Marie Haddou

Hayır Demeyi Bilmek

Sağlıklı sosyal ilişkiler için reddetmeyi öğrenmek



iletişim

MARIE HADDOU • **Hayır Demeyi Bilmek**

MARIE HADDOU 1978'de Nanterre Fakültesi'nde psikopatoloji mastırını tamamlayan, Fransa'daki birçok hastane ve klinikte psikolog ve tedavi uzmanı olarak çalışmalarını sürdüren yazar, çeşitli dergilere de (*Cosmopolitan, M Magasine, Fémina Hebdo, Madame Figaro, Femmes Actuelles, Top Santé, Vital, L'Événement du Jeudi*) yazıyor. Başlıca yapıtları: *Test de projection de la personnalité chez l'adulte,* Éditions techniques, Encyclopédie Médico chirurgicale de Psychiatrie, 1994; *La dépression,* Soins Psychiatrie, 1995; *Les nouveaux tests démystifiés,* Édition Aubier, 1996; *Tests et évaluation de l'intelligence,* Édition Flammarion/Dominos, 1999; *Avoir confiance en soi*, Édition Flammarion, Nisan 2000.

Savoir dire non
© 1997 Flammarion

İletişim Yayınları 660 • Başvuru Dizisi 11
ISBN-13: 978-975-470-843-1
© 2000 İletişim Yayıncılık A. Ş.
1. BASKI 2000, İstanbul (2000 adet)
2. BASKI 2001, İstanbul (1000 adet)
3. BASKI 2002, İstanbul (500 adet)
4. BASKI 2003, İstanbul (500 adet)
5. BASKI 2005, İstanbul (500 adet)
6. BASKI 2007, İstanbul (500 adet)

DİZİ YAYIN YÖNETMENİ Mustafa Bayka
YAYIN *DANIŞMANI* Ahmet İnsel
DİZİ *KAPAK TASARIMI* Ümit Kıvanç
KAPAK Fatoş Gencosman
KAPAK RESMİ Dave Cutler'ın bir illüstrasyonu
ARKA KAPAK RESMİ Piyale Madra'nın *Ademler ve Havvalar* dizisinden
KAPAK FİLMİ 4 Nokta Grafik
UYGULAMA Hüsnü Abbas
DÜZELTİ Metin Pınar
MONTAJ Haşan Deniz
BASKI ve *CİLT* Sena Ofset

İletişim Yayınları
Binbirdirek Meydanı Sokak iletişim Han No. 7 Cağaloglu 34122 İstanbul
Tel: 212.516 22 60-61-62 • Faks: 212.516 12 58
e-mail: iletisim@iletisim.com.tr • web: www.iletisim.com.tr

MARIE HADDOU

(Dawn Michelle Baude'un katkısıyla)

Hayır Demeyi Bilmek

Savoir dire non

ÇEVİREN *Maide Selen*

ÖNSÖZ

"Hayır" demek neden bu kadar zordur? Bu tür otosansürün temelinde, saldırgan biri olarak görülme, reddedilme korkusu, sevilen kişiyi düş kırıklığına uğratmama arzusu gizlenmiş gibidir. Pek çoğumuz isteklerimize, benliğimizin derinliklerindeki özlemlerimize, çıkarlarımıza ters düşen ilişkileri reddetmek konusunda büyük sıkıntılar çekerek, benzer deneyimleri yaşamışızdır ve hâlâ da yaşıyoruz. Bu durum, gereksiz bir alışveriş ya da kötü bir saç kesiminden, çocuklarımız, ailemiz, işverenlerimiz ya da arkadaşlarımız tarafından yaşamımızın en mahrem yönlerinin denetlenmesine kadar geniş bir alanı içine alabilir.

Anormal derecede, "hayır diyememe" çok tehlikeli de olabilir. Bir kadeh içkiyi reddedemeyen bir alkolik, sağlığının yanı sıra yaşamını da tehlikeye atmış olur. Çoğu zaman, hayır diyememek, kuşkusuz bu kadar dramatik durumlar yaratmaz, bu kadar yıkıcı da olmaz ama, sakıncalı sonuçlara yol açar.

Hepimiz, çabası ve bağımsızlık anlayışlarıyla hayır deme cesareti göstermekte yetersiz olan, sağlıksız ilişkilerin kapanına kısılmış kişiler tanımışızdır. İş ortamında haksız davranışlarla karşılaşmış, ama bu hassas durumu aşmak için yeterli özgüveni gösteremeyen kişilerle birlikte çalışıyoruz. Her gün, kişisel gelişimlerini engelleyen ve kimliklerini tehlikeye sokan durumlarda bile, birçok nedenle hayır deme riskini göze alamayan insanlara rastlıyoruz. Dolayısıyla, hayır demeyi bilmek, sadece bir başkaldırı değil, neredeyse bir yaşam mücadelesi anlamına geliyor.

Hayır diyebilmek, bağımsız ve gerçek bir bireyin güçlenmesini ve kendini göstermesini sağlıyor. Bu, bir başkasını incitmeden,

kişinin etkin ve kendisi olabilmesidir. Günlük yaşamın her alanında insan ilişkilerini kolaylaştırmaktır. Hele böylesine huzursuz, stres ve anlayışsızlıklarla dolu iletişim fakiri bir ortamda...

Kitap, iki eksen çerçevesinde oluşturulmuştur:

- "Anlamak" başlıklı ilk kısım, bu güçlüğün kökenlerini keşfe ve hayır demeyi bilmeyen insanların kişilik ve davranış biçimini belirlemeye çalışıyor. Bu bölümde, açıkça farkına varamadığınız, ama davranışlarınızı önemli ölçüde etkileyen ruhsal düzeneklerin (sizi mutsuz kılan ve genellikle bilincinde olmadığınız) kavranılması üstünde duruyoruz. Söz konusu güçlüğü aşmanıza yardım edecek, gelişmenize ve değişmenize yarayacak yöntemler öneriyoruz. Başka bir deyişle, "Kimsiniz, nasıl davranıyorsunuz ve nasıl değişebilirsiniz?" gibi soruları irdeliyoruz.
- "Öğrendiklerinizi Uygulamak" başlığı altında toplanmış olan ikinci kısımda, hayır deme güçlüğüne ilişkin örnekler ve ilgili sorunlara yanıtlar getiren analizler yer alıyor. Örnekler iş ve gündelik yaşam, aile, arkadaşlık ve aşk ilişkileri gibi çeşitli alanlardan seçildi. Yorumlu açıklamalar ise, sorunlarınızı çözmek için somut öneriler bulmanızı, konu üstünde düşünmenizi ve bunları aşmanızı sağlayacaktır.

Kitabın okunmasını kolaylaştırmak ve keyifli bir hale getirmek için, size esnek, *"à la carte"* bir okuma öneriyoruz. Önce öykülerden başlayıp kuramların yer aldığı bölüme dönebilirsiniz. Kuramsal bölümden başlayarak kitabın normal akışını izleyebilirsiniz ya da kuramdan uygulamaya, uygulamadan kurama geçen bir okuma yolu seçebilirsiniz.

BİRİNCİ KISIM

Anlamak

BİRİNCİ BÖLÜM

HAYIR DEMEYİ YENİDEN ÖĞRENMEK

Yüksek sesle, koro halinde "Hayır diyemem", "Hayır diyemedim", "Hayır demeyi beceremedim" diye konuşan "Hayır? Ben, asla" cılar takımına giren ve hayır deme cesareti gösteremeyenlerimizin sayısı oldukça fazla... Bu bıktırıcı sözler, sıradanlığın ötesinde, bizi aşan bir buyruk karşısında bir tür boyun eğişin sıkıntısını da yansıtır. Bu konuda birçok örnek verilebilir: Bir adam, hiç katılmak istemediği bir yemek davetini kabul eder; bir hanım arkadaşımız, kendisine hiç yakışmayan bir elbiseyi satın alır; bir memur, kendisine empoze edilmiş olan dosyalara gömülmekten yakınır; bir kadın, çıkmak istemediği erkeğe telefon numarasını verir; bir koca, bütçesi elvermediği halde, mücevher isteyen karısını reddedemez; bir iş adamı, hazırlanmaya zaman bulamayacağı konferansta konuşmacı olmayı kabul eder; bir kadın, cilt gerdirme işlemi için cerrahın kendisini etkilemesine izin verir... Bu konuda ne örnekler tükenir ne de bu liste sona erer...

Bu türden öyküleri dostlarınızdan, aile bireylerinizden, iş arkadaşlarınızdan bir değil, onlarca, yüzlerce kez dinlediniz. Hatta bu türden olayları, bir değil, onlarca, yüzlerce kez bizzat yaşadınız. "Her şeyi kabul etme" ya da daha doğrusu "hiçbir şeyi reddetmeme" konusunda yapılan zorlamalar ve baskılar karşısında aynı yetersizliği paylaştığımıza göre, ortak bir felaketten söz edebiliriz. Farklı bir görüşü benimseme cesaretini bulamayız; isteklerimizi ifadede, haklarımızı kullanmada, bizim için iyi olanı öne sürmede, kısaca kendimizi kanıtlamada yetersiz kalırız. Benliğimiz karşı çıksa bile, kitleyle bütünleşmek ve kurala uygun yaşamak gerektiğine ikna edilerek, inanmadığımız fikirleri kabule yöneliriz; sonunda da, gerçekte istemediğimiz şeyleri yaparız.

Ama hepimiz, üzüntüyle bu pişmanlığı -"Hayır demeliydim"!- yaşarız ve bir gün, bir kez hayır diyebilmenin düşünü kurarız.

"Normal" bireylere katılma

Bazen işi, “Durum ciddi mi? Bu sorun bir uzmanın yardımını, psikolojik bir tedaviyi, ilaç kullanmayı gerektirir mi?” diye sorgulamaya kadar götürürüz. Başka bir deyişle, kendimizi özürlü, sakat, hatta akıl hastası mı saymalıyız?

Elbette ki hayır! Her zaman ya da ara sıra hayır diyememe güçlüğü çekmek uykularınızı kaçırmamalıdır. Bu durum ciddi ve ârâzlar bırakan bir hastalığın belirtisi değildir ve sürekli bir kaygıya da neden olmamalıdır. Hayvandan tiksiniyorsanız, komşunun kedisine bakmayı kabul etmek belirli bir sıkıntı ve rahatsızlık yaratır ama, akıl sağlığınızı tehlikeye sokmaz. Yine bu bağlamda, baş başa bir akşam yemeği düşlerken dostların davetini kabul etmek ciddi bir bunalıma sürüklemez. Olsa olsa canınızı sıkar...

Sonuç olarak, hayır diyememe, ender olarak yıkıma yol açar ancak, çoğu kez yaşamın tadını da kaçırır. Bu durum, cildi hafifçe tahriş eden bir kum tanesine benzer. Sizin, benim gibi çalışan, çocuk yetiştiren, hareketli bir toplumsal yaşam sürdüren, tatile çıkan, alışveriş yapan kişilerde, bu durum motordaki hafif bir gürültüye benzer. Gürültü otomobilin çalışmasını engellemez, ama yol boyunca aklınızı kurcalayıp durur. Bastırılmış bir hayır belleğinize çakılır; olmadığı, gerekmediği kadar sizi kışkırtıp rahatsızlık verir. Aslında, bu durumun bir bedeli vardır ve bu bedel, yaygın anksiyeteden huzurunuzun bozulmasına kadar varabilir.

Çünkü, hayır diyememenin sonuçları herkesi yaralar; toplumsal ve ekonomik durumları ne olursa olsun, hem farklı kuşakları hem de her iki cinsi aynı şekilde etkiler. Bu, demokratik ve eşitlikçi anlamda dayanışma bağları yaratabilecek evrensel bir belirtidir. Bir kahve köşesinde, toplantı salonlarında, anaokulunda ya da fabrikada, operada veya tenis kulübünde, küçük dağ köylerinde, banliyölerde, kent merkezlerinde, gözde plajlarda ortaya çıkabilir. Hatta, yabancılar kadar aile bireyleri arasında da görülebilir. Evli ya da bekâr, yaşlı ya da genç, en iyi okullarda okumuş ya da eğitimsiz, en şık semtlerde ya da varoşlarda yaşayan herkes, hepimiz bu içe bastırılmış hayırı söyleyememenin eksikliğini ve sıkıntısını duyarız.

Ancak, kadınların bu sorunu çok daha iyi bildikleri ve tanıdıkları söylenebilir. Statülerindeki evrime rağmen, birçok kadın hâlâ bir "kadın" imajına göre yetiştirilmektedir: başkalarının hizmetinde olma, bir düşünceye sahip olmama, duygularını gizleme, karar almayı başkasına bırakma, kendisi dışındaki herkese annelik yapma gibi... Kadınlar, bir tartışma sırasında, genellikle susmaları ve başkalarının sözünü kesmemeleri gerektiğini düşünürler. Her zaman bir uzlaşma peşindedirler ya da aynı kanıyı paylaşmasalar da, mutlaka grubunkine uygun bir görüş bildirirler. Çünkü, sözü tekeline almak ve ayrıksı bir düşünceyi savunmak "kadınca" sayılmaz. Kendisinden çok aileyi ve arkadaşlarını ön plana çıkaracak biçimde yetiştirilen birçok kadın, sistematik olarak kendi ihtiyaçlarını ve isteklerini geri plana atar.

