir randevu saati verdim. Belirlediğimiz saatte geldi, sandalyeye oturup sinirli bir şekilde elleriyle oynamaya başladı. "Artık dayanamıyorum, sizinle konuşmak istiyorum.

Konuştuğumuz herşeyin aramızda sır olarak kalacağına emin olabilir miyim?" dedi. Ben de bana tamamen güvenebileceğini, kendisini rahatsız eden herşeyi açık açık anlatabileceğini söyledim.

Kendisinin Amerika'nın uzak köşesindeki bir fabrikanın finans müdürü olduğunu söyledi. Ailesinin kazandığı paradan daha çok harcamasından yakındı, ama bunun için karısını suçlamadığını ifade etti. İki çocuğu olduğunu, çocukların babalarının ne isterse alabileceğini düşündüklerini, bu yüzden aşırı harcama yaptıklarını ve borç batağına sürüklendiğini anlattı.

"Dr. Peale, ben şimdiye kadar hep şerefimle yaşadım fakat bu harcamalara gelirim yetmeyince şirket kasasından para aldım," dedi.

"Ne kadar aldınız?" diye sordum. Şirketin kasasından para almak onu çok rahatsız etmişti ve bunu şerefsizlik sayıyordu. En sonunda sıkılarak, "200.000 dolar aldım," dedi. "Patronum bana karşı bir baba gibi şefkat gösteriyor ve bana sonsuz güveni var. Ne yazık ki güvenini kötüye kullanıp parasını çaldım."

"Peki, kasadan aldığın parayı yerine koyamazsan ne olacak?"

"Bu parayı geri koymak zorunda olduğumu biliyorum, fakat parayı temin etmek için evimi satmak zorundayım. Evi satınca da karım ve çocuklarım bunun nedenini soracaklar."

"O zaman şerefli çözüm ne ise onu yapmak zorundasın. Eski formunu kazanma gücünü harekete geçirirsen bu durumun üstesinden gelebileceğine inanıyorum. Sen aslında güçlü ve dürüst bir insansın, şimdiki çektiğin acının yoğunluğu da bunu gösteriyor.

"Sana önerim şu olacak. Evine dön. Fabrikaya git, patrona bütün olanları anlat ve aldığın parayı son kuruşuna kadar geri ödeyeceğini söyle. Patronun söylediğin gibi bir insansa şirket

için en doğru kararı verecektir. Fakat sana olan güveni de sarsılır."

Benim önerim üzerine şirkete gitti ve patrona herşeyi anlattı. Daha sonraki gelişmeleri ondan dinleyelim: "Patronum arkasına yaslanarak olayı baştan sona dinledi. Ayağa kalkıp pencerenin yanına gitti ve bir süre sessizce dışarı baktı. Sonra bana doğru geldi ve çok nazik bir ses tonuyla, "Zavallı çocuk, senin için çok üzgünüm, Bill. İyi bir insan için hırsızlık yapmak çok zor bir şey. Şimdi de cehennem azabı çektiğini biliyorum. Seni finans bölümünden alıp satış bölümüne veriyorum. Şirketten aldığın parayı maaşından ve komisyonlarından kesserek kapatacağım. Maaşından bu kesinti yapıldığı için hayat standardın düşecek, fakat senin ve ailen için daha iyi olacak. Bütün olanlar ikimizin arasında kalacak," dedi.

Onun ne yaptığını sorunca, "Patronuma çok anlayışlı ve iyi bir insan olduğunu söyledim. İyi bir satış elemanı olacağıma söz verdim. Utancımdan daha fazla konuşamadım," dedi.

Bill şirketten aldığı parayı son kuruşuna kadar ödedi. İyi bir satış elemanı oldu. Eski formunu kazanma gücüne kavuştuğu ve bunu uygun bir şekilde kullanabildiği için bu sorununun üstesinden gelmeyi başardı.

Siz de zorluklarla karşılaşınca eski formunuza ulaşma gücünü kullanabilirsiniz. "Ben de yapabilirim!" sözünü benliğinizle özdeştirin. Bunu her gün yüksek sesle birkaç defa söyleyin. "Başarı zihninizin bir köşesinde sıkışmış kalmış, onun ortaya çıkmasına izin verin. Başarılı olmayı düşünün ve bunun için yaradandan yardım isteyin. Başarılı olacağınıza inanın.

Phyllis Schneider da, *Working Woman* dergisinin 1988 Mayıs sayısında çıkan makalesinde şunları yazmaktadır:

"İş hayatı ile özel hayatında başarılı olmuş insanlarda, iyi bir kariyere ahip olmanın ötesinde şeyler de bulunmaktadır.

Başarılı insanlar, yaptıkları her işte zirveye çıkan insanlar bunu daima iyimser olup olumlu düşünmelerine borçludurlar. İyimserlikleri ve olumlu düşünme tarzlarını birlikte çalıştıkları insanlara da aşılamışlardır.

"Norman Vincent Peale "Olumlu Düşünmenin Gücünü"nün önemini bize bundan otuz beş yıl önce göstermiş olsa da, bu gücün gerçek önemini daha yeni yeni anlıyoruz. Olumlu düşünme bir insanın yalnız sağlıklı kalmasını sağlamakla kalmaz, mesleğinde başarılı olup zirveye tırmanmasını da sağlar. Yapılan birçok araştırma, Peale'in ne kadar haklı olduğunu ortaya çıkarmıştır. İyimser olup olumlu düşünenler daima sağlıklı olmuş ve başarıya ulaşmışlardır."

Sonuç olarak, siz de eski formunuza ulaşma gücünüzü harekete geçirme egzersizleri yapın. Olumlu düşünmeniz içinizde saklı olan enerjiyi ve farkında bile olmadığınız güçleri ortaya çıkaracaktır.

•••

• İçinizde büyük bir gücün olduğuna inanın. Bundan hiçbir zaman kuşku duymayın.

• Sizi eski formunuza kavuşturacak o muazzam güç her zaman içinizde saklı durur ve sizin onu harekete geçirmenizi bekler.

• İnançlı bir insan olun. Gerçekten inanın.

12

BAŞARININ EBEDİ SIRRI

1931 yılında insanları başarılı olmaya motive eden bir kitap yayınlandı. Bu kitabın yazarı sigortacılık dalında başarılı bir insan olan Vash Young'dı. Young'ın *A Fortune to Share* adlı bu kitabı yayınlandığı yıllarda popüler olmuş ve çok geniş bir kesim tarafından okunmuştu. Bu kitabı ben de okudum ve kütüphanemin üst raflarından birine koydum. Kitap çok uzun yıllar orada kaldı. Bir gün kütüphanenin raflarında başka bir kitap ararken gözüme ilişti. Kitabı aldım, birinci sayfasını açıp yeniden okudum ve yine elimden bırakamadım. Young kendi başarı felsefesini hayran olunacak kadar yalın ve güzel bir dille anlatmıştı. O ilkeler 1930'lı ve 1940'lı yıllarda olduğu kadar bugün için de geçerliydi.

Bu kitapta önceleri başarısız olan bir insanın, başarının sırrını keşfedip bunu uyguladıktan sonra nasıl sonuca ulaştığı anlatılıyordu. Yeniden okuyunca, bu kitaptaki ana fikirlerin ilk okuduğumda beni nasıl etkilemiş ve ne kadar derin bir iz bırakmış olduğunu hatırladım. Young'ın kitabının piyasaya çıkışından yirmi beş yıl sonra yazdığım *Olumlu Düşünmenin*

Gücü'nde bu fikirlerden ne kadar çok etkilendiğimin farkına vardım. Elli yıl önce birçok insanı başarısızlıktan kurtaran bu kitaptan birkaç alıntı yapmak istiyorum:

"Ben iç başarıyı kazanmış bir insanım. Bu iç başarı benim zengin olmamı ve güzel bir hayat sürmemi sağlamıştır. Ama bu, banka borçlarından, iş hayatındaki dalgalanmalardan etkilenen maddi bir servet değildir.

"Benim iç başarı kavramının farkına varmamı sağlayan, daha önceki kişiliğim olmuştur. Bu kişiliğim, hiçbir anlamı olmayan uğraşlar yüzünden sonunda öldü ve öldükten sonra onu otopsiye yatırıp inceledim. Bu kişiliğimin, bencillik, karamsarlık, korku, üzüntü, kararsızlık, kibir, endişe, alınganlık, kıskanma, yanlış arzular, olumsuz düşünme tarzı ve diğer belirsizlikler nedeniyle öldüğü sonucunu çıkardım.

"Yeni kişiliğim ise olumlu düşüncelerle doludur. Bu olumlu düşünme tarzını iş hayatıma da yansıttım ve umduğumdan daha büyük başarılar kazandım. Bencil olmayı bırakıp diğer insanlara yardım ettim. Onlara ne kadar çok verirsem daha fazlasını elde edebileceğini keşfettim. Kendimi diğer insanlara açtım, kendi benliğimi onlarla paylaştım.

"İnsanlar bunun üzerine akın akın bana gelmeye başlayıp birçok iş olanağı getirdiler. Bazı insanlar paranın peşine çok düşer, fakat bu parayı kazanmanın çok zor olduğunu anlarlar. Ama paranın peşine düşecekleri yerde, insanın iç dünyasını zenginleştirip iç başarıya götüren değerlerin peşine düşseler, o zaman paranın kendiliğinden onlara geldiğini görürler. "

Vash Young daha önce konuşulmaya değer bir şey yapmayan bir reklam satıcısıydı. Ardından bir sigorta şirketinin temsilcisi oldu. Ancak bu sektörde büyük rekabet vardı ve para kazanmak zordu. Sigortacılıkta ileriye bakıp kendi geleceğini düşünmeyi öğrendi. Kendisiyle konuşurken, "Vash, senin gelirin sabit ve tıpkı bir cehennem hayatı yaşıyorsun," diyordu.

Dışarıda bir cehennem hayatı yaşadığı gibi, iç dünyası da ondan farksız değildi. Sonunda kişiliğiyle ölümcül bir savaşa girdi ve kazandı. Bir insanın bir savaş kazanması kadar güzel bir şey yoktur. Bu savaş sonunda, bencilliğini, kıskançlığını onu başarıya ulaşmaktan alıkoyan bütün olumsuz düşünceleri yendi ve olumlu düşüncelerle dolu yeni bir kişilik kazandı.

Vash Young, "Zihnime kuşku tohumları dolunca onları kovuyor ve olumlu düşüncelerle dolduruyorum. Bu alışkanlığı her insan kazanabilir. İlk başta olumsuz düşünce ve korkular üstün gelip zihninizi işgal edebilir, ancak onların savaşı kazanacak güçleri yoktur. Dolayısıyla onları zihninizden kovun ve olumlu düşünceleri alın," diyordu. Vash Young kitabında anlattığı bu ilkeleri hayatında da uyguladı ve başarıya ulaştı.

Bir fabrikanız olduğunu düşünelim. Bu fabrikada hiç kimse tarafından istenmeyen ve kullanılmayan bir ürün üretmek ister misiniz? Fabrikanızın bu şekilde çalışmasına izin verir misiniz? Aynı şekilde kendiniz de bir fabrika, bir düşünce fabrikasısınız, bunu hiçbir zaman unutmayın. Bu fabrika sizin içinizdedir ve siz bu fabrikanın hem sahibi, hem yöneticisisiniz. Bu fabrikada sizin izin vermediğiniz hiçbir şey yapılmaz, ancak kendinizin planlayıp karar verdiğiniz ürünler üretilebilir.

"Bir düşünce fabrikası! İçinizde bir düşünce fabrikası var," diyordu Young. "Ürettiğiniz ürünlere bir bakın. Korku, üzüntü, huzursuzluk, öfke, şüphe. Bu ürünlerle gurur duyuyor musunuz? Oysa onların yerine inanç, sevgi, cesaret ve şefkat üretseniz daha iyi olmaz mı, insanlar bu ürünlere değer vermez mi? Sizin düşünce fabrikanız olumlu düşünceler ve kendine güven üretmelidir. Ürünleriniz bunlar olursa, olumlu sonuçlara ve başarıya doğal olarak ulaşırsınız.

Ülkemizin önde gelen sanayicilerinden Henry J. Kaiser, gerek düşünce üretiminde, gerekse sanayi ürünleri imalatında aşağıdaki beş kurala uymamızı tavsiye etmektedir:

Birincisi, kendinizi tanıyın ve hayatta ne olmak istediğinize karar verin. Sonra ulaşmak istediğiniz hedefleri yazıp bunlara ulaşmak için bir plan yapın.

İkincisi, inançlı olun. Böylece içinizdeki gizli enerjinin ortaya çıkmasını sağlamış olursunuz.

Üçüncüsü, insanları sevin ve onlara hizmet edin.

Dördüncüsü, olumlu bir karakter geliştirin.

Beşincisi, hedeflerinize ulaşmak için yaptığınız planı uygulamaya koyun. Hedefleriniz doğrultusunda istekle çalışın.

Bu kuralları, benden oğlu için yardım isteyen bir baba geldiği zaman yeniden hatırlamıştım. Baba, "Sevgili, Dr. Peale, oğlumu değiştirebileceğinize inanıyorum ve bu gerçekten bir mucize olacak," dedi. Ben de kendisine, mucize yaratamayacağımı, yalnızca insanlara daha önce denenmiş ve faydası görülmüş bazı fikirleri dikkate almalarını önerdiğimi hatırlattım. İnsanların bu fikirleri uygulayınca başarıya ulaşabildiklerini belirttim.

"Çok güzel, bu benim için yeterli," dedi. "Oğlum yakışıklı ve zeki bir çocuk, fakat nereye el atsa başarısız oluyor. Şu anda yirmi dokuz yaşında ve okulunu bitiremedi, hâlâ üniversitede öğrenci. Sanki demir attı. Ayrıca üniversiteyi bitirip doğru dürüst iş bulamayan bir sürü genç var. Böyle giderse oğlum da üniversiteyi bitirdikten sonra iş bulamayacak. Kendisiyle konuştum, kimi önerirsem onunla sorununu görüşmeye hazır. Zaten şu sıralarda çok iyi bir psikiyatriste gidiyor."

"Pekâlâ, oğlunuzla konuşacağım, fakat benim önerilerim çok basit ve yalın olacak. Ama oğlunuz bunları çok basit bulup uygulamaktan kaçınır mı?" diye sordum.

"Bilmiyorum, yalnız sizin ona ulaşabileceğinizi ve önerilerinize değer vereceğini ümit ediyorum.

"Çok güzel, siz dualarınızı eksik etmeyin, ben oğlunuzla görüşeceğim."

Adamın oğlu büroma geldiği zaman onu dikkatle inceledim. Gerçekten yakışıklı bir gençti ve cana yakın biri olduğu izlenimi uyandırdı. Yalnız biraz sohbet ettikten sonra olumsuz ve itici yönleri ortaya çıkmaya başladı. "Babam sizden benimle konuşmanızı istedi, öyle değil mi? O şehrimizin önde gelen işadamlarından biridir. Benim de kendisi gibi olmamı istiyor. Fakat doğrusu, bende yetenek yok."

"Üniversitede öğrenim görüyorsun, bu çok önemli."

"Üniversitenin benim gözümde hiçbir önemi yok. Orada papağan gibi profesörlerin söylediklerini tekrarlıyor, hiçbir yeni ve yaratıcı fikir öğrenemiyorum. Hiçbir şeyde iyi değilim."

"Tipik bir aşağılık duygusu."

"Evet, psikiyatristim de 150 dolar vizite ücreti aldıktan sonra aynı şeyi söyledi."

"Bak, seni utandırmak istemem, fakat başından beri hep aşağıda sayacağım olumsuz fikirleri tekrarlıyorsun."

"1) Babanda olan yeteneğin sende bulunmadığını,

"2) Üniversitede okumanın bir saçmalıktan öteye gitmediğini ve insana hiçbir şey kazandırmadığını,

"3) Yaratıcı bir zekâya sahip olmadığını,

"4) Hiçbir alanda iyi performans gösteremediğini,

"5) Aşağılık kompleksi taşıdığını söyleyip duruyorsun," diye konuşmamı sürdürdüm.

"Bu olumsuz düşüncelerle kim seninle çalışmak ister?" diye sordum. "Sen babanla kendini karşılaştırıyor ve babanda varolan yetenekler kendinde olmadığı için aşağılık duygusuna kapılıyorsun. Oysa rekabet edeceğin tek insan yine kendin olmalısın. Gerçekten kendin hakkında iyice düşündün mü? Senin lehine olan faktörleri hiç düşündün mü?" dedim ve bunları saymaya başladım.

"1) Çok güzel bir fiziğin var, yakışıklı bir gençsin.

"2) Kibar bir insansın.

"3) Cana yakınsın.

"4) Hoş görünüyorsun.

"5) Babanın yaptığı işlerin dışında birçok iş yapabilecek keskin bir zekâya sahipsin."

Sonra Henry J. Kaiser'in kurallarını hatırlatıp bunlara uymasını önerdim. "Konuşmamız şimdilik sona eriyor. New York'a dönmek zorundayım. Seninle New York'ta yine görüşelim," diyerek konuşmayı bitirdim.

İki hafta sonra New York'ta benim büromda buluşmaya karar verdik. Kendisine, "Bu buluşmaya gelmeden önce, ruhsal yönden çöküntüye uğramış ve yardıma ihtiyacı olan bir arkadaşını bul ve ona yardım et," dedim.

New York'taki ikinci görüşmemizde, büyük bir heyecanla, "Alvin adında bir sınıf arkadaşım vardı. Onunla üniversiteye başladığından beri görüşmüyorduk. Bana ruhsal açıdan çöküntü içinde olduğunu söylemişti. Babası profesörmüş ve oğlunun da kendisi gibi olmasını istiyor, fakat not ortalaması B'yi geçmediği için üniversitede kalamıyormuş. Alvin gerçekte profesör olmak istemediğini, müziği çok sevdiğini ve o alanda kendini yetiştirip başarılı olmak istediğini söyledi. Ona bir insanın sevdiği şeyi yapması gerektiğini söyledim. Aynı sizin bana yaptığınız gibi, olumsuz yönlerinin yanında birçok olumlu yönü de olduğunu söyledim ve bunları gösterdim. Bu arkadaşıma yardım etmek istiyorum," diye anlattı.

"Peki, kendin için ne yapmayı düşünüyorsun?" diye sordum.

"Bir arkadaşım var, şirketlerin üst kademelerine yetenekli yöneticiler buluyor. Onları arayıp bulduktan sonra şirketlere yerleştiriyor, şirketler de bu hizmeti karşılığında yüklüce bir komisyon ödüyorlar. Arkadaşımın bulduğu yöneticiler yılda 100.000 ile 300.000 dolar arasında kazanıyorlar. Kuşkusuz bu yöneticilerin işlerini iyi yapmaları şirketlerin kârını arttırıyor.

Arkadaşım bana bu işi öğretmeye söz verdi. Bir süre onun yanında çalışıp işi iyice öğrendikten sonra kendi büromu açmayı düşünüyorum," dedi. Bunları söylerken çok heyecanlı görünüyordu.

"Fakat babam karşı çıkacak ve bunların hiçbirini yapmama izin vermeyecek."

"Ruhsal çöküntüye uğrayan arkadaşın Alvin'e söylediklerini hatırlasana, her insanın sevdiği işi yapması gerektiğini söylemedin mi?"

"Evet, bunları ona söyledim ve ben de aynı şekilde düşünüyorum," dedi, yere bakarak ve fısıltılı bir sesle. Sonra doğrularak gözlerimin içine baktı ve "Söylediğim şeylere inanıyorum, bunda kararlıyım. Kendi kararımı uygulayacağım," dedi. Sesindeki azim ve cesaret beni çok etkilemişti.