Toplumsal ilerlemelere rağmen, bu tür davranışlar gösterenlerin yaşamları oldukça zordur, "ideal" bir eş, özveri ve bağışlayıcılıkla eşanlamlıdır. Aynı bağlamda, "ideal" bir anne, çocukları ve kocasının uğruna kendini ihmal eden kişi demektir. Kısacası, "ideal" kadınlık, her zaman kabullenme, uysallık ya da boyun eğme anlamına gelir. Hatta, kadını yönetim konusunda eğiten kurum ya da ünlü okullarda bile bu eski anlayışın izleri varlığını sürdürmektedir. Bir sorun olmasa da, ailede ya da iş yaşamında kadınlardan bir ekibin taşıyıcısı olmaları beklenir; ama, bu eğilimler sürekli bir özveriye dönüşür ya da yaşamın her alanını kaplarsa, engellenme ve tedirginlik iyice yerleşip kalıcı bir hal alır.

Özellikle, eğitim ve toplum da teşvik ederse, hiç kuşkusuz kişi, başkalarına yardımcı olduğunda kendini çok daha iyi hisseder. Ama olay, kişisel ifade, düşünce ve kanıya set çeken sistemli bir yöntem biçimine dönüşürse, bireysel dengenin bundan etkilendiği ve özsaygının büyük zarar göreceği düşünülür. Bazı durumlarda gerekli olmakla birlikte, insan başkaları karşısında kendi kimliğini sürekli olarak sıfırlarsa, kendi isteklerinin de bir anlamı kalmaz. Artık, bize ait olanın ayrımına varılamaz. Gerçekten kim olduğumuzu bilemeyecek duruma gelmemiz de durumların en kötüsüdür.

Kitapta, madde bağımlılarında, alkoliklerde, cinsel istismar ya da aile içi şiddet kurbanlarında görülen ve bireyin yaşamını, akıl sağlığını tehlikeye atan durumları ele almayacağız. Söz konusu insanlık dramları, hiçbir kitabın yerini dolduramayacağı ölçüde bir uzman müdahalesini gerektirir. Burada incelediğimiz hayır deme güçlüğü o denli trajik sonuçlara neden olmaz. Ama, yarattığı bozukluklar ve sıkıntılar yüzünden üstünde dikkatle durulmalıdır.

Bu kitap size nasıl yardım edebilir?

Yaşamınız boyunca asla değişemeyeceğinizi ve hayır diyememenin yol açtığı sıkıntılardan asla kurtulamadığınızı düşünün. Biz, size bunun tersini kanıtlamak istiyoruz. Öncelikle, tüm insanların yaşamları boyunca sonsuz bir değişme kapasitesine sahip olduklarını söyleyebiliriz. Hepimiz, sadece kullanılmayı bekleyen yedek güçlere, enerji ve cesaret sağlamak için başvurabileceğimiz kaynaklara sahibiz. Tıpkı vadiyi aşan bir ırmak gibi, insan da, bazısı bilinen bazıları da keşfedilmeyi bekleyen pek çok ırmak ve akarsudan oluşur. İnsan potansiyelinin uyuyan sularında, erişebileceğiniz uzaklıkta bir enerji hâzinesi bulunur. Genetikçi ve matematikçi Albert Jacquard, bu konuda "Her bireyde, her zaman ve mutlaka bir seçme ve başka bir şey yaratma potansiyeli vardır" demektedir.

Bu kitap size, ani bir davranış değişikliğini değil, zorunlu ve kaçınılmaz bir evetten, hayır deme sayesinde kişiliğinizi daha iyi ifade eden bir duruma geçmeyi öneriyor. Davranışınızı değiştirmek istiyorsanız bu kitapdan yararlanabilirsiniz. Kitap öncelikle dikkatinizi sizin hayır diyemediğiniz durumlara çekmeye çalışıyor. Ardından, duygularınızı ve tepkilerinizi anlamanıza, sonra da, değişmenin sorumluluğunu üstlenmenize yardımcı oluyor.

Yıllar boyunca başkalarının iradelerine boyun eğmişseniz ya da son dönemlerde hayır diyememe güçlüğü çektiğinizi keşfetmişseniz, iletişim konusundaki psikososyoloji araştırmalarında geliştirilmiş yöntemler sayesinde bir değişim gösterebilirsiniz. Başarısı bilimsel olarak kanıtlanmış bu yöntemler, son derece kesin hedeflere

yönelmiştir: bireyin kendisini ifade etmesi ve kendisine yeni bir yön vermesi konusunda değişik durumlara "uyum sağlayabilmelerini engelleyen ruhsal olayların ve davranışların açıklamasını yapmak gibi. Alışkanlıklarınızı ve düşünce tarzınızı derece derece nasıl değiştireceğinizi anlamanıza yardımcı olması için, bunları güçlük çektiğiniz konulara uyarladık. Söz konusu yöntemleri benimseyerek sürekli hayır diyen bir zalime dönüşmeyeceksiniz. Ama bunların, yaşamınızı kolaylaştırıp basitleştirebildiklerini, kısacası yaşamdan zevk almanızı sağladıklarını keşfedeceksiniz.

Haklarınıza saygı gösterilmesini sağlayın

Ayrıca, hayır demekle, kendinizi de (yeniden) keşfetmeye başlayacaksınız. Kimliğimiz, ihtiyaçlarımızı daha iyi tanıdıkça ve bunları başkalarına tanıtabildikçe ortaya çıkar. İstediğimizi elde etmenin ilk basamağı, neyi istemediğimizi düşünmektir. Bize açık görünmeyen, gözümüzden kaçan, bizi sindiren olaylar, memnun olmadığımız ya da rahatsızlık veren kararlar karşısında hayır demek yararlı sonuçlar verir. Başkaları uğruna özveride bulunduğumuz ve bunun takdir edilmediği hissine kapıldığımız her durum, hayır demek için iyi bir neden oluşturur. Herhangi birini incitmemek için, edilgen ya da kendi isteğimize ters davranmak da iyi bir hayır deme nedenidir.

Örnek olarak iş yaşamını ele alalım (bu analiz başka bir durumda da yarar sağlayabilir). Sözgelimi, çay-kahve molasında iş arkadaşlarınızdan biri, yüzünde kocaman bir gülümsemeyle size yaklaşıp, başkasının yapması gereken bir işi bitirmenizi istedi ve hemen hayır yanıtını alınca da, hakkınızda kötü bir izlenimle yanınızdan ayrıldı. İlkelerinize ters gelen ya da gücünüzü aşan bir şeyi yapmanız konusunda bir baskıyla karşılaştığınız zaman, en uygun davranış hayır demektir. Aynı şekilde, sizi ilgilendirmeyen sorunları çözmeniz istendiğinde ya da becerileriniz dışında bir iş verildiğinde, hayır demekte tereddüt etmemelisiniz. Ve sizden istenen, anlaşılmaz, zaman kaybettirebilecek, olasılıkla başkalarına ait bir iş ise, verilecek tek yanıt hayır olmalıdır.

Böyle davrandığınız takdirde, sizden farklı bir davranış bekleyenlerin tepkileri karşısında şaşıracaksınız. Bir avukatlık bürosunda genç bir stajyer, hazırladığı bir dosyayı şefine sunduğunda, kendisini neredeyse işkence görmüş gibi hissediyordu. Sert uyarılar alıyor; aptal, yeteneksiz, değersiz muamelesi görüyor; bu da, benliğini altüst ediyordu. Sorunu arkadaşlarıyla tartıştıktan sonra, duygu ve düşüncelerini şefine açıklamaya karar verdi. Yine oldukça sevimsiz bir dizi itirazdan sonra genç stajyer, şefine, hatalarını göstermesini anladığını, ama gelişmesini engelleyen kinci yorumları karşısında kendisini allak bullak olmuş, aşağılanmış hissettiğini söyledi. Şef şaşırmış gibiydi, ama tek kelime etmedi. Ama o günden sonra stajyerine, asla kırıcı ve haksız davranışlarda bulunmadı.

Yapıcı hayır

Bilerek kullanılan bir hayır, kişiye önemli olma duygusu kazandırır ve en başarılı sonuçlara ulaştıran mükemmel ilişkilere ortam hazırlar. Buna karşılık, uygunsuz ve sistemli, "gereksiz" hayır, tam tersi bir etki yaratır. Bu, hiçbir durumu hesaba katmayan ve temelini, sürekli haklı çıkma kanısının oluşturduğu inatçı bir hayırdır. Bu, sömürülme korkusu gibi yanlış bir analizden kaynaklanan, savunmaya yönelik, kuralı kural olduğu için reddeden sorumsuz ve saçma bir hayırdır. Durum, genç İspanyolların, gece otoyollarda ters yönde otomobil kullanarak "eğlenme"lerine benzetilebilir. Böyle bir noktadaki hayır, bazı dar görüşlü Fransızların göçü ve yabancıları reddetmelerinde somutlaşan, varlığı onaylanmayana ilişkin bir hayırdır. Dolayısıyla, her türlü tartışma ya da iletişime set çeker.

Şimdi iş yerindeki duruma geri dönelim. Bir arkadaşınız, olağandışı nedenlerle (boşanma, hastalık, ölüm vb.) görevini yapmakta zorlandığı zaman, ona anlayış ve merhamet göstererek yardım etmelisiniz. Sizden yardım isterse hayır demek çok yakışıksız kaçar. Aynı şekilde, düşüncenizi öğrenmek ve deneyimlerinizden yararlanmak isteyen çok genç bir meslektaşınız

için vaktinizi boşa harcamış olmazsınız. Onu itmek, dostluğa sığmayan anlayışsız bir tutum takınmak yerine, sevgiyle dinlemek ve birkaç öğüt vermek yeğlenmesi gereken bir davranış olacaktır. Düzensiz ve aklı başka yerde olduğundan sizden sürekli olarak yardım isteyenlerle ise hiç uğraşmamak gerekir.

Tuhaf gelse de, hayır diyebilmek, daha içten ilişkilerin kurulmasına neden olur. Hayır demek, tutumunuzu belirtmek, kişiliğinizi saydırma biçimidir. Kendi isteklerinizi bizzat dinleyip ciddiye aldıkça, karşınızdakilerin de aynı şekilde davranacaklarını görürsünüz. Kişinin kendisine karşı olan samimiyeti, kendi doğrusunu yaymak ve bunu başkasına kabul ettirmek isteği, başkasını saymayı da zorunlu kılar. Özel isteklerinizle var olduğunuzu düşünürseniz, başkalarının da aynı şekilde yaşadığını düşünmeniz gerekir. İşte tam bu noktada, karşınızdaki insanı daha iyi anlamaya başlarsınız. Bu, olası uyuşmazlıkların yanı sıra, olası uzlaşmalara da yol açan gerçek bir iletişimdir. Saldırganlıktan uzak, kesin bir hayır, daha samimi ve dürüst biçimde bir iletişim kurmayı sağlar. Bu, olumlu sonuçlar veren, olayları geliştiren; gerek özelde gerekse genelde, daha dinamik ve doyurucu bir rol üstlenmeyi sağlayan, etkin ve gelişmiş bir hayırdır.

Bir düşünün; Havva yılana hayır diyebilmiş olsaydı, ne ilk günah, ne ilahi lanet ne de insanın sefilliği söz konusu olurdu!

İKİNCİ BÖLÜM

Hayır Demek Niçin Bu Kadar Zor?

Evet demek daha mı kolay? Çoğunlukla öyle sanılır. "Sükût ikrardan gelir" sözüne göre, genellikle, hayır demek için bu bildirimi açıkça, hatta kesin şekilde dile getirmek gerekir. Hem de bağıra bağıra! Hayırı anlatmak için sadece düşünmek yetmez, söylenmelidir de... Ama buna cesaret edilemez. Böyle bir davranış, kişideki olumsuzluğu ve haddinin sınırlarını gösterebilir, ancak bir itiraz gibi de algılanabilir. Çünkü toplum, bu tür dışavurumlardan hiç hoşlanmaz ve bu davranışları da asla teşvik etmez.

Toplum ve eğitim hayır demeyi kolaylaştırmaz

Çoğu zaman, bireylerden kuralları ve yasakları kabullenmesi, standart ve boğucu bir düzene katlanması istenir. "Hayır" ise karışıklık yaratır, dengeleri altüst eder, mevcut durumu değiştirir. Balzac, bu konuda "Sevgili çocuk, terbiye, başkaları uğruna kendini geri plana atmış izlenimi vermektir" diye yazar. "Evet", terbiyenin, itaatin, saygının hizmetindedir; "hayır" ise hayır! Eğitim, az ya da çok otoriter ve kurnaz bir biçimde, bu değerleri baskın modeller haline getirmeye; yakından uzaktan saygısızlık ve muhalefete benzeyebilecek olanı da reddetmeye eğilimlidir. Bize doğal davranışlarımızı frenlemeyi, değiştirmeyi ve farklılaştırmayı öğretir. Aslında hiçbir zaman eleştirel düşüncenin önünü açmaz. Kafalarımıza, daha sonra aydınlığa kavuşturmak üzere düşünceler sokulur. Hangi yollarla? Hangi eğitim programı bize düşünmeyi (felsefe dersi dışında, o da biraz geç olarak ileri yaşlarda), karşılaştırmalar yapmayı, yargılamayı, ele alınan çeşitli konularda soru sormayı öğretir?