"Kendini en iyi yöneticileri bulup onları işe yerleştiren bir uzman olarak hayal et, bunu gözünde canlandır. Hedefine muhakkak ulaşacaksın."

Onun kendine güvenli haline bakarak, sesindeki heyecanı ve inancı hissederek, bu genç adam için çözüm anahtarını bulmuş olduğumuzu anladım.

Birkaç yıl sonra Pittsburgh şehrine işadamlarının verdiği bir öğle yemeğine konuşmacı olarak katılmıştım. Yemekten sonra bu gencin babası yanıma geldi ve bana, "Oğlum şimdi şehrimizin en iyi yönetici bulan uzmanı oldu. Artık şirketine iyi bir yönetici arayan herkes ona başvuruyor," dedi.

"Bu beni şaşırtmadı," diye karşılık verdim.

Ertesi gün bu genç adamı bürosuna ziyaret ettim. Zevkle döşenmiş, güzel bir bürosu vardı. Beni masasının yanındaki koltuğa oturttu.

"Bu fikirlerin hepsini gerçekte siz aşıladınız, kendi yolumu bulmada bana yardımcı oldunuz. Fikirlerimi uygular ve hayallerimi gerçekleştirmeye çalışırken hiçbir zaman inancımı kay-

betmedim, daima ondan destek gördüm," dedi.

Tabii başarıya ulaşmak için bunun yanında başka ilkelere de ihtiyacı vardır. Bunlar, düşünme, çalışma, inceleme ve araştırma ilkeleridir. Bir insan işlerini daha iyi yapmanın yollarını düşünürse, daha iyi ve daha etkili işler yapabilir. Bunu bir örnekle anlatmak istiyorum.

Bugün Wall Street'teki Morgan Bankası'nda önemli bir mevkide olan Gates W. McGarrah benim arkadaşımdır. Kendisi bir ara İsviçre, Basel'deki International Bank'ın genel müdürlüğünü de yapmıştır.

Kendisine dünya çapında bir bankacı olmayı nasıl başardığını sordum. "Çok basit," diye cevap verdi. "Ben fakir fakat manevi inancı kuvvetli bir aileden geliyorum. Parasızlık yüzünden okulu terkedip çalışmak zorunda kaldım. İş aramak üzere kasabamızdaki banka müdürüne gittim ve bankacı olmak, onların bankasında çalışmak istediğimi söyledim.

Banka müdürü beni bir süre süzdü ve "Çalışmak istiyorsun, öyle mi?" diye sordu. "Evet, efendim," diye cevap verdim. "Yapacağın iş sabah erken gelip kapıları açmak, akşam giderken de kapıları kapatıp kilitlemek olacak. Yerleri süpürmek, toz almak, tükürük hokkasını temizlemek de sana ait. Buraya gelen müşterilerin çoğu tütün çiğnediği için yerler çok kirleniyor çünkü. Tuvaletleri temizlemek, çöp sepetlerini boşaltmak da görevlerin arasında. Senden öncekinden memnun değildik, iyi temizlik yapmıyordu. Saydığım bu işleri yapmak istiyor musun?' diye sordu. 'Evet, efendim, işlerin ne olduğunu öğrendim. Sizin yanınızda çalışmak istiyorum,' dedim."

"Banka dokuzda açılıyor, ama müşteriler sekiz buçukta bankanın önünde oluyorlardı. Her sabah altıda geliyor, müşteriler gelmeden önce bütün işleri yapıp bitiriyordum. Kendi kendime, 'Ben New York'ta en iyi temizlik yapan insan olacağım, kimse benden daha iyi temizlik yapamayacak,' diyordum."

Onu en çok rahatsız eden şey, patronun tükürük hokkasını temizlemekmiş. Hokkanın içinde daima çok fazla tükürük oluyor, bu yüzden hokka kararıyormuş. Ne yapması gerektiğini annesine sormuş. Annesi hokayı her gün temizledikten sonra metal parlatıcısıyla parlatmasını söylemiş. On dolar verip bir metal parlatıcısı almış, bankadaki bütün tükürük hokkalarını parlatmış. Ertesi gün müdürü, "Ooo, Gates, ne güzel, şimdiye kadar hiç kimse hokkaları bu kadar parlatamamıştı," demiş.

Gates boş zamanlarında personel arasında dolaşır ve onlardan bankacılık hakkında bilgiler edinirmiş. İşini kendinden öncekilere göre daha iyi yapmış, yalnız temizlikle sınırlı kalmayıp düşünce ufkunu geniş tutmuş ve diğer bankacılık işlemlerini de öğrenmiş. Çok çalışmış, herşeyi etraflıca düşünmüş, bunların doğruluğunu anlamak amacıyla incelemeler yapmış. Bir gün müdür onu çağırmış ve "Çalışkan çocuk, yanına bir çocuk versem onu yetiştirir misin, çünkü sana daha iyi işler vermek istiyorum," demiş.

Böylece Gates bankacılıkta emin adımlarla yükselmeye başlamış ve Wall Street yolu açılmış.

Burada başarının yolu, kendi işini çok iyi yapmakla açılmıştır. Gates'in temizlik işlerini çok iyi yaptığını gören müdürü ona daha üst kademede bir iş verme ihtiyacı duymuş. Gates'in yükselmesinde iyi çalışmasının yanında, bir şeyi etraflıca araştırması gibi özellikler de etkili olmuştur.

Avrupa'daki otellerin birinde güleryüzlü, iyi huylu, Hans isimli bir Alman genciyle karşılaştım. Hans salonda yemek servisi yapan bir garsondu. Herkese güleryüzlü davranıyor, masada hiçbir eksik bırakmıyordu. Müşterilerin yanında diğer garson arkadaşlarının yardımına da koşuyordu. Onunla konuştum ve gelecekte ne olmak istediğini sordum. Avrupa'daki büyük bir otelde yemek salonu şefi olmak istediğini söyledi. En iyi servis yapan garson olmaya çalışıyordu çünkü, bu işte en iyi olursa

daha üst düzeylere tırmanabileceğini biliyordu.

Büyük bir otelde yemek salonu şefi olabilmek için Londra'da otelcilik eğitimi görmesi gerektiğini biliyordu.

"Bu eğitimin gerekli olduğunu biliyorum, fakat yeteri kadar param yok," dedi.

Ben de, "Doğru yoldasın, mesleğini seçmişsin ve en üst kademeye ulaşmak istiyorsun. Bir işte normal olarak en alt kademeden başlamak gerekir. Sen de öyle yapmışsın, fakat bu işi en iyi şekilde yapmaya gayret ediyorsun. Kafanda ulaşacağın hedefi canlandır, onu daima canlı tut. İşini her kademede iyi yaparsan hedefine ulaşırsın," dedim. Kendisine benim *Olumlu Düşünmenin Gücü* adlı kitabımın Almanca baskısını verdim. "Sen şu anda olumlu düşünen bir insansın. Fakat bu kitabı okumanı ve içindeki sevginin güçlenmesine güvenmeni istiyorum."

Birkaç yıl sonra karım Ruth ile Londra'ya gitmiştik ve beş yıldızlı bir otelde kalıyorduk. Akşam yemeği için yemek salonuna indik, masamıza oturduktan sonra baş garsonun gülerek bana baktığını gördüm. Sonra yanımıza geldi, "Hoş geldiniz, Dr. Peale, kitabınızdaki olumlu düşünceleri uygulamaya devam ediyorum," dedi.

Bir süre sohbet ettik, hedefini hiç aklından çıkarmadığını ve bu hedefe ulaşmak için çalıştığını söyledi. Hedefine adım adım ulaşmaktaydı.

Henry Ford henüz sağken onun Michigan, Dearborn'daki fabrikasında çalışmış bir arkadaşım var. Bu arkadaşım, montaj hattında çalışan, yalnızca çalışmakta kalmayıp, aynı zamanda sürekli yeni fikir üreten bir arkadaşından bahsetmişti. Bu insan montaj hattının monoton düzeni ve robotlaştıran tekniğinden şikayet edeceği yerde, işi üzerinde devamlı düşünerek yaratıcı fikirler geliştirmiştir. Bu fikirler sayesinde insanlar montaj hattının tekdüzeliğinden kurtulmuştur.

O insan bir gün bu yeni üretim teknolojisini uygulamaya

çalışırken, Henry Ford'un yanına gelip kendisini seyretmeye başladığını farketmemiş. Ford da bu adama, "Benim bulduğum montaj hattı teknolojisinde nasıl değişiklik yapmayı düşünürsün?" diye kızmayıp, yalnızca "Bu değişikliği niçin yapıyorsun?" diye sormuş.

Sonra onun üretim teknolojisinde yaptığı değişikliği incelemiş ve "Üretim için daha iyi bir teknik bulmuşsun, seni kutlarım. Sen zeki ve yaratıcı bir insansın," demiş. Bu insanın Ford şirketinde yükselmesi tabii kimseyi şaşırtmamıştır. Çalışan, düşünen ve olumlu düşüncelerini uygulayan insanlar daima ileriye gider. Başarıya giden en emin yol budur.

1990 yılında Kore'nin Seul şehrindeki dil okulunu ziyaret etmek üzere arkadaşım Gyung Go tarafından davet edilmiştim. Dil okulunda sekiz ayrı dil öğrenen, yedi bin genç vardı. Bu durumdan çok etkilendim ve "Bu kadar kişi niçin bu kadar değişik dil öğreniyor?" diye sordum.

Mr. Go, "Çünkü bu genç insanlar hayatlarının büyük bir bölümünü dış ülkelerde geçireceklerinin farkında. Mesleklerinde ilerlemek ve başarılı olmak istiyorlar. Bunun dil bilmekten geçtiğini de çok iyi biliyorlar, " diye cevap verdi.

Dil okulunun atmosferi çok dinamikti. Okuldaki herkesin bir amacı vardı ve bütün güçleriyle amaçlarını gerçekleştirmeye çalışıyorlardı.

Sonra iki günümü, Tokyo'daki arkadaşım Joseph Dunkle'la birlikte geçirdim. Joseph Amerikalıydı ve İkinci Dünya Savaşı'nda Japonya görev yapmıştı. Orada çok tatlı bir kadın olan Yuki'yle evlenip Japonya'ya yerleşmişti.

Joseph, Tokyo'da pastahane işletir ve bu işte çok başarılı olup Aunt Stella's Cookies adlı bir zincir kurmuştur. Aynı anda iki Japon firmasının yönetim kuruluna giren ilk Amerikalıdır. Çok güzel Japonca bilen Joseph bir düşünürdür. Daima gelecekle ilgili olumlu düşünceler üretmiştir.

Kendisiyle Japonya mucizevi hakkında konuşurken, "Birçok Amerikalı Japonların kalkınmasını, onların aşırı milliyetçiliğine ya da sabrına bağlarlar. Oysa durum öyle değildir. Nasıl ki Amerika kurulduğunda, Amerikan halkı çok çalışmış ve bugünkü zenginliğine ulaşmıştır, aynı şeyi şimdi Japonlar yapmaktadır," demiştir.

Gerçekten çok keskin bir analiz.

Büyükannem Moses 1860'da New York'un Greenwich bölgesindeki bir çiftlikte doğmuş. Hayatının son yetmiş beş yılını doğa resmi yapmaya ayırmış ve ölünceye kadar resim yapmıştır. Geride bıraktığı resimlerin hepsi kendi devrini yansıtan birer nostalji örneğidir. Ömrü boyunca bıkmadan yaptığı resimlerin sayısı bini aşkındır. Bu resimlerin birçoğu dünyanın en büyük müzelerinde sergilenmiştir.

Resim yeteneği onda doğuştan vardı, ama düşüncelerini değiştirip resim yapmayı düşünmese, bu olumlu düşünceyi uygulamaya koymasaydı, hiçbir zaman ortaya çıkmayacak ve onunla birlikte yok olup gidecekti. Onun için düşüncelerinizi değiştirin. Zihninizi yeni düşüncelere açarsanız, hayatınız değişir ve daha iyi olursunuz.

•••

- *Kendi kendinize, "Ben olumsuz düşüncelerle dolu olursam, başarılı olmayı nasıl bekleyebilirim?" diye sorun.*
- *Kendinizi ümitsiz ya da yetersiz hissettiğiniz zaman, sahip olduğunuz yeteneklerin bir listesini yapın.*
- *Küçük ve önemsiz olmasına aldırmadan her işi büyük bir gayret ve hevesle yapın.*
- *Ulaşmak istediğiniz hedefi kafanızda canlandırın ve onu daima canlı tutun. Ona ulaşmak için gayret gösterin.*

13

DOĞRUYU YANLIŞTAN AYIRAN SAĞDUYUNUZA GÜVENİN!

Hepimizin içinde, bizi sürekli hayrete düşüren büyüleyici bir aygıt vardır. Bu aygıt tıpkı otomatik bir radyo vericisi gibi bize aralıksız olarak sinyal gönderir. Bu sinyalleri dikkate alır ve o mesajlar doğrultusunda davranırsanız, hayatınız daha zenginleşir ve daha mutlu olursunuz. Fakat bu sinyali gözardı eder ve gönderdiği mesajları dikkate almazsanız, kötü durumlara düşer ve acı çekersiniz.

Sağduyunuz daima güçlüdür, uyanıktır ve gerçekçidir. Kötü bir durumla karşılaşınca size izlemeniz gereken en doğru yolu gösterir. Gerek bilinçli gerekse bilinçsiz olarak yapacağınız işin ya da sahip olacağınız düşüncenin doğru olup olmadığını söyler. "Eğer"lerle, "ama"larla uğraşmaz, bir davranış ve düşünce için "doğru" ya da "yanlış"der. Bir kararın mantıklı olarak verilip verilmediğini irdelemez, yalnızca elde edilecek sonucun doğru ya da yanlışlığı konusunda uyarıda bulunur.

Sağduyunuz sizi sever ve sizin için çalışır. Başarılı ve mutlu olmanızı ister. Herkesin yaptığı şeyi doğru görmenize aldırmaz, o şeyin sizin için doğru olup olmadığını dikkate alır.

Sırf başkaları yapıyor diye yanlış bir şey yapmanıza izin vermez ve sizi uyarır. Yanlış düşünce ve davranışlar yüzünden kötü durumlara düşmenizi önlemeye çalışır.

Sağduyunuz neşeli ve canlı olmanız için uğraşır. Yıkıcı değil, yapıcıdır. Size karşı değildir, sizin yanınızdadır. Candan bir arkadaşınızdır. Onun için bu arkadaşınızın uyarılarına kulak verin. Akıllıca önerilerini daima kabul edin ve uygulayın. Böyle yaparsanız başarılı ve mutlu olursunuz.

Sağduyunuzun sesine kulak asmazsanız ne olur? İçinizde bir tedirginlik duyar, gergin ve mutsuz olursunuz. Sağduyunuzun sesini dinlemeyip yanlış bir iş yaparsanız, kötü durumlara düşer ve sinirli olursunuz.

Sağduyu nedir? Ona bilinçli olma diyebilir miyiz? Bilinç, insanda belli bir eğitimden sonra gelişir, oysa sağduyu hiç eğitim almamış insanlarda da vardır. Birçok insan sağduyuyu iç güdü ile daha önceden edinilmiş deneyimlerin bir bileşimi olarak yorumlar. Ben sağduyunun aynı zamanda inancın sesini dinlememizi sağladığına inanıyorum.

Her insanın içinde bir sağduyu vardır. Her insan iyiyi kötüden ayırabilir. İnsan iyi şeylerden ayrılıp kötü şeyler yapmaya başlayınca, sağduyusu onu uyarır.

Sağduyu hakkındaki bilgilerimin çoğunu, arkadaşım Dr. Smiley Blanton'dan öğrendim. Blanton'un bu alanda bir otorite olduğuna inanıyorum.

Yanlış davranışların doğuracağı güçlüklerle karşılaşmak istemiyor ve yaptığınız işten mutluluk duyup doyuma ulaşmak istiyorsanız, doğru bildiğiniz şeyi yapmaktan şaşmayın.

Bu ilkeyi uygulayan bir insan daima olumlu sonuçlar alır. Bazı insanlar daha çok moral vereceği gerekçesiyle bu ilkeye uymayıp başka yollara saparlar. Ne yazık ki bu yüzden aradıkları morali bulamaz ve mutluluğu yakalayamazlar. Onun için o anda fazla moral vereceğini düşünmeseniz bile, size

doğru gelen şeyleri yapın. Ancak bu şekilde davranırsanız gerçek mutluluğa erişebilirsiniz.

Bazen sağduyumuzun sesini dinlemeyip budalaca şeyler yapar, bunun sonucunda hüsrana uğrarız. "Keep America Beautiful" (Amerika'nın Güzelliğini Koruyalım) isimli televizyon dizisinin yıldızı Iron Eyes Cody'nin hikâyesini hiçbir zaman unutmadım. Iron Eyes, kanosuyla ırmakta giderken sanayi atıkları ve şehir kanalizasyonuyla kirlenmiş suları görünce gözlerinden akan bir damla yaşı hiç unutamadım. Iron Eyes, bizim bu aptallığımız karşısında, sağduyusunun sesini dinlemediği için çok zor duruma düşen genç bir Kızılderilinin başına gelenleri anlatmıştı.

"Çok eski zamanlarda, Kızılderili genç delikanlılar erkeklik testinden geçmeleri için tek başlarına uzaklara gönderilirmiş. Yine bir gün, Kızılderili bir genç uzaklara gidip sonunda bir vadiye varmış. Tamemen yeşil otlarla kaplı ve güzel çiçeklerle bezenmiş bir vadiymiş. Orada iki gün kalmış ve oruç tutmuş. Üçüncü gün etrafı gözden geçirince, üstü buzlarla kaplı, yüksek ve kayalık bir tepe görmüş.

"Ben bu tepeye tırmanarak kendimi sınayıp erkek olduğumu kanıtlarım, diye düşünmüş. Buffola derisinden gömleğini giyip battaniyesini omzuna atarak tepeye tırmanmaya başlamış.

"Tepenin en üst noktasına gelince dünyanın en dışına ulaştığını düşünmüş. Gururla etrafına bakmış, her yer ayaklarının altındaymış. Birden yanı başında bir hışırtı duymuş. Yere bakınca karlar içinde bir yılan görmüş. Tam oradan ayrılmaya karar vermiş ki, yılan konuşmaya başlamış. 'Burada soğuktan ölmek üzereyim. Isınmaya ihtiyacım var. Beni gömleğinin içine koy ve aşağıya, vadiye götür,' demiş.

"Genç Kızılderili, 'Hayır, olmaz,' demiş. 'Bana yılanların kalleş olduğunu söylediler. Seni gömleğimin altına koyarsam orada beni ısırırsın, dişlerin zehirli olduğu için de ölürüm.'

"Bunun üzerine yılan, 'Hayır, seni zehirli dişlerimle ısırıp öldürmeyeceğim,' diye söz vermiş.

"Genç Kızılderili, yılanın ikna edici sözleriyle cicili bicili görünüşüne dayanamamış ve gömleğinin altına koyup vadiye indirmiş. Yorulduğu için vadiye iner inmez uyumuş. Yılan gencin vücudunun ısısıyla canlanmış, gömleğin altından çıkıp kıvrıla kıvrıla giderek bacağını ısırmış. Bunun üzerine genç uyanmış ve 'Hani bana söz vermiştin,' diye bağırmış.