Pedagog Stella Baruk, bu bağlamda gerçek ve örnek oluşturacak bir anekdot anlatır: 1980'de, Matematik Eğitimini Araştırma

Enstitüsü'nden bir uzman, ilkokulun 2. ve 3. sınıflarında okuyan çocuklara şöyle bir problem sorar: "Bir gemide 26 koyun, 10 keçi vardır. Geminin kaptanı kaç yaşındadır?" Araştırmaya katılan 97 çocuktan 76'sı, 26 (koyun) ile 10'u (keçi) toplayarak yanıt vermiştir. Diğerlerinin yanıtı bilinmiyor ama, ezici bir çoğunlukla, öğrenciler "Hayır, bu soru saçmadır" diyememişlerdir.

Eğitim, kişiyi daha edilgen yapar ve disiplinli, boyun eğen bireyler yetiştirir. Davranışlarımızı hissettirmeden, ama kesin biçimde değiştiren ve hazır reçeteler sunarak, hazır düşünen bireyler üreten bu normlara karşı çıkmak oldukça zordur. Toplumsal ilişkileri kolaylaştırmak ve gerilimi azaltmak için saygılı olması, yasaya boyun eğmesi gereken birey, doğruyla bütünleşmeyi ancak böyle başarır. Sonunda da reddetmeyi reddederiz ve reddetmeyi unuturuz. Bu ortak sansürün ağırlığı, Yahudi ve Hıristiyan kökenli suçluluk duygusuyla birlikte, tüm yaşamımızda kalıcı bir iz bırakır.

İşte bu yüzden, arzularımıza göre davranmayı göze alamayız ve özel ihtiyaçlarımızı yok saymayı bir alışkanlık haline getiririz. Birey uyumlu olmak zorundadır. Toplumsal anlaşma bunu gerektirir; eğitim, bireyi buna hazırlar ve bu doğrultuda yönlendirir. Egemen görüşü kabul ederek, gruba aidiyetimizi pekiştirir, aynı kulübün parçası olduğumuzu, kazanan tarafta yer aldığımızı bildiririz. Ötekilere, kendilerini gerçekten sevdiğimizi, onlarla aynı şeyleri yapıp, aynı filmlere gittiğimizi ve aynı spor giysilerini aldığımızı, kısacası onlar gibi davrandığımızı gösteririz. "Siyaseten doğru" olmanın ya da "Macdonald'laşma"nın güncel ve uluslararası başarısı, bu durumu yeterince açıklar.

Hayır derken hissedilenler

Bizden ricada bulunan birine açıkça hayır demek çok güç gelir. İlişkide bir bozuşmaya yol açarak hayır diyebilmek, huzurlu ve güvenlik dolu bir modelden ayrılmaktır. Kendimizi farklılaştırarak, talep eden, özerk bir birey olduğumuzu ortaya koyarız. Burada yanlış nerededir? Hayır diyememenin sıkıntısını niçin bu kadar çok

insan yaşar? Şimdi, kafamızda oluşan ve birçok evreyi kapsayan senaryoyu çözümlemeye çalışalım.

Birinci engeli: "Buna hakkım yok" ya da "Bu yapılmaz" türünden eğitimin bir yansıması olarak kulaklarımızda çınlayan söylem biçimleri oluşturur. Buna, karşımızdaki kişinin dayanılmaz biçimde üstelemesi sırasında, tek düşüncemizin reddetmek ve durumu korumak olması gerekirken, bazen duyabileceğimiz bezginliği de ekleyelim. Bir gün komedi oyuncusu Lucien Guitry, sıkıcı birinden kurtulmak amacıyla, savaşmaktan bezip yapılan yemek davetini kabul eder ve adam kapıdan çıkar çıkmaz, sekreterine "Bana şu salak ihtiyara, perşembe günü yemeğe gitmeyeceğimi bildiren bir not yazmamı hatırlatın" diye bağırır. Aynadan, adamın daha gitmemiş olduğunu fark edince de, durumu kurtarmaya çabalayarak, kem küm etmeden şunları ekler: "Çünkü perşembe günü, bu beyle yemek yiyeceğim." Kim böyle bir zekâyla övünebilir ki!..

Daha sonraki aşamada farklı bir kişi yaratma gerçeğine, başkalarını incitme korkusu eklenir: "Hayır dersem kesinlikle kırılacaktır." Çevremiz, en küçük bir hayırla gözyaşlarının eşiğine taşınan arkadaşlar, ana babalar ve çocuklarla doludur. İnsanın karşısındaki kişiyi bile bile üzmesi kolayca gerçekleştirilecek bir olay değildir. Bazen çelişkili sonuçlara neden olabilir. Her iki olaydan birinde, karşısındakinin çektiği acıyı gören kişi, hayırla başlayan sözünü evetle bitirir. Gönül ilişkilerinde yaşanan barışmalar da çoğunlukla böyle gerçekleşir. Başkasını üzmenin sorumluluğu çok ağır olup, bu konuda kendimizi suçluluk duygusuna kaptırabiliriz. Daha da kötüsü, karşımızdakini öfkelendireceğimiz korkusudur ki, bu da bizi sürekli olarak köşeye sıkıştırır: "Hayır dersem hiç durmadan bağıracak." Yaşadığımız olaylar her iki yanın rızasıyla kurulan ilişkilerin daha sağlıklı ve daha sorunsuz olduklarını göstermiştir. En ufak bir anlaşmazlık durumunda her şey bozulabilir. Hayır demek neredeyse bir çatışmaya neden olabileceğinden saldırıya uğrayan kişi de savaş baltasını çıkarabilir; hayır demekle vicdanımızda saldırgan olduğumuza inandığımız için de karşı tarafın kendisini korumasına hak veririz. Sessiz kalmak,

bize yönelebilecek, hatta bizi yok edebilecek bir olay yaratma tehlikesinden daha iyidir.

Şimdi bir adım daha atalım ve eleştirilme korkusundan söz edelim. Kısasa kısas yasası gereğince, eleştirenin kişiliği eleştiri tehlikesiyle karşı karşıya kalır:"Hayır dersem gerçek bir aptal olduğumu düşünecek." İşte kötü ve sevimsiz bir durum daha! Oysa haklı olduğumuza inandığımızda kendimizi savunmalıyız. Ama tartışmaya yol açma, alay edilme, küçümsenme tehlikesini de unutamayız. Hiçbir şey aptal yerine konmaktan daha kötü olamaz.

Bu kurgusal akıl yürütmeyi sürdürelim. Karşımızdaki kızgın kişi, bizi pek görüşülmeyecek, kısaca geçimsiz biri sayarak, olasılıkla bizi reddedecek ve devre dışı bırakacaktır, incinme, ilişkileri koparma, yargılanma, eleştirilme ve suçlanma korkusu, kendimizi son derece kötü ve bencil biri olarak görmemize yol açar: "Hayır dememeliydim, bu konuda haklıydı. Ben niçin bu kadar kötüyüm?" Suçluluk doruğa yükselir ve bizi, başkalarına atfedilen sertlik ölçüsünde, kendimizi değerlendirmeye sürükler. Böyle bir otoportre çizildikten sonra bundan kurtulmak oldukça zordur. Kim kendisini böyle bir noktada bulmak isteyebilir ki? Bu ikilemden çıkmak için, bağışlanmaktan, geri adım atmaktan ya da daha iyisi, asla hayır dememe kararı almaktan başka çare kalmaz.

Şimdi biraz durup düşünelim. Nispeten tenha bir tren kompartımanında boş bir yere oturup yolculuğun tadını çıkarmaya hazırlanıyorsunuz. Tam bu sırada, karşınıza bir kadınla bebeği gelip oturuyor. Beyninizde fırtınalar kopmaya başlıyor: "Sakin başlayan yolculuğum rezil oldu işte... Bebek sürekli bağırıp ağlayacak; kuşkusuz, annesi dışarı çıktığında bebeğe göz kulak olmak bana kalacak." Bir sürü küfür (sansürlü). "Başka yer; oturmasını söylersem, bana kızıp nedenini soracak ve gözünde kötü bir insan durumuna düşeceğim. Ne berbat şey!" Son bölüm: "Aslında bebek de çok şirin, ben alçağın tekiyim, çocuklardan nefret etmek çok ayıp... Kadıncağız tek başına, ona yararım dokunabilir; eğer yardımımı isterse, bu fazla zamanımı almaz ki! Hem bebek ağlarsa, mutlaka sıkıldığından ağlar. Bu kadar duyarsız, bu kadar bencil vb.

.

olmamalıyım.” Işte tedirginlik, suçluluk, sıkıntı duymaya başladınız bile; kısaca, yol boyunca rahatınız kaçacak...

Yukarıdaki korkunç süreç nasıl gelişir? Önce aklımızda, toplumsal baskıların ve yasakların ağırlığını daha yüksek düzeyde canlandırırız. Ama durum, bu kadar büyük bir tedirginliği tek başına açıklamaya yetmez. Böyle bir senaryo kişinin kendisi tarafından yazılmışsa; en azından, önceden kapılmış birkaç olaydan ya da hayır demedeki “mutsuz” deneyimlerimizden beslenmişe benzer. Gelişimi pek bilinmez; belki birkaç kalıntı, bölük pörçük izlenimler, bir kaygı dalgası, evetin daha uygun sayılacağının doğruluğu... Ancak, değişmez şekilde aynı tepkiyle sonuçlanır: mevcut durumu sürdürme. Bu sürecin dinamiğinin hemen hemen haberimiz olmadan, yarı otomatik, koşullu bir tepki gibi işleyen eski bir kalıntıdan doğduğu düşünülebilir. Öyleyse, bunu bize kim söyler? Kim bizi irademizin, isteklerimizin ve çıkarlarımızın tersine davranmaya zorlar?

İçimizde direnen çocuk

Hepimiz, açıkça hayır diyebildiğimiz bir dönemi yaşadık ve o günleri unutup gittik. “Justine, benimle birlikte kitabımı arar mısın?” “Hayır!” “Yavrum, yatma zamanı.” “Hayır!” “Kızım, sütünü iç.” “Hayır!”... vb. Bu durum, klasik bağlamda iki-üç yaş arasında ortaya çıkan ve çocuğun, sistemli biçimde yetişkine karşı gelmekten hoşlanır gibi gözüktüğü bağımsızlık, hatta itiraz bunalımı olarak adlandırılır. Zor, inatçı, aksi bir tavır takman ve çevresine aldırmamaktan zevk duyan çocuk, söylenen şeylerin tersini yapmaya çalışır. Tıpkı, ona her fırsatta “Hayır, bunu yiyemezsin. Hayır, uyuman gerekiyor. Hayır, yüzünü yıkamalısın” diyen yetişkin gibi, çocuk da büyüğe hayır der.

Küçük Boz Ayıcık Hayır Diyor başlıklı masal kitabı, bu tür davranış tarzına özel bir örnek sunar: “Oyuncaklarını toplaman gerek, der anne. - Hayır, daha oynayacağım, yanıtını verir ayıcık. “Git ellerini yıka. - Hayır, ellerim pis değil. - Paltonu giy. - Hayır, paltomu giymeyeceğim, o güzel değil. - Haydi ayakkabılarını giy. - Hayır,

ayakkabıları değil, botlarımı giyeceğim." Kitabın son resminde ayıcık annesinin dizinde oturmaktadır: "Evet demek istemiyor musun? diye sorar annesi. - Hayır, hayır, hayır işte!"

Bu krizin baskın öğesi, tek başına davranma ve kendi kendine karar verme isteği olabilir. Yetişkinin telkinleri ya da çocuğun arzularına karşı direnmesi, buna benzer olayları kışkırtabilir. Olaylar bağımsızlık peşindeki çocuktan çok, yetişkinin yersiz tepkileri ya da aşağılayıcı müdahalelerinden kaynaklanabilir. Tek başına davranma ve itiraz etme isteği, "ben"i keşfetme ile hem kendisinin hem de başkalarının sınırlarını sınama arzusuyla at başı gider.

Karşı çıkarak varlığını gösteren çocuk, henüz çok körpe olan kişiliğini kanıtlamış olur. Ailelerin, böylesine özerk nitelikler gösteren davranışları beğenip yüreklendirmeleri gerekir ama, genellikle böyle davranmazlar. Neler olup bittiğini anlamazlar ve çoğu kez bu yeni dönemi çok kötü bir şekilde yaşarlar. Gerçekten, günde kırk kez hayır diyen küçük Justine, anne ve babasının sinirlerini çetin bir biçimde sınar. Ama çocuk, ancak bu direnç noktasından hareket ederek temel ihtiyaçlarını gidermede ana babaya daha az bağımlı olarak, özerklik ve özgüven yolunda ilerleyebilir ve ilkel öfkesinden sıyrılmasını sağlayacak yatıştırıcı yeterliliği düşe kalka öğrenebilir.