"Yılan, 'Beni yerden alıp gömleğinin içine koyarken nasıl bir yaratık olduğumu biliyordun,' diyerek ve uzaklara kaçıp gitmiş."

"Iron Eyes'ın anlattığı bu hikâyeyi hiçbir zaman unutmayacağım. Özellikle uyuşturucu kullanan gençlere, yılanın 'Beni yerden alıp gömleğine koyarken nasıl bir yaratık olduğumu biliyordun,' sözünü sürekli tekrarlayacağım. Uyuşturucu kullanan gençler uyuşturucunun ne olduğunu ve kendilerine nasıl zarar vereceğini bilmelidir, uyuşturucunun sağladığı renkli hayallere kanmamalıdır. Uyuşturucu, her an sokmaya hazır, zehirli bir yılandır."

Gerçekten, sağduyumuzun sesini dinlemeyip onun tersi yönde hareket edersek çok kötü sonuçlarla karşılaşırız. Daha önce söylediğim gibi, sağduyu içimizdedir, her an bizimle beraberdir. Onun sözünü dinleyelim ve gösterdiği yoldan gidelim.

Bütün dünya karşı çıksa bile, bir insanın sağduyusunun sesini dinleyince nasıl mutlu ve başarılı olabileceğini gösteren bir örnek anlatmak istiyorum.

Olay, 1946 yılında, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ordudan terhis olan Donald Seibert'in başından geçmiştir. Donald yeni evlidir ve altı haftalık bir kızı vardır. Hayatını bir düzene sokmaya çalışmaktadır. Ailesinin mali durumları çok bozuktur ve para sıkıntısı çekmektedirler. New York'un Batı yakasında bulunan Chautauqua Gölü kıyısındaki bir yazlık tesiste bütün

yaz boyunca piyano çalması teklif edilir. Bu teklifi alınca şansın kendisine güldüğünü düşünür ve çok sevinir.

Kendisi, karısı, küçük kızı ve piyano çalacağı orkestrayla Bemus Point'te biraraya gelir. Donald orada orkestrayla birlikte piyano çalar. Güzel bir pansiyona yerleşip mutlu bir hayat sürmeye başlarlar. Fakat Temmuz ayının ortalarında hava bozar ve yağmurlar başlar. Hava yağışlı olduğu için kimse dışarı çıkıp açık hava konserlerini dinlemeye gelmez. Müşter gelmeyince gazinonun işleri bozulur ve gazino sahibi orkestranın ücretini ödeyemez. Pansiyon sahibi kiranın ödenmesini işler açılıncaya kadar beklemeyi kabul eder, ama yağmurlar dinmek bilmeyince işler bir türlü açılmaz. Orkestra üyeleri borçlarını ödemeden birer birer pansiyonu terkederler.

Donald ise borcunu ödemeden pansiyondan ayrılmayı kendine yediremez. Sonra, "Bana yardım edecek birini bulmalıyım," diye düşünür. "Karım zor bir doğum yaptı, ama hayatta kaldı. Komşularımızla çok iyi geçiniyorduk ve hepsi bizi seviyordu. O zaman bize yardım edecek gücün inanç olduğunu anladım."

Pansiyon sahibi ertesi sabah Don Seibert'in hâlâ ayrılmamış olduğunu görünce çok şaşırır. "Siz daha gitmediniz mi?" diye sorar. Don da, "Hayır gitmedik, kira kontratı bitene kadar burada kalmaya karar verdik," der. Hem pansiyonun hem de yazlık tesisin sahibi olan adama, orada çalışarak borcunu ödeyip ödemeyeceğini sorar. Tesis sahibi Don'un isteğini kabul eder. Turist kabinlerini temizler, yatakları düzeltir, yatak örtülerini değiştirir ve yatak çarşaflarını yıkar. Yaz sona erip tatil sezonu bittiğinde hâlâ 150 dolar borcu vardır.

Don, yakınlardaki bir üzüm suyu tesisinde saati 75 sente iş bulur. İşe zamanında yetişebilmek için her sabah 4.30'da kalkar. Her gün ağır süzme filtrelerini makinalardan sökmek, yıkayıp temizledikten sonra tekrar yerlerine takmak ve bu işi gün boyu aralıksız yapmak zorundadır. Sıcaklık 60 dereceyi

bulmaktadır. Bir yandan sıcaktan bunalırken, öbür yandan elleri meyve suyu asidiyle yanmaktadır. Ama Don çalışırken kendini çok huzurlu hisseder.

Nihayet Ekim ayı geldiğinde pansiyon borcunu ödeyip bitirmeyi başarır. Pansiyon sahibi gözyaşlarını tutamayıp, "Senin ödediğin para değil, oğlum, her kuruş senin şerefin, azmin ve dürüstlüğünün eseri. Çok sağlam bir karakterin var. Sen yükselirsin, oğlum, muhakkak yükseleceksin," diye iltifat eder.

Evet, Don Seibert yükselmiştir.

Çok geçmeden Pennsylvania'nın Bradford şehrindeki bir mağazalar zincirinde ayakkabı satıcısı olarak iş buldu. Sağduyusunun sesini dinleyerek bu zincirin önce genel müdür yardımcısı oldu, daha sonra yönetim kurulu başkanı oldu.

Fakat bir de, sağduyusunun sesini dinlemediği için başına kötü şeyler gelen Tom adlı birinin hikâyesini aktarmak istiyorum. Tom, bir satış mağazaları zincirinde mağaza yöneticiliği yapıyordu. Satış elemanlarıyla akşam yemeği yer, yemekte birbirlerine işle ilgili görüşlerini aktarırlardı. Fakat şirketin politikasına göre, satış elemanlarıyla yenen yemeğin parasını şirkete fatura etmek yasaktı.

Diğer yöneticiler hesap pusulasına satış elemanlarının adı yerine, sahte müşteri adları yazmasını önerdiler. Tom'un sağduyusu buna karşı çıktı ve yapmamaması için uyardı. Fakat diğer müdürlerden biri, "Herkes aynı şeyi yapıyor," diye ısrar edince, Tom da sağduyusunun sesini bastırmaya başladı.

Bu durumu, "Bütün mevsim boyunca hesap pusulasına satış elemanlarının isimleri yerine, Yankee kulubünün oyuncularının isimlerini yazdım," diye anlatır.

Sonra başka bir firmadan daha iyi bir iş teklifi aldı ve kabul etti. Yeni işyerinde de müşterilerini yemeğe götürüyordu ve buna yetkisi vardı. Şirket, müşterileri istediği zaman yemeğe götürmesine izin vermişti. Fakat Tom'un eski huyunu

bastıramayıp hesap pusulasına yine başka isimler yazmaya başladı.

Bir gün Tom'un çalıştığı firma büyük bir firmayla birleşti ve yönetime yeni firma hakim oldu. Tom eski alışkanlıklarını sürdürüyordu. Altı ay sonra bir öğle vakti patronu onu bürosuna çağırdı ve "Tom, yeni firmanın denetleme elemanları senin faturaları da incelemişler ve bir gariplik bulmuşlar. Söyler misin, neler oluyor," dedi.

Tom yaptıklarını kabul etmek zorunda kaldı ve istifa etmekten başka yol bulamadı. "Bu bana hiç unutmayacağım bir ders oldu," der. "Faturalara sahte isimler yazmaya başladığım zaman içimden bir ses, sağduyum bunu yapmamamı fısıldadı, keşke diğer arkadaşların sözüne aldanacağıma, içimdeki sesi dinleseydim." Tom bölgeyi terketmek zorunda kaldı ve şimdi ülkenin başka bir bölgesinde çalışmaktadır.

Sağduyusunun sesini dinlemediği için güç durumlara düşen insanları anlatan daha birçok örnek vardır. Fakat çoğu insan sağduyusunun sesini dinler. Çünkü onlar sağduyusunun kendileri adına en iyi yolu göstereceğini bilirler. Sağduyu daima tetiktedir. Yanlış bir iş yapacağımız zaman bizi hemen uyarır.

Bir gün bir otelde kalmıştım. O gece hava çok sıcak ve bunaltıcıydı. Kaldığım odanın havalandırma sistemi o kadar güzel çalışıyordu ki, dışarıdaki aşırı sıcak da, boğucu nem de hiçbir rahatsızlık vermiyordu. Ben de kendi evime bu firmanın havalandırma sistemini satın almaya karar verdim. İsteğimi telefonla bildirince firma bir satış elemanı gönderdi. Bu eleman bana sistemin bütün özelliklerini anlattı, nasıl çalıştırılacağını gösterdi. Sonra, "Ben dünyanın en kaliteli insanı değilim, birçok hatam olduğunu biliyor ve onları düzeltmeye gayret ediyorum. Fakat havalandırma sistemin dünyanın en kaliteli ürünlerinden biridir," dedi. O anda sağduyumu firmada çalışan insanlar hakkında ne kadar doğru bir değerlendirmede bulu-

duğunu anladım ve böyle bir insanı tanımaktan mutlu oldum. Böylece sağduyumu dinleyerek hem dünyanın en iyi havalandırma sistemlerinden birini almış, hem de çok iyi bir dost kazanmış oluyordum.

Onunla konuşurken, "Kendi hakkımda doğruyu söylemek bana huzur veriyor," dedi. Bu satış elemanı da içindeki sağduyunun sesini dinleyip gerçekleri söylediği için farkına varmadan çok mutlu oluyordu. Hem o hem ben sağduyumuzun sesini dinlediğimiz için mutlu olmuş, sağduyunun iyi duygular yarattığını bir kere daha anlamıştım.

Bu arkadaş yakamda Rotary Club'ün rozetini görünce kendisinin de üye olduğunu söylemişti. Kulübe gittiğim bir gün üye arkadaşlardan birine bu satış elemanını tanıyıp tanımadığını sordum. "Hiç tanımaz olur muyum, çok nazik ve neşeli bir insan, aynı zamanda çok iyi bir satış elemanıdır," dedi.

1973 Dünya Kupası sırasında ünlü bir beyzbol oyuncusu olan Reggie Jackson'un sağduyusunu dinleyerek büyük bir güçlüğün altından kalkmasını hiç unutamam. O günlerde Jackson Oakland Athletics takımında oynuyordu. Jackson, Dünya Kupası sürerken bir ölüm tehdidi almıştı.

"Önceleri buna gülüp geçmek istedim," dedi. "Fakat sonra, Martin Luther King ile John ve Robert Kennedy'lerin de öldürüldüğünü düşündüm ve içimi bir öldürülme korkusu sardı." Kulubü onu korumak için korumalar tuttuğunu söyledi. FBI da onu devamlı izleyeceklerini, bütün stadyumu maç boyunca kontrol edebileceklerini belirtti.

"Fakat sahanın ortasındaki bir insanı ne kadar koruyabilirler?" diye kendine soruyordu. "Gözümde tüfeğini doğrultmuş, dürbünüyle bana nişan alan bir fanatik canlandırıyordum. Bu insanın hayali hiçbir zaman gözümün önünden gitmiyordu."

Reggie içinde bu korku olduğu sürece iyi bir oyun çıkaramayacağını biliyordu. Bu korku onu adaleye giren bir

kramptan daha fazla rahatsız etmekteydi.

Sonra babasını hatırladı. Babası Pennsylvania'nın Wyncote şehrinde küçük bir terzi dükkânı çalıştırıyordu. Jackson da o şehirde doğup büyümüştü. Babası çok ünlü olmasa da bir beyzbol oyuncusuydu ve Jackson birçok şeyi ondan öğrenmişti.

Mahallelerindeki marketten şeker çalarken babasının onu yakalayınca söylediği sözleri hiçbir zaman unutmamıştı. Babası ona, "Bak oğlum, arkadaşlarınla uyum içinde topunu oyna, onlarla tartışarak , yalan söyleyerek ya da hırsızlık yaparak bir yere varamazsın. Söylediğim şekilde davranırsan yukarıdakiler seninle mutlaka ilgilenir ve korurlar," demişti.

Reggie, "Babamın öğütleri en büyük rehberim oldu," der. "O günden sonra şeker çalmayı bırakmakla kalmadım, aynı zamanda doğru yolu gösteren içimdeki sesi dinlemeye başladım. İçimdeki ses yaptığım işin doğru mu yanlış mı olduğunu söylüyordu.

"Babamın rehberliğiyle hep huzurlu oldum. Kendimi kötülüklerden koruyacağıma inanıyor ve herşeyin iyiye gideceğine güveniyordum. Babamın söylediği gibi arkadaşlarımla paslaşarak oynarsam yaradanın bana yardım edeceğine inanıyordum."

Reggie, birinci ligte oynamaya başladığında şımardığını, çeşitli taşkınlıklar yaparak kepini ve sopasını yere attığını anlatır. Bunların hepsinin hata olduğunu sonradan anlamış ve olgunlaşmıştır.

"Sonunda büyüyüp olgunlaşmaya başladığımı düşündüm," demektedir. "Her geçen yıl beyzbol oynamaktan daha çok zevk almaya başladım. Oyunda hangi görev verilirse verilsin en iyi şekilde yapınca mutlu oluyordum.

"Top oynamanın, bu işte başarılı olmanın tek yolunun çok çalışmak olduğunu öğrendim. Köklü bir temele inanmayıp kendimi geçici duygulara kaptırırsam başarılı olamayacağımı, bu

yüzden kendimin, ailemin, yöneticilerin ve seyircilerin mutsuz olacağının farkına vardım."

Glim ölüm tehdidi hikâyesine. "Babamın, oğlum yukardakiler seni korur, sözünü hatırladım ve yöneticilerimin korunmam için her türlü önlemi alacaklarına inanarak içimdeki korkuyu attım. Böylece içimin huzurla dolduğunu gördüm."

Ertesi günkü maçta Reggie'nin aklında yalnızca görevini çok iyi yapıp kazanmak vardı. "Maçta topu alıp koşarken ölüm tehdidini tamamen unutmuştum. Babamın evde televizyonun başına geçip heyecanla beni izlediğini biliyordum. Kameralara bakıp el salladım, babamın bu mesajı aldığından emindim."

Sağduyusunun sesine göre hareket eden insanlardan biri de yargıç Joseph A. Wapner'dir. Joseph, *The People's Court* adlı televizyon programına çıkıyordu. Yirmi yıl değişik kademelerde yargıçlık yapmıştı. Bu programda insanların hukuksal problemlerine bir çözüm buluyordu.

Wapner, Los Angeles şehrinde yargıçlık yaparken başından geçen bir olayı şu şekilde anlatır: "Ben yalan söylemenin çok kötü bir şey olduğuna inanırım. Doğru söyleyen insanlara da daima sonsuz saygı duymuşumdur. Bir gün polis, hız limiti olan otuz beş mili aşan, Tobin adlı bir sürücüyü mahkemeye getirmişti.

Polis, Tobin'in 1949 model Cadillac'ını takip ettiğini ve polis aracındaki hız belirleme aletinin arabanın hızını saatte altmış mil olarak belirlediğini söylüyordu. Tobin ise aracının bozuk olduğunu, otuz beş milden fazla hız yapamadığını iddia ediyordu. Polis onun sözlerine yalnızca alaycı bir şekilde gülüyordu."

"Bunun üzerine, 'Pekâlâ, Mr. Tobin. Diğer davalarımı bitireyim. Aşağı inip senin aracına binelim. Gaza sonuna kadar bastığımızda aracınızın hızı otuz beş kilometreyi geçmezse davayı siz kazanırsınız,' dedim.

"Öğlen paydosunda zabıt kâtibi direksiyona geçti. Mr. Tobin'le birlikte arabaya bindik. Belirli bir mesafe gittikten sonra zabıt kâtibi gaz pedalına sonuna kadar bastığı halde otuz beş kilometreyi geçmedi."

"Tekrar mahkemeye döndük ve Tobin hakkında soruşturma açmaya gerek görmedim. Bu olay bana gerçeği öğrenmek için bir şeyi kendi gözlerin, kulakların ve sağduyunla incelemek gerektiğini öğretmiştir. Başkaları tersini söylese bile, onlara inanmayıp kendi sağduyuma inanmanın çok önemli olduğunu anladım."

Hollywood'un tanınmış sanatçılarından Beverly Garland, sağduyuya "Kapıcı" adını takmıştır. Garland'a göre, insanın zihninde her an bir kapı görevlisi hazır bekler. Doğru karar vermesi gereken anlarda insan bu kapı görevlisine başvurmalıdır. Bu ilkeyi Garland'a çocukluğunda babası öğretmiş ve o da bütün ömrü boyunca kullanmıştır. Ailesinde bir anne, iş hayatında bir sanatçı olarak.

"Babam, karanlıktan korktuğumu söylediğim ya da yeni insanlarla tanışmaktan çekindiğim zaman, 'Zihnindeki kapı görevlisine başvur,' derdi.

"Birçok insan bu deyimi modası geçmiş olarak görür, ama bu deyimin ifade ettiği anlam benim her zaman işime yaramış ve güç durumlara düşmekten kurtarmıştır: Kapı görevlisi kapıda bazı insanların içeri girmesine izin verirken bazılarına izin vermeyen, kontrol görevi yapan biridir. Babam bu ifadeyi kullanmakla, zihnimde bir görevli olduğunu, bu görevlinin de, örneğin korku gibi, bana zarar verecek düşüncelerin zihnime girmesini enlgeleyebileceğini, fakat insan sevgisi ve kendine güven gibi iyi duygu ve düşüncelerin zihnime girmesine izin vereceğini belirtmek, bu görevliye başvurmanın elimde olduğunu anlatmak istemiştir.

"Bir sanatçı olarak kamera karşısına geçmeden önce

içimdeki korku ve tedirginliğin dışarı çıkmasını sağlar, onun yerine kendine güven duygusu ve yeteneğimin içeri girmesine izin veririm. Bir anne olarak içimin üzüntü ve endişeyle dolmasına izin vermem, onun yerine içimin çocuklarıma ve yaradana karşı güven duygusuyla dolmasını sağlarım.

"Tabii bu sözleri unuttuğum zamanlar da olmuştur. 1972'de kocam Fillmore Crank'la birlikte, Kuzey Hollwood da Beverly Garland adlı bir otel açtık. Önceden deneyimli olmadığımız bir işti. Bu işin umduğumuzdan daha karmaşık olduğunu gördük. Yirmi dört saat telefonla aranıyorduk. Bazı şeyler yolunda gitmiyor, elektrikler kesiliyor, yiyecekler zamanında gelmiyor, otel personeli hastalanıyordu. Aniden gelen bir grip salgını otelin kadın personelinin hepsini yatağa düşürmüştü. Derken kocam bir öneride bulundu. Yemek yapmayı ya da çarşafları değiştirip yatakları düzeltme işini üstlenmemi istedi. Yatak düzeltme işini kabul ettim. Yataklara serdiğim çarşafların sayısı bütün Kaliformiya'yı kaplayacak kadar çoktu. Her gün çarşaf değiştirmek gerekiyordu.

"O günlerde enerji krizi vardı. Benzin fiyatları iki misline çıkmış, Kaliforniya'ya gelen turist sayısı azalmış, odaların çoğu boş kalmıştı. Odaları nasıl dolduracaktık? Otel masrafını nasıl karşılayacaktık? Bu işi götüremezsek ne olacaktı? Bütün bu korkular, zihnime dolmak üzere hazır bekliyordu. Fakat kapı görevlisini tam zamanında çağırdım ve korkuların içeri girmesini engelledim."

Bu korkulardan biri zihnine girmek isteyince kapı görevlisini çağırıyor, o da içeri girmek isteyen bu korkuyu geri çeviriyordu. Olumsuz düşünce ve duygular sağduyunuzu geçip zihninize girmek istediği zaman onları içeri almamak güzel bir fikir değil mi?

Çocukken bir arkadaşım vardı. Sağduyusunu dinlemekte çok ustaydı. Yaşadığı sürece onunla dostluğumuz devam etti

ve hiç sağduyusunun sözünden dışarı çıkmadı. Şimdi hayatta değildir.

Fakat geçen gün daha önce hiç karşılaşmadığım genç bir bayandan mektup aldım. Bu bayan onun torunuymuş. Büyükbabası çok küçükken öldüğü için onu tanıma fırsatı bulamamış, fakat benim büyükbabasının arkadaşı olduğumu öğrenmiş. Şimdi de büyükbabası hakkında bilgi vermemi istiyordu.

Bu arkadaşımın adı Forest R. Dietrick'di, ama biz kendisini hep Sporcu Dietrick diye çağırırdık. O günlerde Ohio'nun Bellefontaine şehrinde yaşıyorduk. Ailelerimiz iyi dosttu. Benden birkaç yaş büyük olduğu halde çok iyi arkadaştık. Bu bayana yazdığım mektupta, büyük ve geleneksel bir aileye sahip olduğunu belirttim. Büyükbabası her yönden mükemmel bir insandı. Daima sağduyusunu sesine kulak vermiş, onu dinlemişti. Samimi bir insandı, sıkıntılı anlarda bile sempatik ve mutluydu.

Onunla ilk defa okuldan eve, yaz tatiline geldiğimde tanıştım. İkimiz de bir çamaşırhanede ütü yapıyorduk. İlk karşılaşmamız orada olmuştu. Son kez karşılaştığımızda ise, Ohio'nun Columbus şehrinin dışında bulunan Worthington bölgesindeki bir bankanın müdürüydü. Hayatının en güzel günlerini orada geçirdi.

Büyük depresyon yıllarındada Franklin D. Roosevelt başkandı ve onun ünlü "Korkmaktan korkalım," sözü bütün ülkede yankılanmıştı.

O günlerde ülkenin birçok yerindeki bankalar kapanıyordu. Sonunda halk bu haberlerden endişeye kapıldı ve arkadaşımın çalıştığı Worthington'daki bankadan da paralarını çekmeye başladı. Diğer insanların da paniğe kapılmaları sonucunda bankanın dışında paralarını çekmek isteyen büyük bir kalabalık oluşmuştu. Sporcu Dietrick dışarıda bulunan bir sandığın

üstüne çıktı ve gür sesiyle orada toplanan endişeli kalabalığa seslendi. "Bankamız paranızı son kuruşuna kadar ödeyecektir. Bankamız çok iyi durumdadır ve benim sözlerimi bir senet olarak kabul edin," dedi.

Herkes onun sözünün altın kadar değerli olduğunu biliyordu. Şerefli ve dürüst bir insan olduğuna inanmışlardı. Hiç kimse başka bir soru sormadı. Hatta bazıları, "Madem sen öyle diyorsun, paniğe kapılmamıza gerek yok," dediler. Kalabalık rahatlamış bir şekilde dağıldı. Banka Dietrick'in bu tutumu sayesinde kriz günlerini hiçbir zarar görmeden atlattı. Dietrick'i belleğimde daima mutlu bir insan olarak hatırlıyorum.

Arkadaşımın torununun mektubu Bellefontaine'deki diğer arkadaşlarımı da hatırlatmıştı. Onların hepsi, sağduyularına önem verip onun sesini dinleyen insanlardı. Örneğin, Bob Cooke Los Angeles'ta çok iyi bir iş kurdu. John Scarf Boston'da doktor oldu. Hike Newell Cincinnati'de öldüğü zaman başarılı bir işadamıydı. Glen Hill Ohio'da büyük bir sigorta şirketinin genel müdürlüğüne yükselmişti. Diğerleri de aynı çeşitli alanlarda başarılı birer insan oldular.

Çocukken en yakın arkadaşım Sammy Kaufman'dı. Okula giderken onu daima sokağın köşesinde beklerdim, okula birlikte gidip dönerdik. Yıllar geçtiği halde o günleri gayet iyi hatırlıyorum. Örneğin, arkadaşım ayağına paten takar, yüzünden gülümsemesi eksik olmazdı.

Sammy'nin ailesi bizim aileden daha zengindi. Bisiklet modası çıkınca babası ona bir bisiklet aldı. Kırmızı renkli, çok güzel bir bisikletti, ön tarafında bir farı ve direksiyonunda zili vardı. Sammy iyi kalpli ve yardımsever bir çocuktu. Bu bisiklete en az Sammy kadar çok bindiğimi hatırlıyorum.

Bisiklete istediğimiz kadar binip hevesimizi aldıktan sonra Rich'in dondurmacı dükkânına gider, çikolata ve çilekle süslenmiş dondurmalar alırdık. Liseyi bitirdikten sonra Sammy

ile ayrı üniversitelere gittik. Üniversiteyi bitirdikten sonra Sammy iş hayatına atıldı, zengin bir insan oldu. Gömlek imal eden bir fabrikanın müdürlüğüne yükseldi. Sammy'nin ürettiği giysiler kendisi gibi kaliteli ve iyi gömleklerdi. Sammy her zaman içindeki sağduyunun sesini dinlemiş bir insandı. Bu sayede başarılı, zengin ve mutlu oldu. Bana yıllarca çok güzel gömlekler gönderdi. Ben de yazdığım her kitaptan birer tane imzalayıp armağan ettim.

Sammy'nin kalbi iyilik ve sevgiyle doluydu. Cleveland'a her gittiğimde muhakkak uğrardım, o da New York'a geldiğinde beni ziyaret etmeden gitmezdi. Eski günlerdeki gibi dostluğumuz hep sürdü.

Onunla en son New York'ta buluştuk. Kendisini Metropolitan Club'e öğle yemeğine götürdüm. Bu kulüp yalnızca eski arkadaşların bildiği bir kulüptür. Onun için eski arkadaşlarımla buluşunca hep oraya giderim. Kulüpte Fifth Avenue ve Central Park'a bakan pencerenin yanında bir masaya oturduk. Sammy biraz zayıflamıştı, ama yüzünde eskiden beri görmeye alışkın olduğum o sevimli gülümseme vardı.

"Üniversite öğrencilerinin bugün yaşadıkları duruma çok üzülüyorum," dedi Sammy. "Birçoğu güvenini kaybetmiş. Niçin böyleler? Oysa harika bir ülkede yaşıyoruz, tarihin gördüğü en güzel ülke bizimki. Bu gençler güven duygularını yeniden nasıl kazanabilirler? İçleri yeniden nasıl sevgiyle dolabilir?"

Ardından gençlerin yaşadığı sıkıntıların nedenleri üzerinde konuştuk. Sorunlu gençlerin çoğunlukta olmadığı görüşünde birleştik. Tekrar sevgiye ulaşmaları için elimizden geleni yapmamız gerektiğini vurguladık ve birlikte olumlu bir sonuca ulaştık.

"Çocukken yediğimiz çikolatalı ve çilekli dondurmaları hatırlıyor musun, Sammy?" dedim. Sammy, yüzünde her za-

manki gülümsemesiyle, "Dondurma yemeyi ne kadar severdik," dedi. Bunu hatırlayınca ikimiz de birer dondurma ısmarladık. Dondurmalarımızı yerken Rich'in dükkânında yediklerimizi hatırlayıp eski, güzel günleri yâd ettik.

Fifth Avenue ile Sixtieth Street'in kesiştiği yerde kucaklaşarak birbirimizden ayrıldık. Sammy otele doğru yürümeye başladı, ben de kalabalıkta gözden kaybolunca ya kadar onun arkasından baktım. Çok yavaş yürüyordu; bu yürüyüşü Bellefontaine sokaklarında bisiklete bindiğimiz günlerdeki canlı yürüyüşüne hiç benzemiyordu. Sokağın ucunda, tam köşeyi dönerken geriye döndü ve bana el salladı. Yüzünde yine binlerce ampul gibi ışık saçan o güzel gülümsemesi vardı.

Bu görüşmemizden kısa süre sonra Sammy öldü, fakat hatıralarımda hep aynı canlılıkta yaşamaya devam etti. Sammy ömrü boyunca mutlu bir şekilde yaşadı, kalbi sevgiyle doluydu, üstün bir ruha ve temiz bir karaktere sahipti. İnsanlara karşı sürekli nazikti. Hayatta en çok sevdiğim arkadaşlarımdan biriydi. Onu hiçbir zaman unutmadım.

Günlük hayatta talihiniz sık sık tersine döner ve sıkıntılı durumlara düşerseniz sağduyunuza güvenmeniz beklenebilir mi? Gelin bunu hep birlikte görelim.

Jay adındaki, Rhode Island'lı bir adam tanırım. Jay'in sık sık talihi ters dönmüş ve işleri kötü gitmiştir. Fakat bu insan daima sağduyusunun sesini dinlemiş ve güç durumlardan kurtulup mutlu olmayı başarmıştır.

Jay, üniversiteyi bitirdiği zaman, ona çok iyi geleceği olan bir pazarlama işi teklif edilmişti. Fakat iki yıl içinde çalıştığı firma kapandı ve işini kaybetti. Ama uzun süre işsiz kalmadı, başka bir firmada yine pazarlama işi buldu. Orada başarılı oldu ve çok para kazandı. Fakat bir otomobil kazası güzel hayatına son verdi. Aylarca hastanede ve evde yatmak zorunda kaldı. Firması üç ay onun yerine başka bir eleman almadı,

fakat üçüncü aydan sonra geçici bir eleman çalıştırmaya başladı. Jay iyileşince bu elemanın işine son verecekler ve yine eski işinde çalışacaktı. Fakat geçici eleman o kadar çok başarılı oldu ki onu kadroya aldılar ve Jay'ın işini verdiler. Jay iyileşince de bir büro işine başladı. Bu işte aldığı ücret önceki işinin yarısı kadardı.

Jay böyle kritik bir durumda sağduyusunun sesini dinledi, bu teklifi kabul etti ve yine mutlu olmayı başardı. Firma Jay'ın buradaki çalışmasından memnun kaldı, bir süre sonra onu müdürlüğe terfi ettirdi ve maaşını arttırdı. Kadın erkek, herkes tarafından seviliyordu, onu sevmeyen yoktu. Müşterilerle de arası çok iyiydi. Daha sonra satış bölümünün başına getirildi ve maaşı da ciddi derecede arttı. Güzel ve mutlu geçen yıllardan sonra bir gün çok sevdiği karısı öldü ve Jay yalnız kaldı. Fakat kendini tamamen işine vererek üzüntüsünü azaltmayı başardı.

Derken affedilemeyecek bir hata yaptı. Başka bir firma Jay'a çok cazip bir teklifte bulundu. O anda sağduyusunun sesini dinleyip dinlemediğini bilmiyorum, ama teklifi kabul edip uzun yıllardır çalıştığı firmasından ayrıldı. Yeni girdiği firmayı da bir süre sonra başka bir firma satın aldı ve masrafları kısmak için son üç yılda işe başlayanların hepsini işten çıkardı. Tahmin edeceğiniz gibi Jay de işten çıkarılanlar arasındaydı. Ama Jay kötü talihine küsmedi ve ayakta kalmayı başardı.

Büyük bir sigorta şirketinin bir üst düzey yöneticisi, pazarlama hakkındaki bilgilerini öğrenmek amacıyla Jay'i sabah kahvaltısına çağırmıştı. Şirketin yöneticisi bu görüşmede Jay'in anlattıklarından çok etkilendi ve ona bir sigorta acentalığı verdi. Bildiğim kadarıyla Jay hâlâ bu işi sürdürmekte ve şirketin sahibi Jay'in en iyi acenta olduğunu söylemektedir.

Şirketin genel müdürüyle görüştüğümde Jay'in yıkılmayıp

yeniden iş hayatına dönebilmesinin sırrını sormuştum. Bunu, "Yenilgilerin etkisinden çabuk kurtulma, cesaretini her zaman canlı tutma, olumlu düşünme ve her yenilginin istendiği takdirde bir başarıya dönüştürülebileceği gerçeğine sıkı sıkıya bağlı kalma," diye açıkladı.

Ben de "Çok doğru" diyerek söylediklerini onayladım ve "Bütün güçlüklere göğüs gererken yine de mutlu olmasını bildi," diye sürdürdüm.

Jay, bütün talihsizlik ve tersliklere rağmen inancını kaybetmeyerek daima sağduyusunun sesini dinlemiş ve doğru bildiği yoldan yürümüştür.

Siz de doğru bildiğiniz yoldan şaşmayıp hedefinize doğru yürürseniz, başarılı ve mutlu olma şansınızı arttırırsınız. İnancınız tam olur ve içiniz sevgiyle dolarsa mutluluğunuz bir kat daha artacaktır.

Burada bana "Benim Tanrıya inancım pek fazla değil o zaman mutlu olamayacak mıyım?" diye sorabilirsiniz. Tanrıya inancınız zayıf bile olsa inandığınız doğru bildiğiniz şeyi yaparsanız mutlu olabilirsiniz.

•••

Tekrarlıyorum:
Gerçek mutluluğa erişmek için,
yalnız doğru bildiğiniz şeyi yapın.

14

YAŞAMAK, OLUMLU BİÇİMDE İNANMAKTIR!

Yazarlık ve konuşmacılık yaparak geçen yetmiş yılın sonunda bir gerçeğin farkına vardım. Bu gerçek hepimiz için, dolayısıyla bu kitabı okuyan sizler için de, yaşayan bütün insanlar için de geçerlidir.

İnsan bir şeye inanıp inançlı yaşarsa mutlu olabilir ve doyuma ulaşabilir.

İnsanlar inancını kaybedince başarısız olur. Gerçekten inanan bir insan hiçbir zaman kötü duruma düşmez. İnanç, hayatımızın kalitesini arttırır.

Burada size Porto Rico'lu, hayatın gerçek anlamını inançta bulan küçük bir çocuğun hikâyesini anlatmak istiyorum. Juan Antonio Rodriguez adındaki bu çocuk, Rio Piedras şehrinde yoksul bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelir. Kendisi ve beş kardeşi haftada ancak iki defa doğru düzgün yemek yiyebilmektedir. Çoğu kere masalarında yemek yerine yalnızca kahve vardır. Yedi yaşında şekerkamışı tarlalarında çift sürmeye başlamış, her zaman ailesinin öğrettiği, "İnançlı bir insan olursan istediğin herşeye kavuşursun," sözüne bağlı kalmıştır.

Juan bir süre sonra bir golf kulübünde top taşıma işi bulur. Boş kaldığı zamanlarda şekerkamışından yaptığı sopalarla şişe kapaklarına vurarak kendini bir golf oyuncusu olarak hayal etmeye başlar. Şişe kapaklarına vurmada oldukça başarılıdır. O yıllarda toplarını taşıdığı bir oyuncu ona bir çift golf sopası verdi. Aradan yıllar geçer. Juan ordusuna katılır. Burada profesyonel bir golfçu olmayı kafasına koyar. Golften kazanacağı parayla ilk iş olarak annesine bir ev almak istiyordur. Sonunda amacına ulaşır. Şimdi annesi New York'ta onun satın aldığı bir dairede oturmaktadır.

Şimdi hepimizin ünlü bir golf oyuncusu olarak bildiği Chi Chi Rodriguez, 1960 yılında Profesyonel Golfçüler Derneği'nin düzenlediği turnuvaya katılır. Üç yıl içinde New York'tan bir daire satın alır ve annesi oraya taşınır. Sonra Chi Chi, içindeki güçlü inanca yeni boyut kazandıran birisiyle karşılaşır.

New York'ta Sleepy Hollow Country Club'te golf oynarken, o kulübün üyesi olan arkadaşım Dr. Smiley Blanton'la tanışır. Rodriguez'in inancına yeni boyut kazandıran insan Dr. Blanton olmuştur.

Chi Chi o yılları, "Smiley Blanton yetmiş, bense yirmi yaşlarındaydım," diye hatırlamaktadır. "Fakat golf sahasında birlikte gülüp şakalaşarak yürürken aramızdaki yaş farkı ortadan kalkıyordu. O topu alçaktan göndermeyi seviyordu ve iki yüz metre kadar uzağa atabiliyordu. Ondan hayat ve golf hakkında çok şey öğrendim. Topu deliğe sokmak üzere vurmaya hazırlandığım zamanda, topla delik arasındaki engebeleri unutup yalnızca golf sopasına konsantre olmamı da o öğretti.

"Hocam hep olumlu olmamı isterdi, 'Beynin neyi görürse bedenin onu yapar, Chi Chi, 'olumsuz şeyler düşünürsen başarılı olamazsın. Ama aklında hep ulaşmak istediğin hedefi tutarsan ona mutlaka ulaşırsın,' derdi."

Chi Chi her zaman inançlı bir insan olmuştur. PGA turnu-

vasının sekizini de kazanmıştır. 1985 yılında elli yaşındayken, PGA Turnuvası'nın olgun yaştaki insanlar için düzenlenen bölümüne katılıp onu da kazanmış ve ödül almıştır.

Chi Chi Rodriguez bugün Florida'nın Clearwater şehrinde kurduğu Gençlik Vakfı'nda, kendi hayat felsefesini güçlüklerle karşılaşan ve çeşitli biçimlerde istismar edilen yoksul çocuklara aktarmaktadır.

"Onlara bir güçlükle karşılaştıkları zaman onu yenmek için önce inanmaları ve güvenmeleri gerektiğini anlatıyorum. Hayatın engeller ve tuzaklarla dolu olduğunu, 'Gözünüzü golf sopası üstünde tutar ve ona konsantre olursanız herşeyde şampiyon olursunuz, bazen yenilseniz de uzun vadede hedefinize ulaşırsınız,' diyorum." Chi Chi, inançlı bir insan olduğu için, ömrü boyunca doğru bildiği yolda yürümüştür.

Spor dünyasının inançlı liderlerden biri de, Los Angeles Dodgers beyzbol takımının çalıştırıcısı olan Tommy Lasorda'dır. Lasorda, *Fortune* dergisinin 1989 Temmuz sayısında yayınlanan "İnançlı Olun, İnanmaya Devam Edin" başlıklı makalesinde şunları yazmıştır: "1988 Dünya Kupası'nı kazanmakla kendine güvenen ve inanan insanların neler yapabileceğini gösterdik. Takımda bulunan yirmi dört oyuncunun hepsi de kendine güvenen ve inanan insanlardı. En iyi fiziğe sahip olmak kazanmanın garantisi değildir. Zafer, inanmayla ve kendine güvenmeyle gelir."

Ohio'nun Columbus şehrinde yaşayan dostum John Galbreath'in başından geçen olaylar da bu sözün ne kadar doğru olduğunu göstermektedir. O da hayata yoksul bir çocuk olarak başlamış, sonra ülkenin sayılı işadamlarından biri olmuştur.

Bir gazete muhabiri, "Bir insan başarılı olmak için ne yapmalıdır?" diye sormuştu. John da, "İnançlı olmak," diye cevap verdi. "İnsan belirli bir hedef seçip ona ulaşmak için içinde çok büyük bir istek duymalı sonra da istekle çalışmalıdır."

Kendi zekânız ve yeteneklerinize inanın. Seçmiş olduğunuz hedefe inan. Bazı insanlar bu yaklaşımla alay edip çabalarınızı küçük görebilirler. Oysa, örneğin olimpiyatlarda derece almış olan birçok sporcu, inançları sayesinde daha çok ağırlık kaldırabildiğini, daha yüksekten atlayabildiklerini ve daha hızlı koşabildiklerini söylemiştir. Bu sporcular güçlü bir inanca sahip oldukları için başarıdan başarıya koşmuşlardır.