Saldırgan çocuk, suçlu çocuk mudur?

Bu kriz dönemi, yürüme ve eşyaları kullanmadaki gelişmeler sayesinde, çok büyük bir özgürlüğe doğru evrilen çocuksu davranışın uğradığı değişimlere bağlıdır. Justine koşar, mutlulukla keşfettiği evin her yerini dolaşır; bir kutuyu açabilir, çatalını tutabilir, tek başına giyinmeye başlayabilir. Bu durumda çocuğun etkinliği artık ele geçirilmiş olur ve eylemler belli bir amaca yönlendirilmeye çalışılır. Çocuğun yaptıklarına kendi damgasını vurmaya çabalaması yetişkince dikkate alınmaz ve yetişkin sürekli biçimde müdahale ederek çocuğun yapmak istediklerini kesintiye uğratır. Boyama kitabına dalmış Justine'den elini yıkayıp sofraya gelmesi istendiğinde, hemen hemen değişmez şekilde "Hayır, ben

resim yapmak istiyorum" yanıtı alınacaktır. Ve yine, anne babalar, çatışmaları noktalayan, kesin ve anlaşılır bir tutum takınarak, basitçe "Resmini bitir ve on dakika içinde sofraya otur" demek yerine, üsteleyecekler, hatta çocuk direnirse onu azarlayacaklardır.

Olayın bizi ilgilendiren cephesinde, Justine kendisini engellenmiş, anlaşılmamış, mutsuz hissedecek ve bunun sonucunda, saldırganlık duygularını yetişkine yöneltecektir. Şimdi biraz da bu gelişme dönemindeki saldırganlığın doğası üzerinde duralım. Freud tarafından anal evre olarak tanımlanan söz konusu dönemde çocuk, altını kirletmemeyi öğrenme durumuyla karşılaşır. Bundan böyle ve daha önceki durumun tersine, anne çocuğu, kendisinin belirlediği bir anda "çiş-kaka" yapmaya zorlar. Anne ilgisinin bağırsağın çalışmasına yönelmesi, çocukta da benzer bir ilgi doğurur. Buna, dışkısını tutma ya da boşaltma, verme veya vermeyi reddetme zevki de eklenir. Çocuk tarafından kişisel mülkiyeti olarak kabul edilen ve büyük değer taşıdığı düşünülen dışkı, anneye yönelik duygusal ilişkilerde hatırı sayılır bir önem kazanır. O sırada yaptığı ya da yeni bir özerklik ve güç denemesine girişerek yapmadığı kaka, düşsel bir armağan sunma anlamına gelir. İstendiğinde tuvalete çıkması, yetişkinden talep ettiği ve karşılığında ona sunduğu bir ödülün, sevginin işareti olur.

Buna karşılık, çocuk söylendiği anda dışkılamayı reddederek diklenirse, öteki üstünde egemenlik kurma isteğini bildiren ve "Hayır, benden istediğini, bana ait olanı alamayacaksın" ya da "Sana istediğimi yaptırabilirim, sana hükmediyorum ve beni bundan alıkoyamazsın" ifadeleriyle açıklanan bir tür ele geçirme, özel bir saldırganlık türü sergiler. Öyleyse, karşısındakinin sevgisiyle bir köle durumuna düşürülen ve aynı zamanda, oluşma sürecindeki, iradesiyle özerkliğini kanıtlamak için başkaldıran; hem kendisiyle hem de ötekiyle anlaşmazlık içindeki çocuğun kurtuluş yolu nedir?

Her şey çocuğun çevresindekilerin tutumuna bağlıdır. En iyi durumda, tuvalet eğitimi esnek, aşamalı, çocuğun ritmine ve ihtiyaçlarına uyarlanırsa, sakin ve karşılıklı bir güven ortamında, bu alışkanlığı kazanma süresi sorunsuz atlatılır. Çocuk, çelişkili istekleriyle annesinin yasakları arasındaki çatışmalarını çözebilir ve

belli ölçülerde gerçekleşen bir uyuşmayı kabul edebilir. Ve çocuk karşısındakine kusursuz bir saygı gösterip farklılığı kabullenerek; bunu da, özellikle hayır yoluyla belirterek, ötekini incitme ve kaybetme kaygısı duymadan kendi kendisi olabilir.

Ama, çevrenin tuvalete çıkma konusundaki istekleri aşırıya vardığında (aileler, çocuklarını temizliğe çok erken alıştırarak iyi yaptıklarını düşünürler), durum, özellikle anne ve çocuk arasında bir güç savaşımına dönüşebilir. Annenin isteği, çocuğun ters yöndeki isteğiyle çarpışır ve dolayısıyla da ikisi arasında zor anlar yaşanmasına neden olur. Bu türden bir gerilim ortamında, söz konusu çatışmalara ilişkin kaygıları taşımak için henüz çok güçsüz olan çocuk, yani "Ben", yetişkinin iradesine boyun eğmek zorunda kalır. Kısa süre sonra da utanç verecek bu saldırgan istekten büyük bir hızla vazgeçer. Justine, altını kirlettiği için "Pis bebek" diye azarlanır. Edilgenlik ve boyun eğme; bastırılmış, susturulmuş, bazen içe döndürülmüş saldırganlığa baskın çıkar. Yani, bizi ilgilendiren bağlamda, başkasına denmesi yasaklanan hayır, kendine, isteklerine ve ihtiyaçlarına karşı da uygulanmış olur. Sonuçta kişi, aşırı özdenetime yönelir ve bir red durumunda, artık ötekine karşı çıkmak istemez (ve çıkamaz).

Yetişkin, çocuğun suçluluk duygusunu gerçek bir sevgi şantajıyla daha da pekiştirebilir. "Hayır, istemiyorum" yanıtına, sürekli olarak "Söz dinlemediğin için anne (ya da baba) artık seni sevmiyor" diye karşı konur. Ne korkunç bir davranış! Böylece yetişkin, boyun eğmeyen ve tuvalete çıkmayı reddeden çocuğu kınadığını, kendisini artık sevmediğini bildirerek gösterir. Ruhsal-duygusal olgunluğa erişmemiş, sevilme ve sevme yeteneklerinden kuşku duyan çocuk, bu tehlikeyi çok yoğun biçimde hisseder. Bir çocuk için, ana babasının sevgisini, bu tatlı sevgi evrenini, ailesinin temsil ettiği bu bütünlüğü yitirmekten daha büyük bir ceza olamaz. Terk edilmenin umutsuzluğuna, durumdan sorumlu olmanın travması da eklenir. Ve Justine, "Anneye uf yaptım" diye haykırır.

Büyüme süreci içinde korkusu daha da artan çocuk, kendini kanıtlamak anlamına gelen hayırı, sevgi kaybıyla, suçlulukla karıştırır ve daha sonra bunları birbirinden ayırmakta güçlük çeker.

Bir yetişkin olduğunda da, bu terk edilme, sevilmeme duygusunu, saldırganlık gösterisine benzetilen ve basit bir hayır şeklinde ortaya konan herhangi bir itirazın kaygısını, bilinçsizce tekrar yaşar. Justine, artık yetişkin bir kadındır; ama, ailesinin sevgisini yitirme tehlikesini duyumsayan küçük çocuğu benliğinin derinliklerinde hâlâ saklamaktadır. Dolayısıyla, bağımsız bir birey, ayrı bir kişi olarak kendini ortaya koymak, çocukta bir iç çatışmaya neden olabilir ve gelecekte, hayır dediğinde çok şiddetli bir suçlanmayla karşılaşacağı korkusuna yol açabilir. Böylece, karşı çıkma - özerklik ikilisi, çoğunlukla suçluluk - kaygı ikilisine bağlanır ve aşılamaz bir kader gibi, tüm yaşam boyunca etkisini duyurur.

İtiraz dönemi nasıl atlatılır?

Bir an, kendisini çevresi tarafından dışlanmış, ayıplanmış, suçlanmış, yüzüstü bırakılmış, yaralanmış hisseden afacan çocuğumuz Justine'i düşünelim. Bu durumdan nasıl kurtulur, bu ürkütücü durumda nasıl davranır? Justine, ailesince onaylanma ve kendine sunulan huzur dolu sevgiyi sürdürme ihtiyacıyla, yavaş yavaş daha güven verici ve düzene uygun davranışlara yönelir. Artık uykuya yatma önerisini bizzat yapmaya, önüne konan yemeği güzel bulmaya, gönüllü olarak teşekkür etmeye, günaydın demeye başlar. Artık, çocuğun temel kaygısı "iyi davranmak, gerektiği gibi olmak" ve kendisini dünyaya getirenlere özgü görüşleri benimsemektir. Çocuk, ötekinin isteğiyle özdeşleşir; yani ideal, uslu, temiz, uysal bir çocuk olur ve özellikle, hayır deme konusundaki yasakları içine atarak değişime uğrar.

Karşı koymaya dayanan ilişki yerini bir yansıtma ilişkisine bırakır ve çocuk yetişkinin isteğini yansıtan bir konuma gelir. Ebeveynler çocuğun, istek ve davranışlarını aynen onlarınkine uydurduğu bir model durumuna gelir. Çünkü çocuk, çevresinde pek fazla modele sahip değildir. Ayrıca, yetişkini idealleştirme, ona olağanüstü bir güç yükleme eğilimindedir. O çağda "Bana kuşlar söyledi" cümlesi iyi iş görür! Justine, adeta "Beni sevin, çok usluyum, sizin gibi, istediğiniz gibiyim" diye haykırır. İçinde

bulunduğu durumu, sofra kurmaya yardım ederken, büyülü "Baba her şeyi bilir" formülüyle özetler.

Bu değişim sayesinde çocuk, dayanılmaz çatışmayı, kısmen de olsa büyüklerini taklit ederek bastırır. Görünür ve apaçık olan bu öykünmeye, ahlak bilincinin ilk taslağı eklenmiş olan, idealize edilmiş bir tür imaj, taklide uygun bir iç resim eşlik eder. Ama bu, büyük nüanslar göstermeyen, "hep ya da hiç", ak veya kara gibi, bir yanda çok iyinin, öte yanda çok kötünün bulunduğu pek gelişmemiş bir ahlak bilincidir.

Onaylanma ve sevgi

Çocuk için kabul edildiğini hissetmek, her şeyden önce sevildiğini hissetmektir. Burada söz konusu olan sevgi, sevildiğinin kanıtlanması; ötekinin onu sevmesi, kısaca uysal davranışlar göstererek hoşa gitmek istenmesidir. Basit gibi gözükmekle birlikte, çocuk için dünyayla uyum içinde olmak, dünyadan biri gibi davranmak, sevgiye hak kazanmak demektir. Çocuk, sevildiğinden emin olmak için gönülleri fethetmek, hoşa gitmek, hayranlık uyandırmak amacıyla sevimli bir uysallık takınır. Boynunuza atılır, sizi coşkuyla kucaklar; kaleminizi ya da sigaranızı getirir; size, aile ve ev resimleri çizer. Yumuşak huylulukla itaatin bütünleşmesi, çocuğun daha sonraları ötekilere karşı, sevilmek ve bunu korumak için benimseyeceği itidalli davranışların bir belirtisidir. Sevgi ilişkilerinin prototipini oluşturan bu durumda, en azından başlarda, kimse kimseyi engellemez ve canını sıkmaz. Ayrıca taraflar arasında inanılmaz biçimde ortak noktalar ortaya çıkar (daha sonra durum bozulsa bile!).

Ama bu nedenle, toplum ve aile gerçeğinin isteklerine uyarlanmış bu tür bir prototip kişilik, yararlı olduğunu gördüğü ölçüde -bilinçli ya da bilinçsiz olarak- bir role soyunur. Bir dereceye kadar, olunması gerekeni ya da öyle görünmeyi veya olması isteneni oynar. Söz konusu olan, gerçekliğini başkasından, hatta kendisinden bile gizleyen, maskelenmiş bir kişiliktir. Kişilik yaşanabilecek bir kaygıyı önlemek için maske arkasına sığınır. Bunlar, yetişkinlikte

daha da şiddetlenmiş bir biçimde sergilenir. Ancak bu, başka bir çalışmanın alanına girer.

Küçük Justine'in de böyle kurnaz bir çözümlemeye yönelmediği söylenemez (bu durumda daha çok bir sezgiden söz edilebilir: Annesi tek kelime etmediği halde, onun hoşnutsuzluğunu hemen algılar). Zaten, hiçbir yetişkin, o yaşta buna benzer bir düşünce sistemi geliştirdiğini hatırlamaz. Bütün bunların bilinçlenme öncesi bir döneme ait olduğunu vurgulamak gerekir. Bu döneme ait anılar yavaş yavaş silinmeye başlarlar. Bu, herkesin yaşadığı bir unutma olayıdır. Zaten yaşamın ilk beş yılını kimse hatırlamaz. Çocuk unutkanlığı olarak adlandırılan bu gerçeği herkes kendi çocuklarında gözlemiştir.