Örneğin Kanadalı ünlü buz patencisi Elizabeth Manley, yalnızca inandığı hiç kimsenin yapamadığı üçlü burguyu yapmayı başarmıştır. Takımın psikoloğuyla birlikte çalışmış, kendini hayalinde üçlü burgu yaparken canlandırarak inandırmış ve sonunda istediği hareketi yapmayı başarmıştır. Bu üçlü burgu sayesinde de 1988 olimpiyatlarında gümüş madalya kazanmıştır.

Birleşmiş Milletler Olimpiyat Komitesi Başkanı Robert Helmick, "Altın, gümüş ve bronz madalya alanlar ile hiç madalya alamayanlar arasındaki en büyük fark, birinci gruptakilerin bir şey yapabileceklerine zihinsel olarak hazırlanmış olmalarıdır," demiştir. Zihinsel olarak bir şeyi yapabileceğine hazırlanmak, o şeyi yapabileceğine inanmak demektir.

Boston Bruins hokey takımı oyuncularına bir hedefe ulaşmak için inançlı olmak ile olmamak arasında bir fark bulunup bulunmadığını sorarsanız, bu anlayışın ruhuna uygun bir cevap alırsınız. Boston Bruins takımı 1988 yılında, play-off maçlarında kırk beş yıldır yenilgi yüzü görmemiş olan Montreal Canadiens takımıyla karşılaşacaktı.

Kulüp yöneticisi Ken Linseman, takımın ruh halini şöyle özetliyordu: "Oyuncularının hepsinde bu maçı kesinlikle kazanamayacağımız yönünde bir moralsizlik vardı." Bunun üzerine psikolog Dr. Frederick Neff ile bir görüşme yapıldı. Dr. Neff bir zihinsel hazırlanma programı uygulamayı önerdi. Bu programla oyuncuların kafasındaki bütün olumsuz düşünceler

atılarak, onun yerine kendine güven duygusu sağlandı ve maçı kazanma hedefi yerleştirildi. Bruins bu sayede Montreal'le yaptığı dört maçtan üçünü kazandı ve final grubuna yükseldi.

Şimdi bana, "Kafamdaki olumsuz düşünceleri olumluya çevirirsem hayatımın akışını değiştirebilir miyim?" diye sorduğunuzu görür gibi oluyorum.

Bu sorunuza cevap olarak birçok psikoloğun bu konuda söylediklerini aktarmakla yetineceğim. Indiana Eyalet Üniversitesi profesörlerinden, danışman psikolog Cynthia K. Chandler ile Kentucky, Louisville Üniversitesi profesörlerinden Cheryl A. Kolander bu konuyla ilgili bir çalışma yapmış ve çıkardıkları sonuçları *Education Digest* dergisinin 1989 Ocak sayısında yayınlanmışlardır. Bu dergide yayınlanan makaleyi aşağıda aktarmak istiyorum.

"Bedenimiz, zihnimizde bulunan ve gerek bilinçli şekilde gerekse farkında olmadan elde ettiğimiz inanç ve düşüncelere, fiziksel hareketler ya da davranışlarla karşılık vermektedir.

"Kendimizle olumlu iletişim kurmamız sağlıklı biçimde yaşamamızı sağlar. Öğrenciler kendileri hakkında genellikle olumsuz şeyler söylerler ve bu nedenle olumlu zihinsel enerjileri tükenir. İnsanın zihnindeki düşünce bir biçimiyle muhakkak davranışına da yansır.

"Düşünmeyi durdurma insanoğlunun olumsuz düşüncelere karşı kendini savunma mekanizmasıdır. Öğrenci, zihnine olumsuz bir düşünce gelirse kendi kendine düşünmeyi bırakmayı telkin etmelidir. Böyle yaparsa zihni düşünmeyi bırakır ve olumsuz düşüncelerin zihnine dolmasına izin vermez.

" Öğrenci bunu alışkanlık haline getirirse, mutsuz olmasına yol açacak düşüncelerin oluşmasını engelleyebilir. Yenilgi, yetersizlik, panik ve şüphe gibi duygular ile kendisine ızdırap veren hataların zihnine doluşmasının önüne geçmeyi başarır. Sonuçta aşırı yemek yeme ya da tırnak kemirme gibi

alışkanlıkları da ortadan kalkar.

"Olumsuz düşünceleri aklına getirmeyi önlemeyi, zihnimizi olumlu düşüncelerle doldurma işlemi izlemelidir. Örneğin zihninize, 'Ben bir budalayım,' düşüncesi girmek isterse, hemen düşünmekten vazgeçin. Onun yerine, 'Ben zeki bir insanım, elimdeki işi yapabilirim,' diye düşünmeye başlayın. 'Bu konuda hiçbir bilgim yok, onun için yapamam' düşüncesi girmeye çalışırsa, yine düşünmekten hemen vazgeçin ve 'Ben akıllı bir insanım, bir sürü deneyimim ve bilgi birikimim var, pekâlâ yapabilirim,' diye düşünmeye çalışın."

Psikologlar, bu türdeki olumlu sözlerin, yolda yürürken, yatağa gitmeden önce ve diğer zamanlarda olmak üzere her gün çeşitli zamanlarda tekrarlanmasını önermektedir. Kendinize bu tür sözler söyleyerek düşünme tarzınızı ve davranışlarınızı etkileyebilir misiniz? Bunu bilmek istediğinizi tahmin ediyorum.

Zihin çok karmaşık bir olgudur. Tıp bilimi de zihnin çalışma yöntemini henüz tam olarak çözememiştir.

Operatörler ve anestezi uzmanları, bayıltılmış bir hastanın ameliyat anını hiç hatırlamadığını, fakat ameliyat olurken iyileşmesine yardımcı olacak söz ve telkinlerden etkilenip daha çabuk iyileştiğini söylerler. Londra'daki St. Thomas Hastanesi anestezi uzmanlarından Dr. Carlton Evans, *The Lancet* adlı tıp dergisinin 1988 Ağustos sayısında yayınlanan makalesinde bu konuya ağırlık vermektedir.

Bayıltarak ameliyat edilmiş bir hastaya, baygınken "Sen iyileşip bir an önce hastaneden çıkmak istiyorsun" şeklinde bir düşünce aşılandığı zaman o hasta daha çabuk iyileşir. Bu düşünce hastaya yalnızca baygınken söylendiği halde çok olumlu bir etkisi olmaktadır.

Gerçekten zihnin muazzam ve esrarengiz bir gücü vardır. Bu nedenle, "Bunu yapmaya enerjim yetmez," "Ben değersiz biriyim," ya da "Bu işi çok fazla bilgi ve beceri ister, bunların

hiçbiri bende yok," diyerek gücünüzü sınırlamayın. Bu gerçek her yaştaki insan için geçerlidir.

Çocukların zihinleri daha küçük yaşta olumlu fikirlerle doldurulmalı ve olumlu tarzda düşünmeye alıştırılmalıdır. Onlara ileride başarılı olabilecekleri yönünde olumlu umutlar verilmelidir. Küçük yaşta kazanma ruhu aşılanmalı, başarma hevesi uyandırılmalıdır. Örneğin, bir anne çocuğunu, "Sen değerli birisin, ileride büyük bir insan olacaksın," diyerek teşvik edebilir.

Çocuğun kişiliğinin gelişimi sırasında söylenecek olan bu sözler onun zihninde yer eder ve başarılı bir insan olmaya yönlendirilmiş olur.

Geçenlerde Missouri senatörü Ike Skelton'dan bir mektup aldım. Skelton çok değerli hizmetler de bulunmuş, saygıdeğer bir insandır. Mektubunda şunları yazıyordu: "Sevgili Dr. Peale, annemin ölümünü duyunca üzüleceğinizi biliyorum. Onu daima şükranla anacağım. O sizin dostunuz olduğu için onun bu dünyayı terkedip cennete gittiğini bildirmek istedim."

Mrs. Shelton gerçekten sağlam karakterli, dinamik ve inançlı bir insandı. Çocukları için kendini feda etmeye hazırdı. Oğlu Ike küçük yaşta çocuk felci geçirmişti, kol ve ayakları tutmuyordu. Uzun tedavilerden sonra ayakları düzelmiş, ancak kolları iyileşmemişti. Ike üzüntü ve acıdan iyice moralsizleşmişken, annesi ona "Oğlum, bütün hayatını kolların ve ayakların belirlemeyecek. Hayatına asıl yön verecek olan beynin ve kalbindir. Bir şeyi gerçekten istiyorsan, bütün engelleri yenip ona ulaşabilirsin," demişti.

Ike koşucu olmak istiyordu. Wentworth Askeri Akademisi'ne gitti ve orada takıma girmek istedi. Takımın çalıştırıcısı, "Oğlum, sen kollarını hareket ettiremediğin için koşucu olamazsın. Bir koşucu için kolların hareketi bacakların hareketi kadar önemlidir," dedi.

Ike de çok kararlı bir ses tonuyla, "Bayım, ben koşucu

olacağım," diye cevap verdi.

Ike ilk yılda başarılı olamadı. İkinci yılda da başarılı olamadı. Üçüncü yılda Ike yine iyi koşamıyordu. Ama dördüncü yıla geldiğinde, takımın çalıştırıcısı, "Ike, sen çok azimli bir çocuksun, onun için seni takıma alıyorum," diyecekti.

Derken yarış zamanı geldi. Ike'ların okulu Kemper Akademisi'yle yarışacaktı. Ike hocasına, "Efendim, ben iki milde yarışa katılmak istiyorum. Biliyorum, en önemli yarış o, ama ben katılmak istiyorum," dedi.

Çalıştırıcının cevabı şöyle oldu: "Oğlum, çok istediğin için sana bir şans vermek istiyorum. Gerçekten sağlam karakterli ve azimli bir çocuksun. Aslında sen bu yarışı tamamlayamazsın. Ama bütün kalbinle istediğini bildiğim için katılmana izin vereceğim. Kollarını iki yana bağlayacağım, o zaman biraz daha iyi koşabileceğini tahmin ediyorum," dedi.

Sonunda birinci, ikinci, üçüncü ve bütün koşucular yarışı tamamladı, fakat Ike ortalıkta yoktu. Seyirciler onu bekliyordu. Ike bir süre sonra uzaktan göründü. Sonuncu olmuş, ama yarışı tamamlamıştı. Yarış bitince bütün seyirciler sahaya koştu. Birinci gelen yerine, Ike'ı omuzlarına aldılar ve tempo tuta tuta sahanın etrafında sahada tur attılar.

Ike hukuk fakültesini bitirip avukat oldu. Hatta kongreye girmeyi bile başardı. Ike hayatta başarılı olmak için mücadele ederken, annesi sık sık bana telefon açar, "Ike'ın büyük adam olması için elimizden geleni yapalım, senin de yardımlarını bekliyorum. Onun büyük bir adam olacağına inanıyorum," derdi. Ike gerçekten başardı ve ülkeye yararlı bir adam oldu. Bugün bu duruma gelmesinde annesinin desteğinin çok büyük rolü olmuştur.

Yaşlı bir kadın olan Giorgina Reid'in hikâyesi de güzel bir örnek olacaktır. Kendine çok güvenen bu kadın, Amerikan ordusundaki mühendislerin başaramadığı bir işi başardı. İki yüz

yıldır gemilere yol gösteren tarihi Montauk fenerini yıkılmaktan kurtardı. Bu tarihi yapının denize kayma tehlikesi vardı. Binayı kurtarmak için bir sürü iş makinası gelmiş ve tonlarca beton kullanılmış, ama başarılı olamamıştı. Uzmanlar bu tarihi yapının okyanusa göçüp gitmesinin an meselesi olduğunu söylüyorlardı.

Mrs. Reid sahil güvenlik şefine yapıyı yıkılmaktan kurtaracak bir planı olduğunu söyledi. "Binayı yıkılmaktan kurtarmama izin verin deyince, şef beni şöyle bir süzdü. O anda aklından geçeni okuyordum: 'Bizim başaramadığımızı bu ufak tefek, ihtiyar kadın mı başaracak?' Kafalarından geçen düşüncelerin bir bölümü gerçekten doğruydu. Evet, ufak tefektim ve emekli olma yaşım çoktan gelmişti. Ama bu özelliklerin bir engel olmadığını çok uzun süreden beri biliyordum. Buna inanarak onlara neler yapabileceğimi göstermeye karar verdim."

Mrs. Reid genç kızlığında, sonraları New York belediye başkanı olan kongre üyesi Fiorello La Guardia'nın yanında çalışmıştır. Çok kısa boylu ve sevimli bir insan olduğu için Fiorello'ya herkes "Küçük Çiçek" diye hitap ediyordu. Bir gün asansöre birlikte binmişler. Fiorello ona, "Bak kızım, yaradana güvenip kendine inanırsan, zor görünen herşeyi yapabilirsin," başarılı olursun," demiş. Sonra asansörün kapısı açılmış ve Fiorella inmiş. Mrs. Reid onun arkasından bakınca, küçücük boylu bu adamın nasıl dev gibi işler yapabildiğini anlamış.

Mrs. Reid bir gün gazetede tarihi Montauk fenerinin denize kaymakta olduğunu okumuş. O zaman kocasıyla birlikte kendi evlerini okyanusa kaymaktan nasıl kurtardıklarını hatırlamış. Evlerini kurtarmak için ıslak kamışlardan bir set yapmışlar ve aralarını kumla doldurmuşlar. Kamışlar kumların akıp gitmesini önlüyormuş. Yağmur yağınca da kumların arasından süzülerek sele dönüşmesini önlüyormuş. Binlerce kamış toprağa kök salınca toprağın kayması durmuş. Böylece Mrs.

Reid ve kocası doğaya karşı çıkmak yerine, doğayla uyum sağlayarak evlerinin denize kaymasını engellemişler.

Mrs. Reid, "Bu planımı sahil güvenlik şefine yazdığımda hiç önemsemediler," diyordu. "Hiç kimse rüzgârı, yağmuru ve denizi durduramaz," diye cevap vermişler. Mrs. Reid, "Orduda-ki mühendisler bile başaramamışken ben nasıl yapabilecektim? Güçlü kuvvetli adamlar bu işi yapamamışken, ufak tefek, yaşlı bir kadın nasıl yapabilecekti? Modern teknik bu işte başarılı olamamışken ben nasıl başarılı olabilecektim? Ama sonunda, herşeye rağmen benim planımı uygulamama izin verdiler," de-mektedir.

Mrs. Reid ve kocası kendi evlerini kurtardıkları gibi deniz fenerinin etrafına da su kamışları dikmişler, kamışların arasını kumla doldurmuşlar. Kamışlar kök salmış ve kökleri toprağı tutarak kaymasını önlemiş. Mrs. Reid bu planı uygular-ken, başta sahil güvenlik şefi olmak üzere, mahalli yetkililer ve herkes ona yardımcı olmuş.

Bugün Montauk feneri gururla görevini sürdürmektedir. Sonsuza kadar da sürdüreceğine ve gelecek kuşaklara güzel bir miras olarak kalacağına inanıyorum. Bunların hepsi o ufak tefek kadının inancı sayesinde olmuştur.

1600 yıllarında Avrupa'dan Amerika'ya gelenlerin hepsi inançlı insanlardı. Zaten öyle olmasa, ülkelerini terkedip okya-nusu aşarak ve elle tutulur bir bilgi sahibi olmadıkları toprakla-ra gelirler miydi? Onlar daha iyi bir hayata ve geleceğe kavuşacaklarına inanmışlardı.

İlk göçmenler geniş arazileri üstü kapalı at arabalarıyla geçip Batı'ya doğru gittiler. Vahşi ve ıssız bölgelerden cesurca geçtiler. Birçoğu yolda öldü ve üzerinde bir taş bile bulunma-yan mezarlara gömüldü. Ama yılmadılar. Yazın kavurucu sıcağı, kışın dondurucu soğuğunda daha iyi bir hayata ulaşmak amacıyla yollarına devam ettiler. Bu inançlı insanlar bu devleti

kurarak bugün bize bir okyanustan diğer okyanusa uzanan kocaman bir ülke bıraktılar. Bu ülke inançlı insanlar sayesinde kurulmuştur.

Bugün de inançlı insanların sayısında artış görülmektedir. Birçok insan Amerika'nın geleneksel mücadele anlayışıyla başarılı olmaya çalışmakta ve her alanda en aşağıdan en yukarıya yükselmektedir. Bir Amerikan dergisi, günümüzde endüstrinin ve iş hayatının tepesinde bulunan yüz yirmi insanı incelemiş, bunların çoğunun işe sıfırdan başlayıp inançlı olmaları sayesinde bugünkü konumlarına ulaştıklarını saptamıştır. Bunlar kendilerine, ülkelerine ve ürettikleri ürünlere inanmışlar, ülkelerini geliştirerek milyonlarca insanın refah içinde yaşamalarını sağlamışlardır.

Bu insanlardan birisi Conrad Hilton'dur. Hilton, çok yoksul bir ailede doğan ve yine çok yoksul bir semtte büyümüş bir insandı, ama bugün dünyanın her tarafındaki muhteşem otellerin sahibidir, oteller kralıdır. Hilton inançlı bir insandır.

Amerika'nın yükselmesinde rol oynamış insanlardan birisi Dewitt Wallace'dır. Wallace, kıt kanaat geçinen bir öğretmenin oğludur ve inancı son derece güçlü bir insandır. *Reader's Digest* dergisinin bütün dünyaya yayılmasını o sağlamıştır. Wallace ile karısı Lila başlarda çok büyük sıkıntılar çekmişler, dergiyi kendileri basıp kendileri dağıtmışlardır. Fakat inançları sayesinde dünya çapında bir dergi haline getirmişlerdir.

Joyce C. Hall de inançlı insanlardan biridir. O da yoksul bir ailenin çocuğudur. Ama inancı sayesinde dünya çapındaki Hallmark kartlarını yaratmıştır.

Amerika'nın tarihine geçmiş inançlı insanlardan bir başkası Ray Kroc'tur. Kroc elli yaşına kadar değişik pazarlama işlerinde çalışmış ve bu işte ustalaşmıştır. Elli yaşındayken hamburgercilik yapan McDonald kardeşlerle tanışmış, onların tekniğiyle kendi pazarlama tekniğini birleştirerek dünyanın her

yerinde şubesi bulunan McDonald tesislerini kurmuştur.

Beş parasız, öksüz bir çocuk olarak büyüyen başka bir insan, inancı sayesinde yine bütün ülkede isim yapan Wendy's hamburgerci zincirini kurmuştur.

Olive Ann Beech genç yaşta dul kalmış bir kadındı. Onun kocasının kurduğu Beech Aircroft Corporation uçak şirketini büyütmüş ve ülke çapında bir üne ulaşmıştır. O da inançlı bir insandır.

Kemmons Wilson genç bir baba olarak ailesini Tennessee'den Washington'a getirdiğinde arabasını park edecek bir yeri bile çok zor bulabilmişti. Washington'a taşınması ona bir sürü güçlük yaratmıştır. Şehrin en kenar mahallerindeki otellerde kalmak bile çok pahalıya patlıyordu. Derken aklına bir fikir geldi. İnsanlar arabalarını kapısının önüne park edebilecekleri bir otelde kalsalar daha rahat ederlerdi. Böylece Holiday Inns otelleri fikrini buldu. Wallace Johnson da ona ortak oldu. O da olumlu düşünceler üreten bir insandı. İkisi birlikte insanların arabalarını kapısına park edebilecekleri tatil otelleri zincirini kurdular.

Baba oğul Marriott'ların ikisi de inançlı insanlardı. Onlar da birinci sınıf lüks oteller zinciri kurmuşlardı. Marriot adını taşıyan bu otellerde kendi ürettikleri nefis yiyecekler ikram ediliyordu. Marriot'lar işe ilk olarak Washington'da küçük bir sandviççi büfesi açarak başlamışlardı. Bu büfe ilk açıldığında ben de gitmiş ve söz arasında günlük kârlarını sormuştum. Günde on beş dolar kâr ettiklerini söylemişlerdi.

İnançlı insanlar mücadelecidir ve daima olumlu şeyler düşünürler. Onlar büyümek için işe küçük şeylerle başlamak gerektiğini bilirler. Kocaman bir çınar ağacı küçücük bir tohumdan oluşur. İnanan insanlar aynı zamanda düşünen, fikir üreten insanlardır. Hiçbir zaman kötü durumda olduklarını düşünerek zamanlarını boşa harcamaz, zihinlerini olumsuz

ve inançlıdırlar. Olumlu düşünmeye alıştıkları için parlak fikirleri sayesinde insanlığa büyük katkılar yapmışlardır.

Bir şeye gönülden inanan ve bundan heyecan duyan insanların bir listesini çıkarırsanız, hepsinin binlerce insanın çalışabileceği yeni işler kurduklarını, milyonlarca insanın daha mutlu olacağı buluşlar yapıp ürünler ürettiklerini görürsünüz.

Arkadaşlarımdan biri gençliğinde çok büyük bir zorlukla karşılaşıp hemen herşeyini kaybettiği halde, inancı sayesinde toparlanmış ve bugünkü başarılı durumuna ulaşmıştır. Arkadaşımın adı Max Cleland'dır. Kendisi şu anda Georgia eyaletinde görevlidir.

Max, Vietnam savaşı başladığında askere alınmış ve Vietnam'a giden ilk askerler arasında olmuştur. Savaşta yüzbaşılık rütbesine kadar yükselmiştir. Bir gün Vietnamlıların attığı bir bomba Max'in yakınında patlamış ve iki bacağıyla sağ kolunu kaybetmiştir. Doktorlar hayatından ümidi kesmişler, fakat aylar süren uğraşlardan sonra tekrar yaşatabilmişlerdir. Max'in yaraları kapanmış, fakat çok büyük bir ruhsal çöküntüye girmiştir. Eskisi gibi beden olarak istediği herşeyi yapamayacağını biliyor ve bu onu çok üzüyordu. Sonra zihinsel olarak eski gücünde olduğunu keşfetti. Zihinsel gücü ve inancı sayesinde birçok işi başarabileceğini anladı.

Arkadaşı Jimmy Carter başkan seçilince, onu savaşta gazi olan askerlerle ilgilenen bölümün başına getirdi. Bu bölüm ABD ordusundan sonraki en kalabalık devlet kuruluşuydu. Bu kuruluşta 236.000 insan çalışıyordu ve bütçesi yılda yirmi iki milyar doları buluyordu. Bu bölümün başına Max kadar aktif hiç kimse gelmemişti. Max ülkenin her yanını dolaşıyor, yaralı gazileri hastanelerde ziyaret ediyor, taburcu edilenlerin evlerine gidiyor, her türlü ihtiyaçlarıyla ilgileniyordu.

Max buradaki görevini başarıyla tamamladı ve Georgia eyaletindeki şehri olan Atlanta'ya geri döndü. Halk onu Georgia

eyaleti genel sekreterliği görevine seçti. Bu görevde çok sayıda personelle birlikte halkın yararına birçok iş yapmıştı. Max şu anda kırk yedi yaşındadır ve arkadaşları onun daha yüksek mevkilere ulaşacağından emindir.

Max Cleland halk tarafında çok sevilen, işlerini aksatmadan, başarıyla yapan bir insandır. Bedenindeki fiziksel eksikliği yaradana olan inancı ve sevgisi sayesinde yenmiştir. İnanan insanların güçlükleri yenip eski durumuna kavuşmasına güzel bir örnek olmuştur.

İlk önce başarısız olup inancı sayesinde üstün başarılara ulaşan başka birini tanıyorum. Bu gencin adı Gene'ydi. Gene kolay dostluk kurabilen, zeki, ahlaklı ve güvenilir bir insandı. Bir sigorta şirketinin üst yöneticisiydi. Arkadaşları, onu ve eşi Sylvia'yı çok seviyorlardı. İkisi de çok popülerdi.

Bir gün öğleden sonra bir otelde sigorta şirketiyle iş yapan acenta sahiplerinin toplantısı vardır. Gene müşteri kaybetmemek için bu toplantıya mutlaka katılması gerektiğini düşünür. Yalnız toplantıda hemen herkes içki içmektedir. Nasılsa içki içmeyeceğini düşünerek toplantıya gider. Fakat arkadaşlarının zorlaması karşısında fazla direnemez ve birkaç kadeh içki içer.

Gene öğleden sonraları yapılan bu toplantılara gitmekte ve içki içmektedir. Böylece içki içmeye alışır ve bir alkolik olup çıkar. Sonuçta bütün acentalar teker teker ayrılıp başka bir firmaya geçerler. Bunun nedenini anlamak için dostu olan eski bir acenta sahibine akıl danışır.

Arkadaşı ona, "Gene, acenta sahipleri senin çok içki içmenden rahatsız, içkiliyken farkında olmadan onları kıracak davranışlar yapıyorsun. İçkiyi bırak ve bizim sevdiğimiz, güvendiğimiz eski Gene ol," diye nasihatte bulunur. Fakat iş işten geçmiş, Gene bir alkolik olmuştur. Devamlı müşteri kaybetmekte ve insanlar ondan kaçmaktadır.

Yalnız Gene, başına gelen bütün tersliklere rağmen çok

zeki bir insandır. Aklını başına toplar ve bu şekilde devam edemeyeceğine karar verir. Bir alkol tedavi kurumuna başvurur ve onların önerdiği tedaviyi uygular. Bu arada manevi yaşama büyük bir önem verir. Onun mücadelesini gören insanlar yeniden ona sevmeye, onu terkeden acentalar yavaş yavaş geri dönmeye başlarlar. Bir insan ne kadar güç duruma düşerse düşsün, eğer inanıyorsa güçlükleri aşıp eski saygısını kazanabilir ve tekrar başarıya ulaşabilir. Bu hikâyenin verdiği ders budur. İnançlı insanlar başarısızlığı başarıya çevirebilirler.

Sık sık bilmediğim insanlar büroma telefon eder ve benimle uzun uzun konuşurlar. Bir gün bir kadından telefon gelmişti. Konuşmasına, "Ters giden fakat içinde iyi şeyler de bulunabileceğini tahmin ettiğim bir konu hakkında konuşabilir miyim?" diye başladı. Konuya bu şekilde girmesi ilgimi çekmişti, arkama yaslandım ve "Sorun neyse bana anlatabilirsiniz," dedim.

"Üzülmeyin, sizi telefonda fazla tutmayacağım, benim telefonu kapınca bırakmayan yaşlı bir kadın olduğumu sanmayın," dedi. Ben de, "Sizi sevdim, lütfen, acele etmeyin, rahat rahat konuşun," diye karşılık verdim.

Kocasının şirketi eleman çıkarmak zorunda kalınca, onun kocasını da işten çıkarıp emekli etmişler. Kocası üç yıldan beri emekliymiş. Ödenmesi gereken faturalar birikmiş ve bunları ödemekte zorlanıyorlar, kaynak arıyorlarmış. "Sakın sizden para istediğimi zannetmeyin. Önceki yıllarda gelirimiz çok iyi olduğu için oldukça para biriktirdik, fakat bu tasarrufumuza dokunmak istemiyoruz. Bizim durumumuzda olsaydınız siz ne yapardınız?" dedi.

"Bilmiyorum. En iyisi birlikte dua edelim, bakalım yaradan nasıl bir yol gösterecek?"

Teklifimi kabul etti. Kendisine yaradanın daima yanımızda olduğunu söyledim. İki ya da daha fazla insan onun ismini birlikte söylerse, yaradanın onların da yanında olacağını belirttim.

Bunları söyledikten sonra aklına birden işe yarayacak bir fikir geldiğini söyledi.

Benim de aklıma bir fikir gelmişti. Onun aklına gelen fikri öğrendikten sonra ikimizin de aynı fikri düşünmüş olduğunu anladım.

"Kocanızın ne gibi bir yeteneği var?" diye sordum.

"İyi bir pazarlamacıdır," dedi.

"Başka bir işe uyum sağlayabilir mi?"

"Çok zeki bir insandır, her işe uyum sağlayabilir."

"Peki, öyleyse, insanların tamir edilecek çok eşyası var. Kocan bir tamir işi kursa olmaz mı?"

"Ben de aynı şeyi düşünmüştüm."

Birkaç ay sonra telefon açtı ve kocasının işlerinin çok iyi gittiğini, bu işten büyük bir mutluluk duyduğunu söyledi. Bu, inançlı insanların başarısızlıkları başarıya çevirmelerine güzel bir örnektir.

Birkaç yıl önce Hong Kong'daki Rotary Club'de konuşma yaparken tanıştığım bir adamı hatırlıyorum. Konuşmamda bu kitapta anlattığım fikirler üzerinde duruyordum. Başka bir deyişle, inanmanın, düşünmenin ve çalışmanın önemini anlatıyor, bunların başarının temelini oluşturduğunu belirtiyordum. Derken Çinli bir adam ayağa kalkıp söz alarak, "Bu anlattıklarınızı ben uyguladım ve bugün yoksulluktan kurtulup başarılı bir duruma geldim. Kitabınızdaki ilkelerin canlı bir tanığıyım," dedi.

Kızıl Çin'den kaçıp gelen binlerce Çinliden biriydi. Hong Kong'a daha özgür olmak ve iş olanaklarına kavuşmak amacıyla gelmişti. Hong Kong'a geldikten sonra çok ilkel koşullarda yaşamak zorunda kalmışlardı. Boş mukavva kutuları ya da tenekelerden yapılmış kulübelerde yaşamışlardı. Sonra devlet onlar için ev yapmış, fakat bu evlerde on kişi bir odada yaşamak zorunda kalmışlardı.

Bu adam Şanghay'dan karısı ve dört çocuğuyla birlikte, daha özgür yaşamak için yürüyerek geldiklerini, yolda çok büyük güçlülüklerle karşılaşıp çok zor durumlara düştüklerini, onları ümitsizliğe düşmekten kurtaran şeyin sevgi ve inanç olduğunu, bu inanç sayesinde istediği hedefe ulaşabileceğini, bunu bir formül haline getirdiğini belirtti. Söylediği formülü defterime geçirdim.

"İnanıyorum+yapabilirim+yapacağım=Yaptım."

"Bu olumlu fikirleri uyguladım ve saygı gören, başarılı bir işadamı oldum. İnanç sizi mucizelere ulaştırır."

Ne kadar doğru bir söz!

Bu kitabı yazmamda aldığım mektupların çok etkisi olmuştur. Bu mektupların tipik bir örneğini sizlerle paylaşmak istiyorum.

Sevgili Dr. Peale,

Ben devamlı huzursuzluk duyan ve arayış içinde olan bir insandım. Fakat sizin sayenizde neyi aradığımı anladım Ben yaradanla bağ kurmak istiyordum. Arayış içinde olduğum dönemde halk kütüphanesine gittim ve oradaki psikoloji kitaplarını karıştırırken sizin *You Can If You Think You Can* (Yapabileceğini Düşünürsen Yapabilirsin) adlı kitabınıza rastladım. Kitapta okuduklarımdan çok etkilendim. Diğer yazarların kitaplarını da okudum, fakat onlar beni o kadar etkilemedi. Bunun üzerine diğer kitaplarınızı da alıp okudum. Hepsi insanlara sevgi ve inanç aşılayan kitaplardı. Bu kitapları okudukça bendeki sevgi ve inanç da arttı. Bu kitaplardan aldığım bazı bölümleri delikanlılık çağındaki oğlum Todd'un da okumasını istedim. Todd okudu ve o da çok etkilendi.

1988 Şubatının soğuk bir kış günüydü, telefon çaldı. Telefondaki arkadaşlarımın birinin oğluydu. Bana feci bir kaza geçirdiğini, bu kazada oğlum Todd'un öldüğünü söyledi.

Şok olmuştum, buna inanmak istemedim. Olumlu fikirlerle dolu bir insandı. Hayatta ulaşmak istediği hedefleri vardı. Hayatı çok severdi. Birbirimize çok yakındık. Böyle bir gencin ölümüne bir türlü inanamıyorum.

Cenaze töreni çok kalabalıktı. Bütün gençler ve öğretmenleri oradaydı. Hepsi de Todd'u çok seviyordu. Bana Todd'un herkese karşı sevgi ve mutluluk dolu olduğunu söylediler. Bir öğretmeni de Todd'un hiçbir kötü davranışına rastlamadığını söyledi. Bütün bunları siz sağladınız, Dr. Peale, her sabah birlikte *Have a Great Day* (Büyük Bir Gün Geçirin) adlı kitabınızı okurduk.

Ölümünden sonra arkadaşları bana başsağlığına geldiler. Hemen hepsi Todd'un bu kadar mutlu olmasının sırrını sordular. Onlara olumlu düşünmenin gücünü anlattım.

Bu uzun mektuba tesadüfen sizin kitabınıza rastladığım için başlamıştım. Fakat sizin kitabınıza rastlamamın bir tesadüf olmadığını, yaradanın böyle istediğini şimdi ikimiz de iyi biliyoruz.

Saygılarımla,
Kay Heitsch

•••

• *İnanç sonuç getirir.*
• *İnanç, en zor koşullarda bile etkilidir.*
• *Her güçlüğü yenmenin anahtarı inanmaktır.*
Kendinize inanın. Geleceğe inanın.
Yapabileceğinize inanın. İnsanlara inanın.
• *İnanın ve inanmaya devam edin.*

15

COŞKU ATEŞİNİZ HİÇ SÖNMESİN!

Hayat her zaman eğlenceli ve kolay değildir. Hayatta birçok güçlükle karşılaşırsınız. Zor zamanlar yaşayabilirsiniz. Fakat üzülerek söyleyeyim ki, zor zamanlarda genellikle içimizdeki coşkuyu kaybederiz. Bu bizim için öldürücü olmasa da çok tehlikeli bir şeydir. Coşku, başarılı ve inançlı insanların içinde bulunan olumlu bir duygudur. Bu duygu, sorumluluk taşımada, bir işte başarılı olmada ve günlük sorunları çözmede insanlara yardımcı olur.

Doğal olarak hepimizin içinde coşku vardır. Yine hepimiz doğal olarak gülme ve gülümseme duygusuna sahibiz. Bir insan coşkulu olduğu zaman kişiliği dimdik ayaktadır. Zihin daha açıktır, muhakeme yeteneği daha fazladır, yaşama gücü ve yaratma yeteneği son derecede artmıştır. Böyle bir insan motive olmuştur ve başka insanlara etki yapabilir.

Filozof A.B. Zu Tavern şunları yazmıştır: "Su, buhar gücü üretmeden önce kaynamak zorundadır. Bir buhar pistonu, suyun sıcaklığı 100 dereceye ulaşıp kaynamadan harekete geçemez. Suyun ısınıp buhar haline dönüşmeden bir buhar ma-

kinesini çalıştıramaması gibi, coşkusuz bir insan da hayat makinesini çalıştıramaz. Coşkusuz bir insan, olduğu yerde kalmaya mahkûmdur. Coşkunun bir bataryanın ürettiği elektrik enerjisine benzediğini unutmayın. Coşku havanın verdiği zindelik, ateşin verdiği sıcaklık, bütün canlılara hayat veren can gibidir.

"Başarılı insanda mutlaka coşkuludur. Kanı donmuş insanlar işleri iyi yapamaz; bir demire şekil verip alet yapmak için ısındıktan sonra örste dövülmesi gerekir. Bütün büyük başarılar coşkuyla çarpan kalplerin eseridir."

Yapılan bütün buluşlara dönüp baktığım zaman, gerçekten her birinin coşkulu bir erkek ya da kadının eseri olduğunu görüyorum.

Örneğin, Bill Bowerman'ı ele alalım. Oregon Üniversitesi koşu takımını çalıştıran dünyanın en başarılı koçlarından biriydi. Onun takımı 1948'den 1973 yılına kadar iki defa dünya birinciliği, on defa ikili karşılaşma kazandı. 1971 yılında koşucuları yetiştiren koçlar birliği tarafından da yılın koşucular koçu seçildi.

Bowerman'ı görseniz ne kadar coşkulu bir insan olduğunu hemen anlarsınız. Ama onun hayatında da kötü günler olmuştur. Bir buhar makinesinin boşaltma musluklarından buharın dışarı çıkıp gitmesi gibi, onun içindeki coşkunun da sönüp gittiği anlar olmuştur.

1950'li yılların ortalarında, onun takımındaki atletlerin çoğu bacak kemiklerindeki kırıklar, ayaklarındaki yaralar, bacaklarındaki kramplar, dizleri ve sırtlarındaki ağrılar yüzünden koşabilecek durumda değillerdi.

Bill bir araştırma yaptıktan sonra, bunların nedeninin koşu ayakkabıları olduğunu anladı. Yeni tip bir koşu ayakkabısına ihtiyaç olduğu ortadaydı. Yeni ayakkabıların yerden iyi destek alması için, topuklarındaki çiviler daha sivri, tabanları daha hafif ve sağlam olmalıydı.

Akşam karısı bulaşık yıkayıp çocukları ödevlerini yaparken masaya oturdu ve yeni tip ayakkabının şeklini çizdi. İstediği modeli çizdiğine inanınca önde gelen spor ayakkabısı üreticilerine gönderdi. Firmaların hepsi teklifini geri çevirdiler. Bazıları çok riskli buldu. Bazıları şu anda ürettikleri ayakkabıların çok iyi olduğunu ve her türlü ihtiyaca cevap verdiğini söyledi. İçlerinden biri de alaylı bir şekilde, "Biz sana nasıl koçluk yapacağını öğretiyor muyuz ki, sen bize ayakkabı üretmeyi öğretmeye kalkıyorsun?" diye cevap verdi.

Firmaların bu şekilde davranması cesaretini kırdı ve yeni tip bir spor ayakkabısı üretme coşkusu kayboldu. Bir gün takıma yeni giren atletlere nasıl daha iyi koşabileceklerini anlatırken, içinden bir ses, "Elinden geleni yap. Yapabileceğin herşeyi dene. O zaman gerçek zaferin yolunu bulursun," dedi. Atletlerle yaptığı konuşmayı bitirince kendisine de cesaret vermiş olduğunu anladı. "Bu ayakkabıları ne olursa olsun yapmaya karar verdim. Kendim kolları sıvamak zorunda kalsam yapacaktım."

Evlerinin yanındaki ayakkabı tamircisinin de tavsiyeleriyle ayakkabıların üst kısmı için marketlerde bulunan kalın ambalaj kâğıtlarından kalıplar yaptı. Sonra bu kalıplara uygun beyaz deriler kesti ve altına naylon yapıştırarak sağlamlaştırdı. Ökçelere sökülebilen çiviler taktı. Sonra hepsini kuvvetli bir yapıtırıcıyla birbirine yapıştırdı.

Ayakkabılar tamam olunca bir çiftini yıldız koşuculardan birinin ayağına giydirdi ve koşmasını söyledi. Koşucu koşuyu bitirince, bu kadar güzel bir ayakkabının tekrar kendisine verilmeyeceği korkusuyla ayağından çıkarmak istemedi. Bill Bowerman büyük bir coşkuyla yeni tip ayakkabı modelleri çizmeye devam etti. Karısının sağlıklı koşu yaparken giymesi için demir ızgaralı bir ayakkabı da yaptı.