Ama, geçmişe ilişkin bellek tümüyle kaybolmaz. Bilincin derinliklerine itilip, etkinliğini bilemediğimiz şekilde sürdürerek varlığını korur. Böylece, içimizde direnen küçük çocuk, hayır demesini isteyen ve istemeyen kişilik arasında bir iç çatışmaya yuvarlanır. Olasılıkla, hayır deme konusundaki sorunlarımızın ve çözümlerinin kökenini, bu bilinçsiz savaşım oluşturmaktadır.

Masalların tanıklığı

Birçok masal (aralarında en ünlüleri ve çocukların gözdesi olanlar da dahil olmak üzere), başka şeylerin yanı sıra, hayır demenin tehlikelerini de ele alır. Kendisinden isteneni reddederek hayır demek, genellikle, çocuğun itaatsizliği ve bir yasağı çiğnemesi anlamına gelir. Bu, can sıkıcı sonuçlar doğurabilen tehlikeli bir davranıştır. Çocuk aklının bu özelliğini kullanan masallar, itaatsizlik edip doğru yoldan saptıklarında çok kötü olaylarla karşılaşan kahramanları anlatırlar.

Mavi Sakal'ın karısı, kocasının yasaklamasına rağmen bir odaya girer ve orada, eski eşlerin kanlar içinde boğazlanmış cesetlerinin ürkütücü manzarasıyla karşılaşır. Üstelik, öğrendiği bu sır nedeniyle, kendisi de kocası tehlikesiyle karşı karşıyadır. *Eşek Derisi*'nde, babasının kendisini evlendirme isteğine karşı çıkan prenses, saraydan kaçmak zorunda kalır ve parlak yaşamını bırakıp,

herkesin küçümsediği yoksul bir hizmetçi olur. *Uyuyan Güzel*, yasak yün iğine dokununca parmağını deler ve yüz yıllık bir uykuya dalar. *Kırmızı Şapkalı Kız* annesini dinlemeyip ormanda oyalandığı için, kurt büyükannenin evine gidip onu yer ve kahramanımızı yutmak amacıyla, büyükannenin yerine geçer. Çabuk etkilenen ve çok meraklı olan *Pinokyo*, babası Gepetto'nun öğütlerine kulak asmaz. Bir haydut çetesi tarafından kötü yola sürüklenir ve kendisini bir balinanın midesinde bulur. *Küçük Denizkızı*, kısa süre önce başkasıyla evlenen bir prensin aşkı uğruna yaşamından vazgeçip, dayanılmaz acılar pahasına gerçek bir kadın olmaya karar verir ve ölür. Genellikle masalların sonu iyi biter. Bazı bölümleri gerçekten ürkütücü ve geçici olarak kötülüklerle dolu olmasına karşın, kahramanlar her zaman güç durumlardan kurtulurlar. Aslında, masalların temel işlevlerinden biri, başa gelecek kötülükleri; çekilecek zorlukları anlatmak; uyarılarda bulunmak, ama, çocuğu asla umutsuzluğa sürüklememektir.

Ancak, pek çok masal da hayır diyememe konusunda anlattıklarımızın tam tersini düşündürür (ve bu da tabloyu garip bir biçimde daha karmaşık bir hale getirir). Başkasına karşı koyma konusundaki yetersizlikten kaynaklanan bir sürü güçlük ve tehlikeyi gözler önüne serer. Sözgelimi, büyücüyü reddedemeyen *Pamuk Prenses*, verilen elmayı yer ve ölür. *Külkedisi*, üvey annesiyle üvey kız kardeşlerine karşı koyamaz ve perişan, sefil bir yaşam sürdürür. Bu masalların, genellikle hayır demeyi öğütledikleri düşünülebilir. Ama çocuk, bu çelişkiyi nasıl anlayabilir ve içine sindirebilir?

Çocukların okudukları ve tekrar tekrar okudukları masallar, hayır deme sorununa, kuşkusuz kendi tarzlarında eğilirler. Belki de, çocuğun yaşamına ve ilişkilerine bu yeni iletişim tarzını sokan, dolaylı yoldan öğüt vermenin karmaşıklığı ve çelişkisidir. Sözlü olarak hayır demek, tümüyle özgün bir ilişki başlatır. Çocuk, kendisini tek kelimeyle, başarısızlıkları da varsa, daha çok bedeni aracılığıyla ortaya koyar. Bu da, bir red hareketinin yerini, onları simgeleyen hayır ile doldurma anlamına gelir.

Başlangıçta çocuk, bir hoşnutsuzluğu (aynı zamanda reddettiğini) belirtmek isteğinde olduğu gibi, hiçbir ayrım

gözetmeden, öfke kadar acıyı, korku, ve açlığı da, sadece hareketler ve ağlamalarla dışa vurur ve ilişki kurardı. Anne ya da annenin yerindeki kişi, açıkça ifade edilemeyen seslenişi "hemen" anlardı. Ama artık düşünce, kaslara hükmetmeye başlar; harcanan enerji en alt düzeye iner, ifade kesinliği ve etkililik de en üst düzeye yükselir. Dilin keşfini de içeren bu ilerleme, çocuğun insan topluluğuna katılışının bir göstergesidir. Sözlü simgeselliğe giriş, insana özgü bir davranıştır. Bazen bir şiddet de içerebilen bir hareketin yerini sözle doldurmak, insanı hayvandan ayıran bir özelliktir. Bu, gelişme sürecinde, ilk ve gerçek toplumsal ilişkilerin kuruluşunu gösteren bir dönüm noktasıdır.

Ama, kendi simgesel ve toplumsal birliğine katılan çocuk, aynı zamanda annesi, ailesi gibi, kendisi için vazgeçilmez olandan da kopmaya başlar. Bu yaşlarda çocuğun edindiği ve kullandığı hayır, geçici de olsa, diğer kullandığı sözcüklerin tersine ayıran, yargılamanın ilk adımını oluşturan, ötekiyle araya mesafe sokan bir sözcüktür: "İstediğin şey ve söylediğin konuda seninle aynı fikirde değilim." Çocuk, hem ana babası gibi konuşan bir insan konumunu kazanır, hem de özerk bir birey olarak farkını bildirir. Arzu ettiklerini yapmayı, kendisinden beklendiği gibi davranmayı ya da bir yemeği yemek istemediğini söyleyebildiği andan itibaren, dış dünyaya egemen olmaya başlar.

Ama, bağımlılıktan kurtulmayı başladığı sırada bir direnme, bir saldırganlık da göstermeye başlar ve bu davranışları ötekilerin, özellikle de ailesinin istekleriyle çelişir. Kuşkusuz tüm bunlar, gerek kendisiyle, gerek ailesiyle birtakım çatışmalar ve engellemeler yaşanmadan olup bitmez. Yetişkinlerin dayattığı kısıtlamalar aracılığıyla, iradesinin sınırlarıyla tanışır; ötekinin iradesini ve kendi isteklerine ters düşen gerçeği hesaba katmaya başlar. Bu, güçlüklerle dolu bir yoldur. Ama, "kendisi olmak" için bu yolu aşması gerekir. Özerkleşme, gerilimler yaratabilen, doğal olarak da güçlükler içeren büyük bir özlemdir.

Sonuç itibariyle, yetişkinlerin dünyasına girmek karmaşık ve tehlikelidir. Bir insan olarak türdeşlere yaklaşılır; saldırganlık ve karşı gelmeyle korkusuzca flört eden, ayrı ve bağımsız bir birey

olarak da onlardan uzaklaşılır. Bu durumun yol açacağı sonuçlara dikkat etmek gerekir. Her şey, hem koruyucu hem de yasaklayıcı konumunda olan anne ve babanın anlama kapasitesine ve edinilen yeni tavırlar karşısında gösterecekleri tepkilere bağlıdır. O çağda, çocuğun sürekli bir gelişme gösteren etkinliğinin sınırları, şiddetli şekilde zedelenebilir.

Eğer kendisini, dünyayı ve başkalarını keşfi ustaca teşvik edilmez ve desteklenmezse, çocuğun gelişimi engellenir. Yasaklamanın yanı sıra, korumacılık anlayışı da aşırıya kaçarsa, çocuk kendisine, başkalarına ve çevresine karşı duyduğu güveni yitirir, karar verme ve bir işe başlama konusunda kendinden, kuşku duyar. Ve doğal olarak, gelecekte hayır ifadesinin kullanımında karışıklıklar ortaya çıkar.

Bu bağlamda masallar kulağımıza, hayır demek ve bundan kaynaklanacak tehlikelerin öğrenilmesiyle geçen bu temel evrenin önemini ve zenginliğini fısıldar. Çocuk, istemediğini ifade edebilmekle kendisini, başkalarını ve çevresini kuşatan dünyayı anlamaya başlar. Bu da, aile ve toplum içinde yerini bulmak zorunda olan bir insanın doğuşu demektir. Ama bu süreç boyunca ikilemler, çelişkiler ve tehlikelerle karşılaşılır.

Bütün sorun, hayır diyebilmek ya da hayır diyememektir. Çocuk başka şeylerle ilgilenmeye başlar, özellikle cinsiyet ayrımını ve Oidipus'u keşfe yönelir; ama, iki-üç yaş arasını kapsayan bu kısa dönem, yetişkinlikte derin izler bırakır. Bu dönemde yasaklar çok aşırıysa, saldırganlık şiddet ile bastırılmışsa; edilgenlik, kaygı, bağımlılık ve çatışmalardan kaçınma, ikinci bir mizaç halini alır. Bu eğilimler, karşı çıkma fırsatı belirdiğinde ve daha önemlisi, mutlak bir reddin gerekli olduğu durumlarda dışa yansır. Oysa, özerk ve özgür bir kişi, kendisini olumlu ya da olumsuz seçimleriyle tanımlar ve kanıtlar. Eğer, öğretilmiş davranışları kırmak ve belirli anlarda hayır demek gerektiği kararını alma konusunda kendimize güvenmez ve kişiler arası bağları düşünmeden ve korkmadan bağımsızlığımıza kurban etmezsek, kendimizi asla kanıtlayamayız.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

HAYIR DİYEBİLENLER VE HAYIR DİYEMEYENLER

Şimdiye kadar anlattıklarımıza rağmen, sözlük dağarcığımızdan "hayır" kelimesi tümüyle silinmemiştir. Bazıları hayırı daha çok, ustalığı, gösterişi ve beceriyi ifade etmek biçiminde anlarlar. Bazen hayır demek, ressam Marcel Duchamp'ınki gibi tuhaf kaçabilir: Duchamp 1921'de, Paris'te Dada Salonu'nda sergi açmayı reddedip New York'tan "Bana ne" yazılı bir telgraf yollamıştır. Koketçe bir tavrı dile getirebilir: Greta Garbo ile Brigitte Bardot, en parlak dönemlerinde sinemayı bırakmışlardı. İlgisizliği yansıtabilir: Jean-Paul Sartre, Nobel Edebiyat Ödülü ile, verilen yüklüce bir parayı reddetmişti. Erdemin göstergesi olabilir: Rahibe Emmanuelle, yoksulluğun bir yazgı olmasına karşı çıkmış ve yaşamını, Kahire'de yoksullara yardım ederek geçirmişti. Bir dürüstlüğün yansıması olabilir: Jacques Delors, tüm kamuoyu araştırmalarının kazanacağını göstermesine rağmen, 1995 başkanlık seçimlerine girmemişti. Yürekli bir davranışı ortaya koyabilir: Charles de Gaulle, 1940'ta yenilgiyi reddetmiş ve Londra'dan savaşı sürdürme çağrısı yapmış; Nelson Mandela ise, ırk ayrımını kabul etmediği için yirmi dokuz yılını hapiste geçirmişti. Ama, bazen tehlikeli sonuçlar da doğurabilir: Gandhi ile Martin Luther King, baskıyı ve adaletsizliği, yaşamları pahasına reddetmişlerdi.

İşte, başlangıç noktamıza tekrar dönmüş bulunuyoruz: Hayır demek, bazen tehlikeli olabilir. Bu ünlü örneklerden başka, kısa süre önce Fransa'da açlık grevinde bulunanlarla, inançları gereği askerlik yapmayı reddedenler; diktayla yönetilen ülkelerin sendikacıları; köktendinci ülkelerdeki feministler; Çin'deki ayaklanmacılar; Cezayir'deki demokratlar; Saraybosna'daki direnişçiler gibi "hayır" demekle tehlikeyi göze almış olan çok sayıda ünsüz, adsız ve unvansız kişiler de vardır. Bunların tümü diktatörlüğe, yolsuzluklara karşı haklarını savunma mücadelesi vermektedirler.

Ama biz, daha sıradan ve pazardaki satıcıya söylenenler gibi eğlenceli, zorunluluk içermeyen, her zaman bir bardak suda koparılan fırtınaya ya da oyuna benzeyen hayırlara geri dönelim.