Bill Bowerman 1960'ların başında öğrencisi Philip

Knight'la kendi ayakkabı şirketlerini kurdular. İşte dünyaca ünlü Nike şirketi böyle kurulmuştur.

Bill Bowerman *Guideposts* adıyla çıkardığımız derginin Ocak 1988 sayısında şunları söylüyordu: "Şu anda yetmiş altı yaşındayım. Koşu takımını çalıştırırken duyduğum coşkuyu hâlâ yitirmedim. Nike spor ayakkabılarının daha çok gelişmesi için büyük bir şevkle çalışıyorum. Ayrıca çiftliğimde yeni cins bir sığır yetiştirmeye uğraşıyorum. Ayağı sakat insanların giyebileceği yeni tip bir ayakkabının planları üzerinde de çalışıyorum. Sakat insanların bu ayakkabıyla yürüyebileceği, hatta koşabileceğini düşünmek insana heyecan veriyor."

Gerçek coşku diye budur. Coşkulu olmanızı isterken yapmacık bir enerjiyi kastetmiyorum tabii. İçten gelen, kuvvetli, olumlu ve kontrollu bir motivasyonu kastediyorum. Dıştan sakin görünen, hatta biraz soğuk sandığımız birçok insan gerçekte coşku dolu olabilir. Bilge bir insanın söylediği şu sözler gerçeği çok güzel yansıtır: "Dünyayı güzelleştiren, uygarlığı geliştiren insanlar, coşku dolu olan ama sükûnetini de bozmayan insanlardır."

Amerika'nın ilk başkanlarından biri bu tip bir kişilikteydi. Onun coşkusunu güçlü bir motivasyon şeklinde tarif edebiliriz. Bu başkanın inandığı şeyler vardı. Ülkemizin büyük bir hızla gelişmesini sağlayan ilk öncülere benziyordu. Ülkenin ekonomisini geliştirdi, tasarrufa önem verdi ve onurlu, çalışkan ve manevi yaşama önem veren bir insan olarak herkese örnek oldu. Adı Calvin Coolidge'di.

Bazı insanlar onu yanlış tanımıştır. New England geleneklerinden ve dürüstlükten gelen sert bir yapısı vardı ve sessiz bir insandı; bu nedenle bazı insanlar onu haksız yere eleştirir. Warren Harding'in döneminde başkan yardımcısıydı. Harding'in döneminde ortaya çıkan rüşvet olaylarının hiçbirine adı karışmamıştı. Coolidge, dürüst bir insandı. 1923'te Harding

ölünce yeni seçim yapılana kadar başkanlık görevini devraldı ve 1924 yılındaki seçimlerde de başkan seçildi. Coolidge başkan seçildikten sonra güçlü ve dürüst karakteriyle nitelikli bir kabine kurup birçok yararlı hizmette bulundu.

"Sessiz Cal" gerçekten çok sakin bir insandı. Fakat bu sakin görünüşün altında gürül gürül akan bir coşkusu vardı. Sözcükleri onun kadar anlamlı ve etkili biçimde kullanan çok az politikacıya rastlanmıştır. Uzun konuşmayı sevmez, az ve öz konuşurdu. Söylemek istediğini yalın bir dille ifade eder ve gereksiz yere sözü uzatmazdı. Bu özelliğinden dolayı birçok insanın beğenisini kazanarak tekrar başkan seçilmişti.

Siyasete atılmadan önce Massachusetts, Northampton'da avukatlık yapıyordu. Bürosu şehrin bir ucunda, evi öteki ucundaydı. Tutumlu bir insandı; masraflı olduğu için bürosuna arabayla gitmezdi. Evinden her gün aynı saatte çıkar ve işe yürüyerek giderdi. Yolunun üzerinde arkadaşı Hiram oturuyordu. Coolidge her gün Hiram'ın evinin önünde gelince, onu penceresinin parmaklıkları üzerinden eğilmiş, kendisini bekler durumda buluyordu. Yirmi yıl boyunca aralarında hemen hemen şu tip bir konuşma geçti.

"Merhaba, Cal."

"Merhaba, Hiram."

"İyi sabahlar."

"İyi sabahlar."

Sonra Coolidge, önce vali muavini, daha sonra vali seçildi. Derken başkan yardımcısı ve başkan oldu. Tabii bu sürelerde Northampton'dan ayrılmak zorundaydı. Başkanlığı sona erince, Northampton'a geri döndü ve yeniden eski bürosunda avukatlık yapmak üzere hazırlıklara başladı. Mobilyaların tozunu aldı, bürosunu temizledi. Ertesi gün evinden yürüyerek çıktığında, eski arkadaşı Hiram'ın yine pencerede olduğunu gördü.

Hiram, "Merhaba, Cal," dedi.

Cal, "Merhaba, Hiram," diye karşılık verdi.

"İyi sabahlar."

"İyi sabahlar."

Herşey eskisi gibiydi. Sonra pek konuşkan olmayan New England'lı Hiram'ın dili açıldı ve "Epeydir ortalıkta yoktun," dedi. Cal de, "Evet, uzaklardaydım," diye cevap verdi. Hiram'a ne başkan yardımcısı ne de başkan olduğundan bahsetti. Cal işte böyle, fazla konuşmayı sevmeyen, sessiz bir insandı. Hayatı başkanlıktan önceki gibi kabul etmişti.

Bu kitabı yazmamın amaçlarından biri insanlara coşkunun çok önemli olduğunu anlatmaktır. Bazı insanlar hayatlarında bir dönüm noktası sağlayacak, onları daha canlı ve enerjik yapacak olan coşkuya hiç yer vermezler. B.C Forbes şunları söyler: "Coşku insanları ileriye götüren motordur. Bu, insanların çok büyük işler yapmasını sağlayan bir güdüdür. İnsanları cesur yapar ve kendine güven duygusunu arttırır. İnsana kazandırdığı sonsuz enerji bütün başarıların kaynağıdır."

Bir insan hayat boyunca miskin, hareketsiz, coşkusuz ve ilgisiz kalıyorsa, zihinsel açıdan hasta demektir. İnsan hiç olmazsa belli dönemlerde coşkulu ve neşeli olur. Bu durumlarla hepimiz karşılaşmışızdır, fakat coşkulu şüreyi uzatmak bizim elimizdedir.

Hepimiz üzerimize çöken uyuşukluğu atıp daha coşkulu biçimde yaşayabiliriz. Bu coşkuyu genellikle zihinsel açıdan değiştiğimiz anlarda kazanırız. Walt Whitman şöyle der: "Ben heyecan dolu bir adam olduysam, Emerson sayesindedir. Ne olabileceğim konusunda bir fikrim oluşana kadar hiç coşku duymazdım, ama Emerson sayesinde ne olabileceğimi anladım, içimde bir kıvılcım çaktı ve yerinde duramayan, coşkulu bir insan oldum."

İnsanları uyuşukluktan kurtarıp coşkulu bir hale getirmenin en güzel yolu budur.

Bazı insanlar mali durumlarını düzeltip zengin oldukları halde içlerinde coşku olmadığını söylerler. Bir insanın bu hareketli çağda coşkusuz ve şevksiz kalabilmesine hayret ediyorum. Oysa hayat, istenirse hayallerle, planlarla ve hedeflerle dolu olabilir. Thoreau miskinlik için şunları söyler: "Hiç kimse içindeki coşkuyu kaybetmiş bir insan kadar yaşlı olamaz."

İnsan, bir hedefe ulaşabilmek için, içinde inançlı bir insanın coşkusunu duymalıdır. Yaptığı bilimsel deney ve keşiflerle radyo yayınlarının bütün dünyaya yayılmasını sağlayan ve bu nedenle Nobel ödülü kazanan Sir Edward Appleton'a büyük başarısının sırrı sorulduğunda, "Bunun bir tek sırrı vardır, o da içimdeki coşkudur," demiştir. "Bu başarının elde edilmesinde içimdeki coşkunun payı, yeteneklerimden daha fazladır."

Bu gerçekten çok doğru bir ifadedir. Bir mucidin içinde coşku yoksa, bir şeyi icat etmek için gerekli sabır, azim ve çalışma gücüne nasıl erişebilir? Coşku, bir hedefe ulaşmanız için sizi sürekli olarak motive eden güdüleyen bir güçtür.

Endüstrinin önde gelen liderlerinden olan Walter Chrysler şöyle der: "Bir insanda çok büyük bir coşku varsa, istediği her amaca ulaşabilir." Yine büyük düşünür Ralph Waldo Emerson'un sözlerini de hatırlamadan geçemeyeceğim: "Bir hedefe coşkuyla ulaşmışsanız, en büyük mutluluk budur."

Chyrysler'in ve Emerson'un coşkuyla ilgili sözleri doğruysa, hemen aklımıza şu soru gelir: "Peki, öyleyse, bir insan coşkulu değilse nasıl coşkulu hale gelebilir? Birkaç defa yenilgiye uğramış bir insanın kalbinde yeniden deneme isteği nasıl uyanabilir? Bir sürü başarısızlık yaşamış bir insan nasıl yeniden coşku duyabilir?" Olumlu düşünme konulu kitaplar yazdığım için benim de olumsuz düşüncelerle ilgili bir sürü deneyimim olmuştur.

Bu şekildeki olumsuz sorulara verilecek birçok cevap vardır. Aşağıda özetleyeceğim öneriler çok pratiktir ve etkili

olduğu deneylerle kanıtlanmıştır. Bu önerileri kendim de uyguladım ve her seferinde işe yaradı. Başka insanlar da uyguladılar ve işe yaradığını gördüler. Ruhsal çöküntüye uğrayan insanlar bu önerileri uygulayarak olumlu değişikliklerin farkına vardılar. Siz de bu önerileri uygularsanız başkalarının ulaştığı olumlu sonuçlara varabilirsiniz.

Bu önerileri uygulamaya başlamak için önce büyük bir kâğıt alın. Bu kâğıda sahip olduğunuz olumlu şeyleri sıralamaya başlayın. Hepsinin yanına bir sıra numarası koyun. Bunların ne kadar çok olduğunu görünce heyecanlanacağınızdan eminim.

1) Yaşıyorum. Ölmüş olsaydım bunları yazamazdım.

2) Nefes alıp verebiliyorum.

3) Yürüyebiliyorum.

4) Yemek yiyebiliyorum

5) Başımı sokacak bir evim var.

6) Okuyabiliyorum.

7) İyi bir beynim var. Bunu iyi biliyorum, çünkü hâlâ düşünebiliyorum.

Aklınıza gelen her olumluluğu yazmaya devam edin. Daha önce aklınıza gelmeyen şeyleri hatırlamaya çalışarak zihninizi yorun.

8) Güneş parlıyor.

9) Yağmur yağıyor. Ne büyük nimet, değil mi? Bütün canlıların yağmura ihtiyacı var.

Benim karşılaştığım güçlük ruhsal açıdan daha çok güçlenmemi sağlayacak ve bu güçlüğü yeneceğim. Önce inanmadınız, ama sahip olduğunuz şeylerin listesini yapmak sizi heyecanlandırmadı mı? Size bir adamla ilgili bir hikâye anlatmak istiyorum.

Bu adam sorununu anlatmaya geldiğinde cesaretini kaybetmiş, ruhsal yönden tamamen çökmüş bir durumdaydı. Odama

girince bir sandalyeye çöktü ve başını kollarının arasına aldı. "Oh, Dr. Peale, herşeyimi kaybedip geriye bir şey kalmadığı anda beni kabul edip görüşmek nezaketini gösterdiniz," dedi. Hemen yanına oturdum.

Sonra elime büyük sarı bir kâğıt aldım, tam ortasından çizgiyle ayırdım, sol tarafının başına "Kazançları", sağ tarafının başına da "Kayıpları" diye yazdım. Bunun üzerine üzüntülü bir sesle, "Kazançlar bölümüne yazacak bir şey kalmadı, doktor," dedi.

"Haydi, birlikte inceleyelim," dedim. "Çok üzgünüm, ama herhalde karınız sağ değil," diye söze başladım. Şaşkınlıkla baktı ve "Karım sağ ve sağlıklı, bu fikre nereden kapıldınız?" dedi.

Kazanç kolonuna, "Karısı ölmemiş, sağlıklı," diye yazdım. Sonra mümkün olduğu kadar üzüntülü bir sesle, "Bunu duymaktan çok üzgünüm, ama eviniz yanmış olmalı."

"Evimin yandığını kim söyledi? Evim sapasağlam, yerinde duruyor."

Sahip oldukları bölümüne, "Evi yanmamış," yazdım.

"İşinizin çok kötü durumda olduğunu bilmek beni üzüyor."

Daha fazla dayanamadı ve "Bu budalaca lafları nereden buluyorsunuz?" diye öfkelendi. "Yok karım ölmüş, yok evim yanmış, yok işlerim batmış, bütün bu saçmalıklar neyin nesi?"

"Fakat siz bana herşeyimi kaybettim demediniz mi?"

Sonra ruhsal açıdan mahvolmasına neden olan konuyu anladım. Son yaptıkları yatırım olumlu sonuç vermemiş, ulaşmak istediği hedeflere henüz ulaşamamış. Bu yüzden uzun zamandır hep olumsuz şeyler düşünüyormuş. Elli yaşlarında, büyükçe bir kasabada saygıdeğer bir bankermiş. Benim sözlerimden sonra gözleri parladı ve "Elinizdeki kâğıdı bana verir misiniz, doktor?" dedi.

"Meğer ne kadar budala bir insanmışım, elimdekilerin

kıymetini bilmiyorum," dedi ve sonra kâğıdı benden alıp sahip oldukları bölümüne eklemeye başladı, "İki sağlıklı çocuk, arkadaşlar..." Bunun gibi, önceden farkında olmayıp yeni farkına vardığı şeyleri yazdı.

"Manevi inancınız güçlü mü?" diye sordum. "Evet, güçlü," dedi. "Yaradana daha çok inanıp güvenmeli, inançlı bir insan olmalıyım," diye sözlerine ekledi.

Daha sonra yazdığı mektuplarda da bir daha ruhsal çöküntüye düşmeyip daha coşkulu bir insan olduğunu söylemişti.

Siz de coşkulu biri olmak istiyorsanız, sahip olduğunuz olumlu şeylerin bir listesini çıkarın. Bu listeye "Çok şükür hayattayım," "Okuyabiliyorum," "Biraz param var," diye yazmaya başlayın. Zaten biraz paranız olmalı ki bu kitabı satın alabiliyorsunuz. Ardından listenize, "İnandığım insanlar var," diye yazabilirsiniz. İnandığınız insanlar mutlaka vardır. Hiç olmazsa bana inanıyorsunuz, yoksa bu kitabı okumazdınız. Listenizde bu tür değerler olduğu için coşkulu bir insan olabilirsiniz ve düşlediğiniz bir geleceğiniz olabilir.

Coşkulu bir insan olmak için izlenmesi gereken ikinci yol, "İstediğiniz duruma ulaşmış gibi davranmaktır." Bir insan olmak istediği durumdaymış gibi davranmaya devam ederse, o noktaya gerçekten ulaşır. Bu ilke ilk olarak psikolojinin öncülerinden William James tarafından bulunmuştur.

Diyelim, korkaksınız ve cesur bir insan olmak istiyorsunuz. O zaman cesur bir insan gibi davranın. İnatla bu davranışı sürdürürseniz sonunda gerçekten cesur bir insan olursunuz. Diyelim, soğuk bir insansınız ve sıcakkanlı olmak istiyorsunuz. O zaman sıcakkanlı bir insan gibi davranın. Israrlı bir şekilde davranırsanız sonunda gerçekten sıcakkanlı bir insan olursunuz. Onun için kendinizi coşkusuz, kararsız, sıkıntılı bir insan olarak görüyorsanız ya da "Hiçbir şeyi umursamaz tipte bir

insan" olarak görüyorsanız, ısrarla coşkulu bir insan gibi davranmaya çalışın. O zaman gerçekten coşkulu bir insan haline geldiğinizi göreceksiniz.

İşte "... gibi davranmak" ilkesi sizi sonunda gerçek davranışa ulaştıracaktır. Bir insan, olmak istediği durumu gözünde canlandırır ve bu imajı sürekli canlı tutarsa sonunda gerçekten o duruma ulaşır.

Illinois'te çiftlikte büyüyen genç birini tanıyordum. Bu çocuk iş bulup bir meslek sahibi olmak amacıyla çiftlikten ayrılmış ve Chicago'ya gitmişti. Orada birçok eczanede kalfa olarak çalıştı, fakat hiçbirinde başarılı olamadı. Sonunda güney kesimindeki bir ecza deposuna girdi. Bu iş de ona cazip gelmemişti ve herhangi bir beklentisi yoktu. Zaten bir süre sonra işten sıkıldı, patronu da ona sert davranıyordu.

Nihayet ayrılmaya karar verdi. Ancak daha sonra, buradan ayrılmasının yalnızca patronunu sevindireceğini düşündü. Başka bir iş bulmadan ayrılırsa en az birkaç hafta işsiz kalacaktı. Onun üzerine başka bir iş bulmadan ayrılmamamayı kararlaştırdı. Nasılsa patronu onu sevmediği için, erken ya da geç ayrılması patronu için farketmezdi.

Bunun üzerine bir yandan iş ararken, öbür yandan işine coşkuyla sarıldı. Derken büyük bir süpriz yaşadı. İstekli çalışması karşısında patronu onu terfi ettirdi ve daha iyi bir iş verdi. Genç adam yeni işinden çok memnun kaldı, üstelik eczacılığı da sevmeye başladı. Hatta eczacılık fakültesine gidip diploma almayı bile başardı. 1901 yılında Chicago'nun güney bölümünde kendi eczanesini açtı.

Coşku içine bir kere yerleşince, bir daha onu bırakmadı. Bu coşkulu adam müşterilere candan biçimde davranınca, herkes onun eczanesine gelmeye başladı.

Bir müşteri telefon edip bir ilaç sipariş ettiğinde, telefonda siparişi yüksek sesle tekrar eder ve onu dinleyen yardımcısı

hemen ilaçları hazırlayıp müşteriye götürür, müşterilerin istekleri anında karşılanmış olurdu. İşleri iyi gidince önce ikinci, daha sonra üçüncü, hatta dördüncü eczaneyi açtı. Bugün ülkenin en çok müşteriye sahip eczaneler zincirinin sahibi olan bu başarılı insanın adı Charles R. Walgreen'dir.

Şimdi günümüzde yaşanmış bir olayı anlatacağım. Kısa bir süre önce Wall Street'teki büyük bir yatırım firmasının genel müdürüyle görüşmeye gitmiştim. Kapıda beni yardımcısı karşıladı. Otuz yaşlarında, iyi görünümlü, kültürlü biriydi. Genel müdürün yanına girmeden biraz sohbet ettik. İşlerin nasıl olduğunu sordum. Biraz durgunluk olsa da, karamsar bir tablo olmadığını söyledi. Kendisi olumlu düşünüyor, işlerin iyiye gideceğine ve açılacağına inanıyordu.

"Sizin iyimser bir insan olduğunuzu düşünüyorum," dedim.

"Evet, gerçekten olumlu düşünüyorum," diye cevap verdi. "Bu ülke büyük işler başarmıştır, patronum da benimle aynı görüşü paylaşıyor."