Şu her gün duyduğumuz hayırlar

Gerçekten de, çevremizde her gün yerleşik otoritenin üstü kapalı bir biçimde hissettirdiği ve saygının gerektirdiği hayır sözü çınlayıp durur. Hekimin acil bir tıbbi müdahale, itfaiyecinin bir yangın, bomba uzmanının patlamak üzere bir bombanın karşısında söylediği "ölüme hayır"ın koruyucu görevini bir düşünün. Bunlar, temel ve yaşam kurtaran hayırlardır. Belirli bir toplumsal uyumu korumak için söylenen "düzensizliğe hayır", bu kadar dramatik örnekler olarak kabul edilmez: Bir meydanda ters yöne gitmenizi engelleyen polis; bir tabloya dokunmanıza izin vermeyen müze görevlisi; gecikmiş bir yolcunun binmesi için hareket halindeki otobüsün kapılarını açmayı reddeden sürücü gibi... Bu hayırlar, kamu yararı bağlamında kullanılır: Müessese ve okul yöneticilerinin; demek ve cemaat başkanlarının; yasanın koruyucuları yargıçların, devlet görevlilerinin, polislerin vb. dedikleri hayırlar gibi...

"Siyasal" hayır da aynı gereklilikten kaynaklanır. Siyasal sorumlular, hayır demeyi bilme ve kullanma yükümlülüğünü taşırlar. Bayan Thatcher'ın sert hayırından, diplomatik nedenle söze döküleyemeninde olduğu gibi amaç hep aynıdır: devletin işleyişine zarar verebilecek ya da tehlikeye atabilecek önerileri reddetmek ve yurttaşların güvenliğini sağlamak. Diplomatik çevrelerde hoş bir öykü anlatılıp durur: Sosyeteden bir kadının hayırı belki, belkisi de evet anlamına gelir; evet derse sosyeteden sayılmaz. Bir diplomatın eveti belki, belkisi ise hayır anlamına gelir; hayır derse diplomat sayılmaz!

Sürekli karşılaştığımız "tıbbi" hayır, başka bir kategoriye girer. Bedenin sınırlarını tanıyan ve hastalarının sağlığını korumaya çalışan doktor, hemşire ve tedavi uzmanlarının, genellikle hayır demekten başka seçenekleri yoktur. Bir şeker hastasına pasta yemeyi yasaklamayan doktor, yeni ameliyat geçirmiş kalp hastasını yorucu

bir safariye çıkmaktan alıkoymayan cerrah, intihara eğilimli bir hastanın taburcu olmasına izin veren psikiyatrist, fiilen suçlu durumuna düşer.

Ama, belki de en kolay kabullenilen hayır, bu neokapitalist yüzyılın sonunda, finans ve ekonomi dünyasına bağlı "kâr" amaçlı hayırdır. Sanayicilerin, tüccarların, kambiyocuların, borsacıların, bankerlerin hayırıdır. Bu hayır, kötü yatırımlardan, risklerden kaçınmaya ve çıkarları gözetmeye yönelik, tıpkı rekabete benzeyen temel bir kavramdır. Bu, kredi talebinde karşılaştığınız, sonuçlara bağlı olarak önceden bildirilen bir hayırdır. "Kâr" amaçlı hayır, ekonominin her sektöründe, mahalle bakkalından en büyük çokuluslu şirketlere kadar her düzeyde rastlanılan, işletme stratejisinin ayrılmaz bir parçasıdır.

Ancak, bir şirket yöneticisi çok masraflı bir reklam kampanyasını kolayca reddeder de, kanyonda rafting yapmayı tasarlayan karısına niçin hayır diyemez? Elektrik kontağından çıkan yangını suyla söndürmeye çalışan birine hayır yapma diyebilen bir itfaiyeci, doyduğu halde ikinci bir tabak bifteği niçin geri çeviremez? Bu sorular basit bir biçimde yanıtlanamaz. Ama, iş bağlamındaki "mesleki" hayır ile özel yaşamdaki "kişisel" hayır üstüne biraz düşünürsek olayı kavramaya başlarız.

"Mesleki" hayır ve "kişisel" hayır

İş yaşamıyla özel yaşamı çok net bir çizgiyle ayırmak bazen güç olsa da, düşünce çerçevesinde bu iki kategoriyi korumamız gerekir. "Mesleki" hayır eğitime ve deneyime bağlıdır. Bu, gelişimi okul çağında, staj ve iş yaşamında teşvik edilmiş, bir refleks olacak şekilde biçimlendirilmiş bir hayırdır. Bir bankacı olayı şöyle açıklamaktadır: "İşe başladığımda bana ilk öğretilen şeylerden biri hayır demekti."

Bu hayır, durumun iyi ve kötü yanlarını değerlendirmeyi sağlar ve mesleki sorumluluğun parametrelerini tanımlar. Saygılı ve bilinçli bir"mesleki" hayır, işteki statü ve beceriyle yan yana yürür. "Kişisel" hayırdan farklıdır; çünkü kazanç sağlar. Mesleki bir

başarıya ya da başarısızlığa yol açar ve bir kuruluşun ayakta durabilmesinde anahtar rolü oynar. Bir bankada, olanaklarının üstünde borç isteyen müşteriye hayır diyemeyen bir kadro iş başındaysa, o işletme finans dünyasında ikinci sınıf banka muamelesi görür ve hastası için yaşamsal önemdeki ameliyatı yapmayı reddeden bir cerrah gibi yetersiz sayılır.

Tam tersine, "kişisel" hayır hiçbir kurala ve başkalarının girişimlerine boyun eğmemektir. Sizi kârlı bir işten yararlandırmak isteyen bir arkadaşa hayır demek zor gelebilir, ama bu hayır sizi batırmaz. Ayrıca, sizi sıkıcı bir filme götürmek isteyen bir başka arkadaşa hayır demek de, şirket çıkarlarına aykırı bir şey öneren memurunuzu reddetmekten tamamen farklıdır. Birinci durumda, işin içinde yalnız siz varsınız, hiçbir kurala bağlı değilsiniz ve bu durumdan kaynaklanacak zararlı sonuçlar ancak kişisel olacaktır. İkinci durumda ise, sonuçlar ortaktır; aynı zamanda, hayır demeyi nesnelleştiren ve bunu her açıdan serbestçe dile getirmeyi sağlayan bir kurallar sistemi içinde çalışıyorsunuzdur.

Bununla birlikte, "kişisel" hayırın da, ileride göreceğimiz gibi, aynı şekilde öğrenilmesi gerekir.

"Patolojik" hayır

"Hayır? Ben, asla"cılar takımının portresini çizmeden önce, genellikle patolojik hayırlar arasında yer alan "Hayır, Ben, daima" sözleri üstünde biraz duralım.

Herman Melville, *Bartleby* adlı öyküsünde, bize bunun güzel bir edebi örneğini sunar: Bir süredir Wall Street'te bir ofiste çalışan Bartleby'nin, patronunu çoğu zaman sakin bir şekilde "Hayır demeyi tercih ederim" diye yanıtlaması ve bunda diretmesi, karşısındakini hayrete sürükler. Bartleby git gide, paravanının arkasında bomboş ve hareketsiz bir hale bürünür; sonunda, hapishanede yemek yemeği reddederek, her zaman olduğu gibi tek başına, ölür. Bu tür dokunaklı kişilerle gerçek yaşamda da karşılaşırız. Bazı akıl hastalarının aileleri, olumsuz davranışların ve yadsımacılığın, özellikle şizofreninin belirtilerinden biri olduğunu

çok iyi bilirler. Her isteği, sistemli ve değişmez bir biçimde reddetme bu durumu ortaya çıkarır. Bir gün hastalarımdan biri, bir terapi seansı için ofisime gelmişti. Uzattığım elimi sıkmayı reddetti. Bu hastalığa özgü kişilik bölünmesi ve nüfuz edilemeyen tipik özellikleri sergileyerek, "Ben burada değilim" dedi (oysaki gelmişti). Ama, dışa kapalı çehresinin ardında, yitip gittiği saplantıları ve kaygıları sezinleyebiliyordum.

Paranoyaklar (bunlar daha az ilgi çekicidirler), mutlak birer "Hayır? Ben, daima" şampiyonudurlar. Kuşkucu ve katı kişilikleri, gerçeğin her türlü yanlış yorumunu yapmaya elverişlidir. Kendilerini, aleyhlerinde gizli dolaplar çeviren bazı muhataplarının dur durak bilmeyen saldırılarına uğramış gibi hissederler ya da böyle düşünürler. Sonuçta, kendilerini sürekli şekilde savunmak zorunda kalırlar. Bunu gerçekleştirme yollarından biri de her şeye karşı çıkmaktır: "Hayır, dışarı çıkmayacağım, tatile gitmeyeceğim. Komşumun bende gözü var, yokluğumu fırsat bilip evimi soyacak." "Hayır, sana bu elbiseyi almayacağım, onu komşumuzu ayartmak için istiyorsun değil mi?" (ve her zaman aynı şeyler.) Bununla birlikte, konuşmalarındaki sahte mantık nedeniyle, paranoyakları tanımak (en azından mesleğin dışında olanlar tarafından) bazen çok zor olur.

Ama, patolojik hayırları incelemeyi uzmanlara bırakalım, çünkü bunlar kitabımızın konusu dışındadırlar.

"Hayır? Ben, aslacı"lar

Hepimiz, şu ya da bu zamanda, özellikle yakınlarımızı reddetmekte zorlanmışızdır. Kim sevdiğine eziyet etmek ister ki? "Elbette alışverişini yapabilirim, bilgisayarımı ödünç verebilirim, musluğunu onarabilirim, kütüphaneni düzeltebilirim, sorunlarını dinleyebilirim" vb. Başkalarıyla olan bağlarımızı korumak ya da güçlendirmek, kendimizi ödüllendirilmiş hissetmek, insani niteliklerimizle tanınmak için kendimizi bunların tümünü yapmaya hazır hissederiz.

Bazı alanlarda, üstlerimiz ya da iş arkadaşlarımız gibi başka kişilere de hayır diyemediğimiz anlar vardır. Bunlar, bir değerlendirilmeye tâbi tutulduğumuz ve iyi bir izlenim bırakmak istediğimiz bir deneme ya da almayı çok istediğimiz bir terfi dönemine ait olabilir veya sadece, arkadaşlarımızı sevdiğimiz için onlara yardım etmek isteriz. Ekipte iyi bir oyuncu olmak için isteriz, hepsi bu... Ama, hayır deme konusundaki yetersizliğimiz kronik hale gelince, aynı nakaratı tekrarlamaya başlarız: "Hayır diyemedim"; "Hayır demeyi beceremedim"; "Hayır demeliydim." Şu halde, biz "Hayır? Ben, asla"cılar takımına girenlerin ortak paydası nedir? İkinci bölümde söz ettiğimiz gibi, her şey korkulara dayanır: harekete geçme, kargaşa yaratma, düş kırıklığına uğratma, sorumluluk üstlenme, kavga çıkarma, Pandora'nın kutusunu açma, ciddiye alınmama korkusu; yargılanma, dışlanma, yüz üstü bırakılma, cezalandırılma, eleştirilme, reddedilme, bencil biri gibi algılanma, aşağılanma korkusu; kısasa kısas korkusu...

Korkunun koruyucu bir rol oynadığı, bizi tehlikeden esirgediği ve yaşama şansımızı artırdığı da bir gerçektir. Birisi, tehditle bizden para istediği ve korkup onu reddedemediğimiz zaman, yaşamımızı sadece duyduğumuz korku kurtarmış olur. Gerçekten de, kentin günlük şiddet ortamında hayır diyememenin bazen kurtuluş yolunu açtığı (boks şampiyonu değilseniz) görülür. Ama, çoğu kez böylesine ters durumlarla karşılaşmayız ve duyduğumuz korkuların çoğu irrasyonel niteliktedir. Bazılarımızın, bu türden korkulara daha çok eğilim gösterdiğini de göreceğiz.

Hayır deme konusunda çok çekingen olmak

Patrick Légeron ile Christophe André, *La Peur des autres* [Ötekilerden Duyulan Korku] başlıklı son çalışmalarında, çekingenliğin çözümlemesini geliştirdiler. Bu çalışmaya göre, hayır diyemeyen bir kişinin mutlaka çekingen olması gerekmiyor ama, çekingenlerin tümü hayır deme konusunda ciddi bir sıkıntı içindeler. Başka bir deyişle, söylenmesi güç bir hayırla karşılaştığınız zaman, çekingen biri oluyorsunuz. Ve bu çekingenlik kabuğu içinde, aynı çekingen

biri gibi, iki tür sıkıntı arasında salınırsınız: “Performans” ve “değerlendirme” rahatsızlığı. Birinci durumda, söz konusu olan -bu işler bir konferans vermek ya da rafadan yumurta pişirmek olsun- üstlenilen işi başaramamak korkusudur. İkinci durumda ise söz konusu olan başkası tarafından yargılanma korkusudur. Bu başkası, fikrinizi soran patronunuz ya da beğendiğiniz otomobilin markasını soran çocuklarınız olabilir. İşte o noktada eski saplantılarımız tekrar karşımıza dikilir. Justine artık bir yetişkindir ama, eski korkularını hâlâ yüreğinin derinliklerinde taşımaktadır.

Şu ya da bu durumda, projektörlerin altında olmak ya da sadece, başkalarının ilgi odağı olmak tedirginliğe yol açar. Kimileri bu duyguyu, rekabet etmeyi sağlayan bir güce dönüştürebilir. Kendilerini felç olmuş ve önemsiz hisseden, uygun söz ve çözümler bulamayan ve hayır demekte zorlanan çekingenler ise, böyle bir çabayı gösteremezler. Çekingenliğe, denetim-dışı fiziksel belirtiler korteji de eşlik eder ve bunlar kesinlikle engellenemez: nemli, titreyen eller, birbirine dolaşmış bacaklar, dakikada yüz atan kalp, tıkanmış soluk, ateş basmış yanaklar, düğümlenmiş sinir sistemi, gerilmiş kaslar, solup sararmış beniz, alt üst olmuş mide, kemirilmiş tırnaklar ve yüzde aptalca bir gülümseme...

Sözgelimi, bir akşam yemeğinde, sizi davet eden dostunuz, tanımadığınız yaşlı amcasıyla ilgilenmenizi rica ediyor. Zamane gençliği hakkında ileri geri konuşan o bey sizi ürkütüyor; ağzınızda bir şeyler geveliyorsunuz ve berbat anlar yaşıyorsunuz. Çok heyecanlısınız; çünkü, yanıt verirseniz yargılanmaktan, karşı çıkarsanız söyleyeceklerinizi unutmaktan, kem küm etmekten, kızarıp bozarmaktan ya da titremekten korkuyorsunuz. Sonuçta, kalıplaşmış bir gülümsemeyle yetiniyorsunuz ve tek kelime etmiyorsunuz.

Özgüven eksikliği

Başarısızlık ve eleştirilme korkusu, sizdeki, aşağılık duygusuna teğet geçen bir özgüven eksikliğine bağlıdır. Kendinizi değersiz bulur, olumsuz şekilde yargılarsınız; kendinizi başkalarından daha duyarlı,

heyecanlı ve tam anlamıyla daha zayıf hissedersiniz. Her şey, durumu göğüslemedeki yeteneğini küçümsediği için arkadaşına hayır deme riskine girmekten korkan Justine örneğindeki gibi gelişir. Çünkü, daha şimdiden sözlerinizin ilginç bulunmayacağına ya da gülünç kaçacağına; bir tartışmada görüşünüzü savunurken bellek kaybına uğrayacağınıza; bir konuşmaya başlama riskini göze aldığınızda ise, kesinlikle aptalca şeyler söyleyeceğinize; bir metni kaleme alırken, iki tutarlı fikri art arda sıralayamayacağınıza karar verdiniz bile... Başka bir deyişle, geleceği bilme "becerisi"ne sahipsiniz ve geleceğiniz basit ve sürekli olarak yinelenen bir mesajın belirleyiciliği altına girmiş: "Kaybedeceksin." Ve sizdeki yılgınlık duygusu, kendi değerinizi aşağılama olgusunu yansıttığı için çok doğal sayılır.

Böylece, hayır demenizin bir fiyaskoya dönüşeceğini bildiğiniz için hayır diyemezsiniz. Daha hiçbir şey gerçekleşmeden potansiyel bir başarısızlık tarafından yaralanmış olursunuz. Bu durumdan da, hiçbir şey yapmamanın, hızla ikinci bir mizaç halini alan edilgenliğe, bağımlılığa, hatta boyun eğmeye benzeyen davranışlarla yetinmenin daha iyi olduğu sonucunu çıkarırsınız.

Bağımlılık

Kendinizi küçümsediğiniz gibi ihtiyaçlarınızı, isteklerinizi, duygularınızı da küçümsemeye ve başkalarınınkine daha büyük bir değer yüklemeye başlarsınız. Kendinizi "küçük, zayıf, donanımsız", onları "büyük, güçlü, donanımlı" olarak görmeye başlarsınız. Ve başkalarının, hakkınızda (yeteneksizliğiniz konusunda) sizinkine benzer bir kanı beslediğine inandığınız için ve üstelik alaydan, yanlış değerlendirilmekten korktuğunuz için, diğer insanlarla kuracağınız ilişkileriniz de bundan etkilenir.

Toplumsal yaşamda, asgari bir inisiyatif üstlenirsiniz, sizin yerinize başkalarının karar almasına izin verirsiniz, onları olabildiğince az rahatsız eder ve hiçbir talepte bulunmazsınız. Kendinizi sevimli, pohpohlayıcı, gönül alıcı, özenli, saygılı göstermeye çabalarsınız. Hiçbir durumda, hiçbir şeye asla karşı

çıkılmamak ve her zaman aleyhinize dönebilecek bir tartışmadan kesinlikle kaçınılmalıdır. Siz, daima ve mutlaka haksızsınızdır, o ise hep haklıdır. Ayrıca, karşı çıkmayı "Her şeyi kabul edersem, beni hep sevecek" ilkesine uygun olarak reddetme imkânınız da vardır.

Anne babasını düş kırıklığına uğratma riskini göze alamayan Justine gibi, "Hayır? Ben asla"cılar da başkasını incitme riskine giremezler. Bu yüzden, hareketlerini ve duygularını baskı altına alırlar. Olgunluk çağı, kişiyi bağımsızlık duygusuna götürmesi ve çok sağlam bir özgüven kazandırması gerekirken, "Hayır? Ben asla"cılarda ister istemez bu gerçekleşemez. Hatta, hayır deme gerektiğini bilmelerine rağmen, duyumsadıkları başarısızlık ya da ret kaygısı olağanüstü boyutlara ulaşır. "Hayır? Ben asla"cılar, varlıklarını diğerlerinden ayırarak sürdüremezler. Bu durum çerçevesinde de, gruba olan aidiyetlerini ve onlar tarafından sevilmelerini sağlamak için boyun eğmek zorunda kalırlar. Davranışlarının ve tepkilerinin arkasında, sevgiyi yitirme korkusu yatar.

Öfke duygusu

Bütün bu zayıflıklara, özverilere karşılık, çoğunlukla kendinizi kararsız, hiç anlaşılmamış, ihmale uğramış hissetmeye başlarsınız. Başkalarının karşısında eğildiğiniz için, yakınlarınız sizi takmamayı bir alışkanlık haline getirmeye, yabancılar da, kendi görüşlerini size kolayca ve hoyratça dayatmaya başlarlar. Sonuç olarak, kendinizi tam anlamıyla eksik ve silinmiş hissedersiniz. Bu kapanmayan yara nedeniyle ortaya çıkan öfke duygusunu da, hiç kuşkusuz kendinize yöneltirsiniz.

Sözgelimi, okullar başladığında, bir komşunuzla, çocukları okula sırayla götürmeyi kararlaştırıyorsunuz. Ama anlaştığınız hanım pek güvenilir çıkmıyor. Gecikiyor, sırasını unutuyor, sabah almaya gittiğinizde çocukları hazırlanmamış oluyor... Komşunuza sitem etmeye ve aradaki anlaşmayı bozmaya da cesaretiniz yok. Ama, her sabah kusurlarını yüzüne vuramamak ve zaman yitirmek düşüncesiyle çileden çıkıyorsunuz. Üstüne üstlük, kendinizi bir

enayi gibi görüp, kendinize kızıyorsunuz. Ve bu sorunlar, gün boyu aklınızı kurcalıyor...

Evde tadilat yaptırıyorsunuz. Boyacı, hafta sonu tatilinde malzemesini evde bırakıp bırakamayacağını soruyor. Yirmi büyük boya kutusu, tiner bidonları, merdivenler, fırçalar ve temizlik bezlerinden oluşan bu malzeme sokak kapısının yanına yığılmış durumda ve giriş çıkışı engelliyor. Boyacının bu durumun size rahatsızlık verdiğini göreceği düşüncesiyle, kendinize malzemenin az yer kapladığını telkin ediyorsunuz. Ama karşı taraftan hiçbir tepki gelmiyor... Ve sonunda, hayır diyemiyorsunuz; öfkenizi gizleyip, kendinize rağmen başkasına hizmet etmiş oluyorsunuz. Üstelik, kendinize de çok kızıyorsunuz. Karşılaştığınız güçlükleri, aklınızda sürekli evirip çevirip "Ah bu kafamı duvarlara vurmalıyım" diyorsunuz.

Ama, bazen son damla bardağı taşırınca ilgisiz birine, çoğu kez de boş yere ve hiç yoktan kızabilirsiniz. Bu durumda karşınızdaki kişi, soğuk tutumunuza ya da kızmanıza şaşırır ve siz de böyle davranmanızın nedenini açıklama cesaretini bulamazsınız. Gerçek sorun, öfkenizi tam yerinde açığa vuramamanız ve acısını suçsuz birinden çıkarmanızdır.

Bir dost, henüz büroyu kapatmadığınız bir sırada telefon ediyor. Önemli bir dosyayı bitiremediniz ve çok sinirlisiniz. Kızınız da sinemaya gitmek için sizi almaya geldiğinde, onu epeyce kötü karşılayıp ağzınıza geleni söylüyorsunuz. Arkadaşlarınızla tatildesiniz ve sizi alışverişe çıkmaya zorluyorlar. Özellikle bu istek sizi sıkıyor, oysa siz yemek pişirmek istiyorsunuz. Ama, onlara karşı çıkamayarak zamanınızın büyük bir kısmını çarşıda geçiriyorsunuz ve bu sinirle yüksek fiyatları ve pörsümüş sebzeleri sattıkları için, satıcıları sertçe eleştiriyorsunuz.

Üzüntü

Bu "dirilme" anlarına, oldukça sık bir şekilde çözümsüzlük duyguları eşlik eder. Tutumunuzu asla değiştiremeyeceğinizi ve reddetmeyi asla beceremeyeceğinizi düşünürsünüz. Ama aynı

zamanda, haksız olduğunuzu ve kendinizi saldırgan göstererek başkalarını üzdüğünüzü de düşünürsünüz. Bu, tedirginlik dönemlerine ve yakınlarınızın gözünden kaçmayan bir sıkıntıya yol açar.

Sözgelimi erkek arkadaşınız, sizi hafta sonunu, sayfiyedeki ailesinin yanında geçirmeye davet ettiğinde, "Hayır, oraya gitmek istemiyorum. Her seferinde bu tatil benim için kötü geçiyor, annen beni sevmiyor, bunu göstermek için de hiçbir fırsatı kaçırmıyor" yanıtını veremiyorsunuz. Anlamayacağından ve onu ailesinden ayırmak istediğinizi sanacağından korkuyorsunuz. O yüzden de, fazla sevinmeyerek gitmeyi kabul ediyorsunuz. Tıpkı düşündüğünüz gibi, oraya varır varmaz annesi, çirkin olduğunuzu belirtmek, diğer gösterişli ve güzel kızların meziyetlerini övmek için lafları sokuşturmaya başlıyor. Öylesine üzgün bir şekilde susuyorsunuz ki, arkadaşınız ne olduğunu soruyor ve durumu yine açıklayamıyorsunuz. Yorgun olduğunuzu ve geçeceğini söylüyorsunuz. Ama geçmiyor ve hem umutsuzluğa kapılıyorsunuz, hem de sizi anlamadığı için arkadaşınıza kızıyorsunuz.

Şimdi bir özet yapalım. Duruma ya da muhataba göre, bazen ya da sık sık hayır demeyi beceremeyen kişiler, aşağıda belirtilmiş olan tipik özelliklere bakarak kendilerini kolaylıkla tanımlayabilirler.

Hayır? Ben, asla

Karakter

Ürkeklik
Çekingenlik
Performans kaygısı
Değerlendirme kaygısı
Heyecanlılık
Özgüven eksikliği
Kendini küçümseme
Kuşkuculuk

Davranış

Edilgenlik
Bağımlılık
Kendini savunma güçlüğü
Düşüncelerini açıkça ifadede yetersizlik
Tartışmadan kaçınma
Ani öfke krizleri
Üzüntü belirtileri

Sıkıntılarınızın büyük bir bölümü, kendinize ve başkalarına karşı olan güven eksikliğinden kaynaklanabilir. Kuşkusuz, sizden yararlanmaya kalkışan kişiler de olabilir. Bunlar bazen suçlayarak ("Çalışmadığın için gidip pasaportumu alabilirsin", der oğlunuz); ya da bazen pohpohlayarak ("Çok güzel araba kullanıyorsun, araban da pek konforlu, beni havaalanına götürür müsün?" diye sorar kuzeniniz); bazen de hassas noktanızdan yararlanarak ("Çok yorgunum, çok yaşlıyım, koltukların yerini değiştirmede bana yardımcı olur musun?" ricasında bulunur Elodie Teyze, o yıl üçüncü kez) sizi kullanmak isteyebilirler.