Az sonra genel müdürün odasına girdim. Yardımcısından ayrılırken, "Genç adam, seninle çok güzel şeyler konuştuk," dedim. Kapı kapandıktan sonra genel müdüre, "Harika bir yardımcın var. Olumlu düşünen bir insan. Wall Street henüz onu karamsar yapamamış," dedim.

Başkan yüzüme garip bir şekilde baktı ve "Olumlu düşünen biri mi? Siz ne diyorsunuz? O bu şirkette en olumsuz düşünen ve heyecan duymayan kişi. Aslında bu yüzden işten çıkarmak istiyorum, ama bakmakla yükümlü bulunduğu bir ailesi olduğu için cesaret edemiyorum. Sonunda geçen hafta coşkulu bir insan olmazsa işine son vereceğimi söyledim," dedi.

Genel müdürün yanından çıkarken, genç adama, "Benim bir bürom var. Niçin uğramıyorsun, seninle konuşmaktan zevk duyarım," dedim. Birkaç gün sonra büroma geldi ve orada kendisine daha iyimser bir insan olabileceğini söyledim.

Biraz konuşunca çok katı bir ailesi olduğunu, onu çok sert davranarak yetiştirdiklerini anladım. Ailesi sürekli olumsuz düşünen insanlarla doluydu ve çocuk doğal olarak bu duygulardan etkilenmişti.

Ben geldiğim zaman olumlu bir insanmış gibi rol yaptığını itiraf etti. "İşim tehlikede. İşten atılmamak için, hep olumsuz şeyler düşünsem bile olumlu düşünen biri gibi davranmak zorundayım," dedi. Ona "... gibi davranmak" ilkesinden bahsettim ve "Bana karşı yaptığın gibi olumlu rol oynamaya devam et, bir an gelecek, bu davranışın rol olmaktan çıkıp gerçekten olumlu davranmaya başlayacaksın," dedim. "Herşey hakkında olumlu konuş, ama bunu da çok abartma, aksi takdirde inandırıcılığını kaybedersin."

Birkaç ay sonra bu genç adamın patronu olan arkadaşımdan bir mektup aldım. "Dr. Peale, genç arkadaşımız gerçekten değişti. Olumlu düşünüp olumlu davranan bir insan oldu. Firmada bizim işimizi en iyi bilen insan olduğunu düşünüyorum. Onu gerçekten seviyorum," diye yazıyordu.

Profösör James çok akıllı bir insandır. Hem iyi bir bilimadamı, hem de bilimsel gerçekleri hayata uygulayan birisidir. Bilimsel bir teoriyi uygulayıp gerçekliğini anlamadan kimseye önermez ve bunu bilimsel bir gerçek saymaz. Onun için William James'in önerdiği "... gibi davranmak" ilkesine gönül rahatlığıyla inanıp uyguladım ve olumlu sonuçlarını gördüm.

Geçenlerde bir kadından aldığım mektup bu ilkenin sağlığa da uygulanabileceğini öğretti. Daha doğrusu, bu ilke hayatın her alanına uygulanabilir. Şimdi bu bayandan aldığım mektubu aktarmak istiyorum.

Sevgili Dr. Peale,

Birkaç ay önce ameliyat olmuştum. Kendimi halsiz hissediyor, ev işlerini yapamıyor, yemek bile pişiremiyordum.

Cesaretim kırılmıştı ve ümitsizlik içindeydim. Ama bir gün sizin *Renew Your Energy* (Enerjinizi Yenileyin) adlı kitabınızı okudum. Bu kitapta olumlu düşünmeyi ve her gün egzersiz yapmayı öneriyordunuz. Önerileriniz bana çok olumlu gelmiş, ama bir türlü uygulamaya başlayamamıştım.

Birisi bana, "Kendini nasıl hissediyorsun?" diye sorunca, "Kendimi iyi hissettiğim günler de oluyor, kötü hissetiğim günler de," ya da "Kendimi yeteri kadar güçlü hissetmiyorum," diyordum.

Bir gün kitabınızı yeniden okumaya karar verdim. İnsanlara daima olumlu bir şekilde davranmayı öneriyordunuz. Bu olumlu davranışın sağlık açısından da uygulanabileceğini düşündüm. O zaman hem kör hem şeker hastası bir arkadaşımı hatırladım.

Birisi ona "Nasılsınız?" diye sorunca, yüzünde büyük bir gülümsemeyle, "Daha iyi olmaya çalışıyorum," derdi. Bunu kendime de uyguladım. Birisi "Kendini nasıl hissediyorsun?" diye sorunca, "Gittikçe daha iyi oluyorum," demeye başladım.

Fakat bana nasıl olduğumu soranlara iyi olmadığım halde iyi olduğumu söylersem, herkesin iyileştiğimi düşünerek bana ilgi göstermeyi bırakacağını düşündüm. Yine de kendimi toparlayıp, 'Tekrar sağlığıma kavuşmam mı önemli, yoksa insanların ilgi göstermesi mi?' önemli sorusunu yönelttim.

Doktorumun da iznini alarak her gün yürüyüş yapmaya başladım. Gün geçtikçe daha çok yürüyebildiğimi görüyor, her gün yirmi dakika yürüyebiliyordum. Bu süre içinde yürüdüğüm mesafe bir mile kadar çıkmıştı. Yürürken sizin önerdiğiniz planı uyguladım. Derin derin nefes alıp verdim ve kendimi daha sağlıklı bir insan olarak hayal ettim. Yüksek sesle ağaçlara, kuşlara seslendim. Bir ay içinde beş kilo alıp gücümün arttığını hissettim. Çok geçmeden yürürken göğsüm ağrımaz oldu. Artık günlük işlerimi yapıyor ve iş yaparken yorulmuyordum.

Kendimi zihnimde sağlıklı olarak canlandırınca, gerçekten sağlıklı bir insan oldum.

Sağlıklı olmak için uygulanacak bazı ilkeleri kitabınızda belirtip bizimle paylaştığınız için size çok teşekkür ederim. Bu ilkeler gerçekten işe yaradı ve sağlığıma kavuşmamı sağladı.

En derin saygılarımla,
Kathleen D. Wright

Gerçekten bu ilke birçok insanın sağlığına kavuşmasını sağlamıştır. Benim gördüğüm birçok olayda insan coşkuyla hareket edince sağlığı daha çabuk düzeliyor. Coşku insanın tekrar sağlığa kavuşmasında yaratıcı bir rol oynuyor. Bu kitabın birçok yerinde bahsettiğim gibi, bu gerçeği artık modern tıp da bunu etmektedir.

Newsweek dergisinin 7 Kasım 1988 tarihli sayısında bununla ilgili bir rapor yayınlanmıştır. Bu rapordan bazı bölümleri sizlere aktarmak istiyorum: "Bir insanın zihinsel sağlığı yerindeyse bedensel sağlığı da yerinde olmakta ve daha uzun yaşamaktadır. Bu yıl psikolog Sandra Levy başkanlığındaki bir grubun, Pittsburgh Kanser Enstitüsü'ndeki hastalar üzerinde yapmış olduğu bir araştırma, kanserli hastaların zihinsel açıdan daha sağlıklı ve enerjik olduklarında daha uzun yaşayabildiklerini göstermiştir.

"Son on yılda beden ile zihin arasındaki ilişki üzerinde yoğun araştırmalar yapılmıştır. Psikolog Martin Seligman bu son on yılı "Altın Çağ" olarak adlandırır. Bu dönemde zihin ile beden arasındaki birçok ilişki ortaya çıkarılmış ve birçok şüphe ortadan kalkmıştır."

Zihinsel sağlık ile enerji coşkunun bir sonucudur. Zihinsel yönden sağlıklı ve enerjik bir insan iş hayatında da başarılı olmaktadır. Bir öğlen yemeğini iş hayatında başarılı bir yöneticiyle yiyorduk. Bu yönetici *Enthusiasm Makes Difference* adlı kitabımı okuyup bazı tavsiyelerde bulunmak istediğini

söyledi. Tavsiyelerini sorunca, "İş hayatında başarılı olmayı sağlayan faktörleri sıralarken, bilgi ve yeteneği birinci, coşkuyu ikinci sıraya yazmışsınız, oysa coşkunun ilk sıraya yazılması gerekir," dedi.

Ben de, "Bilgi ve becerinin en önde gelmesi gerekmez mi?" diye sordum.

"Evet, bilgi ve beceri çok önemlidir, ama bunlar sonradan kazanılabilen şeylerdir, oysa coşku doğuştan kazanılır. Onun için daha önemli."

"Yanıldığınız bir nokta var. '... gibi davranmak' ilkesiyle coşkuya sonradan da kavuşabiliriz. Ben coşkunun da sonradan elde edilip öğretilebileceğine inanıyorum."

"Coşkunun sonradan elde edilebileceğinden şüpheliyim. Firmamızda çalışan orta yaşlı bir yönetici var, durumu beni endişelendiriyor. Çok iyi bir üniversiteden mezun olmuş bir mühendis. Fakat okulda insan ilişkisi hakkında hiçbir şey öğretilmemiş. İnsanlara karşı çok soğuk ve ilişkileri hiç iyi değil. Bu insan coşkulu olabilseydi en üst mevkilere kadar çıkabilirdi. Çünkü her türlü yeteneğe ve bilgiye sahip. Ondan daha az becerili ve bilgili ama coşkulu olan insanlar sürekli yükselirken, o yerinde sayıp duruyor."

"Coşku da bilgi ve beceri gibi sonradan edinilebilir. Bildiğim bir dernek var. Orada yetenekli bir konuşmacı insanlara coşku kazandırmak için konuşmalar yapıyor. Bu konuşmacı daha önce ruhsal bir çöküntü geçirmişti, fakat coşkusu sayesinde ruhsal ve zihinsel açıdan iyileşti. Bunu nasıl başardığını toplantılar yaparak herkese anlatıyor. Soğuk ve coşkusuz arkadaşınızı da bu toplantılara yönlendirirseniz çok iyi olur. Bu toplantılarda etkileneceğini düşünüyorum," dedim.

Arkadaşım coşkunun sonradan kazanılacağına inanmadığı halde, ısrarım üzerine isteksizce, "Peki, bir deneyelim," dedi.

Gerçekten bu soğuk adam ile karısının, o konuşmacının

toplantısına gitmesini sağladı. Ertesi gün de olanları şöyle anlattı: "Bizim soğuk yöneticimiz toplantıya her zamanki gibi ilgisiz bir şekilde geldi. İlk başta pek etkilenmedi. Fakat ölümden coşku sayesinde kurtulduğu anlatmaya başlayınca ilgiyle dinlemeye başladı.

"Toplantıdan sonraki yemekte, 'Bu adam gerçekten iyi şeyler anlatıyor,' dedi. Sonra karısı ve kendisi toplantılara devam edip o konuşmacıyla dost oldular. Dostlukları sayesinde inançları daha çok arttı.

"Eğitimli, bilgili ve becerili bu insan gerekli coşkuya da kavuştu. Şimdi şirketin en üst sıralarında bir yönetici. "

Birkaç yıl sonra arkadaşımı ziyarete gittim. Bu soğuk insanın nasıl değişip coşkulu hale geldiğini sordum. "Böyle bir şey olabileceğine, soğuk bir insanın coşkulu hale gelebileceğine inanmamıştım. Çünkü coşku doğuştan kazanılan bir yetenektir," dedi.

"Aslında her insan coşkulu doğar, hiç coşkusuz bebek gördün mü? Onların hepsi olumlu düşünen, hayat dolu bebeklerdir. Fakat eğitimcilerin söylediğine göre, dördüncü ya da beşinci sınıfa gelinceye kadar yüzde sekseni olumsuz düşünen birer insan oluyor ve doğuştan kazandıkları coşkuyu kaybediyorlar."

Başını onaylama anlamında salladı. O zaman ne demek istediğimi kavradığını anladım.

Her insan isterse coşkulu bir insan olabilir. Hepimiz neşeli, canlı ve coşkulu olabiliriz. Thoreau'nun şu sözünü hiç unutmayın: "Hiç kimse coşkusuz bir insan kadar yaşlı olamaz."

Coşkuluymuş gibi davranırsanız, bir süre sonra ruhunuzun, zihninizin ve bedeninizin coşkuyla dolduğunu görür ve coşkulu bir hayat sürmeye başlarsınız.

•••

Onun için, sevgili okuyucularım,
her zaman olumlu düşünün ve coşkuyla hareket edin.
Hayat budur!

SONSÖZ

Artık kitabın sonuna gelmiş durumdayız. Buraya kadar beni bırakmadığınız için teşekkür ederim. Yazar ve okuyucu, insan sağlığı ve mutluluğu açısından önemli olan birçok gerçeği birlikte keşfettiler. Bazen yazardan farklı düşündünüz. Fakat yazarın her zaman iyiliğinizi düşündüğünü unutmayın.

Yazar hayatı boyunca birçok güçlükle karşılaşmış ve çözüm aşamasında olumsuz düşüncelerin değil, olumlu düşünce ve davranışların etkili olduğunu görmüştür. Ayrıca yazar, coşkunun insan hayatını daha zenginleştirip anlamlı kıldığını da görmüştür. Bu kitap size niçin coşkulu olmanız gerektiğini ve en güç anlarda bile hayatınızı iyi geçirmeniz için coşkulu bir insan olmanın yollarını anlatır.

Bunların hepsine *Olumlu Yaşamanın Gücü* adını verdim. Kitapta anlatılan ilkeleri uygularsanız siz de olumlu yaşamanın gücüne ulaşabilirsiniz. Burada anlatılan ilkelerin gerçekten etkili olduğu denenerek görülmüştür. Hayal ya da fantezi ürünü değildir ve yazarını mutlu etmiştir.

Ben de sizler gibi, sıradan bir insanım. Bu ilkeleri uygular-

sanız siz de benim gibi mutlu olabilirsiniz. Buradaki olumlu düşünme ve mutlu olma yöntemlerini artık bilim de kabul etmiş durumdadır.

Özetlersek, kitapta hangi konulara önem verildiğini maddeler halinde ifade etmek istiyorum:

1) Değişebilir ve neşeli bir hayat sürebilirsiniz.

2) Olumlu düşünen bir insan olabilirsiniz.

3) Gerçekten kendinize güven duyabilirsiniz.

4) "Ben yapamam!" duygusundan kurtulabilirsiniz.

5) Her zaman mutlu olabileceğinize inanmalısınız.

6) İşler kötüye gittiği zaman, "Ama..." sözcüğünü hatırlayın.

7) Korkunun en büyük düşmanı olarak inancı olumlayın.

8) Zihninizde sizi iyileştiren bir güç olduğunu aklınızdan çıkarmayın.

9) Eski gücünüze kavuşabileceğinizi düşünün.

10) Başarının sırrı karmaşık değildir.

11) İnanmanın olumlu gücünü uygulamaya çalışın.

12) İçinizde bir boşluk hissetmenize izin vermeyin, içinizi daima inancın gücüyle doldurun.

13) Olumlu yanlarınızın daima farkında olun.

14) İçinizde bir sağduyu vardır ve o sizi iyi şeyler yapmaya yönlendirir.

15) İçinizde gürül gürül bir coşku ateşi yanmasını sağlayın ve sönmesine asla izin vermeyin.

OLUMLU YAŞAMANIN GÜCÜ

4. Baskı

(Bu formda belirteceğiniz görüşler yayınevi olarak gelişmemiz için bize veri oluşturacaktır. Bu da size daha kaliteli ve doyurucu yayınlar olarak geri yansıyacaktır.)

Formu Doldurma Tarihi: .....

1. Adınız, Soyadınız : .....
2. Doğum Tarihiniz : .....
4. Cinsiyetiniz: ❑ Kadın ❑ Erkek
5. ❑ Öğrenciyim ❑ Çalışıyorum

   Okul/Kurum:..... Bölüm:.....
6. Ev/İş Adresiniz: .....

   .....

   Ev Tel: ..... İş Tel: ..... Ev/İş Fax: .....
7. Daha önce böyle bir form doldurdunuz mu? ❑ Evet ❑ Hayır
8. Bu kitabı okumayı neden tercih ettiniz? .....

   .....

   .....

   .....
9. Bu kitapla ilgili düşünceleriniz nelerdir?

   .....

   .....

   .....
10. Sistem Yayıncılık'tan çıkan başka hangi kitapları okudunuz?

    • ..... • .....

    • ..... • .....

11. Yayınlarımızın içerikleriyle ilgili düşünceleriniz nelerdir?

.....

.....

.....

12. Yayınevi olarak bize önerileriniz?

.....

.....

.....

13. Diğer yayınlarımızla ilgili bilgi edinmek ister misiniz?

❑ Katalog istiyorum ❑ Fiyat listesi istiyorum

14. Sistem Yayıncılık tarafından düzenlenen seminerlerden ve konferanslardan haberdar edilmek ister misiniz?

(Seminerlerimiz ve konferanslarımız çoğunlukla İstanbul'da düzenlenmektedir. 250 kişiyi aşan taleplerde konuşmacının zaman planı elverdiği takdirde başka yörelerde de gerçekleştirilebilir.)

❑ Evet ❑ Hayır

15. Sistem Yayıncılık ile haberleşmek için e-posta listemize üye olmak istiyorsanız e-posta adresinizi lütfen yazınız:

.....

(E-posta listesindeki geçmiş dönemde yazılan mektup ve haberleri http:\\www.egroups.com\group\sistem-okur adresindeki Web sayfasından bulabilirsiniz.)

Formumuzu doldurduğunuz için teşekkürler.
Bize ulaşmak için bu formu, lütfen

Sistem Yayıncılık, Halkla İlişkiler Bölümü
Tünel, Nergis Sokak, Sistem Apt. No: 4 80050 Beyoğlu/İSTANBUL

adresine yollayınız.

SİSTEM YAYINCILIK

OLUMLU YASAMANIN GÜCÜ

Norman Vincent Peale

Büyük düşünür William James,
"Benim kuşağımın en önemli keşfi,
insanların düşünme tarzlarını değiştirerek hayatlarını
değiştirebileceklerini öğrenmiş olmalarıdır," der.
Yazılışının üzerinden uzun yıllar geçtiği halde bugün bile etkisini koruyan ve
dünyanın birçok ülkesinde yirmi milyondan fazla satmış olan
"*Olumlu Düşünmenin Gücü*" adlı kitabımda,
olumlu düşünmenin önemine dikkat çekip olumlu mesajlar vererek,
bir yandan mutlu ve huzurlu bir hayat sürmenin,
öbür yandan hayatınızı ve içinde bulunduğunuz koşulları
kontrol altına almanın, çevrenizde daha popüler,
saygın ve beğenilen bir kişi olmanın yollarını anlatmıştım.
Bu kitapta ise sizlerle hayatımı değiştiren şeyleri paylaşıyorum.
Başımdan geçen olaylardan çıkardığım harika derslerin
size de yarar sağlayacağından eminim. Bu kitabı okuyunca,
umut ettiğim gibi hayat sizin için de yeni bir anlam kazanır ve
DAHA MUTLU, DAHA COŞKULU
bir hayat sürmeye başlarsanız çok sevineceğim.

"Sistem Yayıncılık,
bilgi ve sevginin
temel değerler olduğu
bir öğrenme ortamı
oluşturmak için vardır."

GELİŞEN İNSAN
GELİŞEN TOPLUM

ISBN 975-322-020-0

9 789753 220200

Sistem Yayıncılık, Tünel, Nergis Sk., Sistem Ap., No: 4 80050 Beyoğlu-İSTANBUL
Tel: (212) 293 83 72-pbx Faks: (212) 245 66 14 e-posta: sistem@sistem.com.tr
http://www.sistem.com.tr