Ama herkes böyle değildir; kuşkusuz, daha anlayışlı ve dost canlısı insanlarla da karşılaşabilirsiniz. Bazıları, art niyet taşımadan ya da sadece sınırlarını araştıran bir çocuk gibi olumlu yanıt vereceğinizi düşünmeden sizden bir talepte bulunabilirler.

Başkalarına biraz daha fazla güvenirseniz, kendinize daha çok güvenirsiniz.

Kendinize biraz daha fazla güvenirseniz, başkaları da size güvenirler.

Başarısızlığı göreceleştirmek

Genetikçilerin mükemmeliyetçi düşüncelerini hesaba katmazsak, başarısızlık da aynı hata ve zayıflık gibi yaşamın bir parçasıdır. Belirli ölçüde zayıflığı ve birkaç başarısızlık olasılığını kabul edin.

Böylelikle daha özgür, daha rahat ve dışa daha dönük olacak, ayrıca kendinizi daha iyi hissedeceksiniz.

İlk adımlarını atan bir çocuğu düşünün. Düşecek kalkacak, ardından tekrar düşecek ve kalkacak. Düşmek ve kalkmak, yürümeyi öğrenmenin bir parçasını oluşturur. Düşmeden yürümeyi öğrenmek mümkün değildir. Bu görüntüyü belleğinize iyice kazıyın ve karşılaştığınız her riskli durumda kullanın. Eğer düşerseniz ayağa kalkın, öğrenmenin ve düzelmenin tek yolu budur. Sevimli bir şekilde "Eyvallah, beceriksizsem ne yapayım!" diyen Christophe André gibi... Biz de ekleyelim: Niçin düştüğünüzü ve bu kadar sık düşmekten nasıl kurtulacağınızı anlamaya çalışarak ayağa kalkın.

Ya artık düşmeseydiniz? Ya bütün bu tedirginlik, anksiyete ve güvensizlik yersiz olsaydı? Ya sizin hayır demeniz, artık düşünemediğiniz kadar etkili olsaydı? Ya muhatabınız size boyun eğip anlasaydı? Ya kullana kullana, hayır demenin kolay olduğunu keşfetseydiniz?

Burada belirtmek istediğimiz şey, güvenin sadece kendinize değil, başkasına karşı da tekrar yaratılması gerektiğidir. Karşınızdakiler, mutlaka sizden daha mı çok yetenekliler? İlle de daha kültürlü, daha kurnaz ya da daha mı bilgililer? Yoksa onların tümü kesinlikle acımasız birer yargıç mı? Lokantada, tabağınızın kirli olduğunu görüp değiştirilmesini istediğinizde garson sizi gülünç mü bulur? Bu onun işidir ve ayrıca tabağın temiz olması konusunda daha çok özen gösterilmesini isteyen ne ilk kişisiniz ne de sonuncu kişi.

Belki de muhataplarınız verdiğiniz, olumsuz bir yanıtın normal insani tepkiler çerçevesinde verildiğini düşünürler. Sizi beğenebilirler ve size düşünemediğiniz kadar büyük bir değer biçebilirler. Kötü eğitilmiş bir buldoğa bir hafta bakmanız istendiğinde (size göre bu reddedilemez), aslında bu gerçekten çekinilerek yapılmış bir öneri olabilir. Karşınızdaki kişi, belki de bu isteğini kabul edeceğiniz konusunda emin değildir. Görünüşün altında aslında neyin gizlendiğini araştırmanız gerekir. Elodie Teyze'niz, bir yılda üçüncü kez koltukların yerini değiştirmenizi istediği zaman, hayır demenizle karşılaşınca neden fikrinden

vazgeçmesin? Bazı kişiler, haklı ve kesin bir karşı koymayla karşılaştıklarında geri çekilebilir, hatta özür dileyebilirler.

Olası tepkilerin en kötüsünü düşünmek yerine, neden nötr ya da olumlu tepkileri düşünmeyiz? Olayları bu şekilde ele almak, sonu gelmeyen başarısızlıklar vaaz eden mesajlardan daha olumlu bir hava yaratır ve belki de, sandığınız kadar gerçeklikten uzak da değildir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KENDİNİZİ HAZIRLAYIN

Demir almadan önce gemisinin durumunu denetlemesi gereken denizci gibi, sizin de diğer bölümlere geçmeden önce kendinizi hazırlamanız gerekir. Aşağıdaki bölümlerde diğer sıkıntılarınızı daha kesin şekilde değerlendirmeye ve değişmenizi sağlayacak yöntemleri öğrenmeye başlayacaksınız. Burada öncelikle, gösterdiğiniz tepkileri anlamanızı ve bunları değiştirmenizi sağlayan bazı genel ilkeler üstünde duracağız.

Ama önce, hayır dememek için, bazen hiç düşünmeden yararlandığımız "yanlış çözümler"e bir göz atalım.

Yanlış çözümler

Natacha otuz yaşlarında, küçük bir inşaat şirketinde pazarlama sorumlusu olarak çalışan hoş bir kadındır. Birkaç haftadan beri, şirketin gözde mühendisi, yakışıklı Christophe'un kendisine ilgiyle baktığını fark etmiştir. Ama, herkes gibi Christophe'un cazibesine kapılmamıştır. Bir gün genç adam, kendinden son derece emin tavırla Natacha'yı öğle yemeğine davet eder. Genç kadının kabul etmeye niyeti yoktur. Ama, hayır demek yerine değişik davranışlar sergiler:

- Mesajını almadığını ileri sürer;
- Sekreterinden orda olmadığını bildirmesini ister;
- E-mail'leri okumayı "unuttuğu"nu söyler;
- Hatırlamama bahanesine sığınır;
- Christophe ile otomatik kahve makinesinin başında karşılaşmamak için çalışma saatlerini değiştirir;
- Ona, çok meşgul olduğunu ve yemek yemeye zaman bulamadığını söyler;

- Onu reddettiği için üzgün olduğunu söyler, ama, davetini tekrarlamaması için de biraz önce yemek yediğini ileri sürer;

- Park yerinde karşılaşmamak için büroda oyalanır;

- Christophe'un kendisinden önce çıktığından emin olmak ister;

- Karşılaşacağı korkusuyla, onun odasının önünden geçmemeye çalışır;

- Asansörde karşılaşmamak için merdivenleri kullanır;

- Bir erkek arkadaşından, Christophe'un mutlaka göreceği bir zamanda, kendisini bürodan almasını rica eder;

- Arkadaşı Alice'i, mükemmel bir ilişki yaşadığını Christophe'a anlatması için ikna eder;

- Yemek davetini kabul eder, ama gitmez;

- Randevuya gelemediği için özür diler, başka bir gün için söz verir, ama hiçbir zaman gitmez.

Hangimiz şu ya da bu zaman hayır demek yerine bu tür yollara başvurmamıştır? Hangi masal, mizansen ya da senaryo, hayır demeyi böylesine daha karışık bir duruma sokmaz? Bu yanlış çözümler, sizi kurtaracağına daha da zor durumlara düşürür; hedefinizden uzaklaştırır; uydurma ve kontrolden çıkmış yanıtlara sürükler; sizi güç, hatta garip durumlara sokarak, sıkıcı tepkiler göstermenize neden olur.

Kaçış

Bazıları da karakterlerine bağlı olarak, isteklerinden çok korkularıyla hareket ederek aşırı davranışlar gösterebilirler.

Sözgelimi bir adam, yazlığını kiraya vermek istemediğini söylememek için, işi, her gün şafakla kalkıp evden çıkmaya kadar götürdü. Bu zahmetli yolla, her sabah aynı otobüse bindiği ve aşırı ısrarcı olan kiracı adayından kaçmış oluyordu.

Genç bir kadın bize, her fırsatta çocuklarına bakmasını isteyen bir komşudan kurtulmak için, taşınmak zorunda kaldığını anlattı. Fırsat bulur bulmaz, ev ve mahallesini değiştirmeyi tercih etmişti.

Bir başka kadın, çok meşgul olmasına rağmen, apartman yönetim kurulu üyeliğini reddedemedi. Sorumluluklarını üstlenmek yerine

toplantılara katılmıyor, bütün yazışmaları kayda geçireceğine biriktiriyordu. Sonunda, pek de nazik olmayan bir şekilde görevden atıldı; Ne kadar enerji ve zaman kaybı!

Başkasının sorumluluğunu üstlenme

Yerinde ve doğrudan hayır diyerek hem kendi yaşamınızı hem de başkalarınınkini kolaylaştırabilirsiniz. Bazı çiftlerde birinin, eşi yerine hayır deme rolünü ve yükümlülüğünü üstlendiği görülür. Bir sanatçı bize, bazen iş yerleri ve gazetelerin kendisinden taşbaskılar ve desenler istediğini anlattı. Hayır demeyi beceremediğinden "kaçıyor"du ve karısı, seyahatte ya da hasta olduğu, bir sergiye hazırlandığı bahanesini öne sürerek, onun yerine hayır demek zorunda kalıyordu. İş dünyasında sekreterler, danışmadaki görevliler, yardımcılar, zamanlarının büyük bir bölümünde usandırıcı kişileri engellemeye ve onlara "Konferansta, toplantıda"; "Yerinde mi bakayım"; "Telefonla konuşuyor" şeklinde yanıtlar vermeye çabalarlar. Bu çabalarının nedeni de, patronlarının hayır deme konusundaki beceriksizlikleridir. Hepimiz, telefona çıkmak istemeyen birine ulaşmayı denemişizdir: tekrar aramanız söylenir; mesajlarınız kaydedilir; asla cesaretiniz kırılmaz, ama... Bunların yanı sıra, sekreterler zamanlarını, telefon mesajlarını ve mektupları düzenlemekle geçirirler. Gerçekten, kaçamak ve doyuruculuktan uzak yanıtlar vermekten başka yapacak işleri olmadığından zamanlarını boşa harcarlar.

Neyse, bu sevimsiz işi başkalarına bırakarak konumuza dönelim. Sorumluluklarımızı üstlenmekten kaçıyoruz; düzeyli bir iletişim kurmaya çalışmıyoruz; hayır demek yerine bize yalan söylediklerinde olduğu gibi, biz de karşımızdakilere saygı göstermiyoruz.

Yalan

Bir gediğin bendi yıkana kadar büyümesi gibi, yalan da başka yalanlara sürükler. Bu, özellikle çok inandırıcı olmak istendiği

zaman aşırı boyutlara ulaşır.

Bir üniversite bölümünde yapılan haftalık toplantıya, o sırada dersi olduğu bahanesiyle katılmayan bir profesörün durumunu ele alalım. İptal edilmiş olan toplantının yapılacağı saatte, tesadüfen bir meslektaşına rastlarsa ne uydurur? "Aaa toplantı iptal mi edildi? Bak şu işe, tıpkı benim dersim gibi!" dese ona kim inanır? Fazladan bir konuk ağırlayamadığı için "üzüntü"lerini bildiren ev sahibesi, sonradan o kişinin iki beklenmedik konuğu daha kabul ettiğini öğrendiği zaman işin içinden nasıl sıyrılır? Zor duruma düşmez mi?

Ya bir müdürün baskısıyla, imzaladığı bir sözleşmeyi yeniden görüşmek zorunda kalan müdür yardımcısının düştüğü durumu düşünebiliyor musunuz? Kendisini nasıl temize çıkarabilir? Benzeri durumlar sonucu zedelenen bir saygınlık tekrardan nasıl kazanılabilir?

Dahası, yengesinin doğum günü yemeğine gitmek istemeyen kadının, ailesine hayır dememek için hasta numarası yapmasına ne demeli? Ama, haftalar boyu hayali hastalığı hakkında bir sürü ayrıntı anlatmaktan, hastalığın seyrini bildirmekten ve tedavisini tartışmaktan da geri kalmamıştı.

Yalanlar dizisini tutarlı bir hale getirmek, yakalanmaksızın, tüm zorluklara rağmen bu yalanlara arka çıkmak gerçek bir iş, hatta angaryadır. Bu durumda sürekli olarak diğerlerinin tepkilerini gözlemek, gerçek ve olası davranışlarını incelemek, her zaman tetikte olmak, çelişkili sözlerden ve yanlış adımlardan sakınmak gerekir. Üçüncü bir kişiye ne dendiğine ve ağızdan kendiliğinden dökülüverecek sözlere dikkat etmek gerekir. Örneğin Natacha'yı ele alalım ve Christophe'u peşinde dolaşmaktan caydırmak için teyzesinin nişan yüzüğünü alıp taktığını varsayalım. Sorularla sıkıştırıldığı zaman bu durumdan yakasını nasıl sıyırabilir? Kim bu mutlu erkek? Ne iş yapıyor? Ne zaman evleneceksiniz? Nikâhta ne giyeceksin? Hâlâ gerçeği söyleyebilme cesaretini gösterebilir mi? Yalanlarına gömüldüğü ve içinden çıkmasının imkânsız gibi göründüğü bir aşamada bunu gerçekleştirmek güçtür. Sonunda duyacağı sıkıntı, doğrudan hayır derken çekilecek zahmetten, kuşkusuz çok daha fazla olacaktır.

Böyle bir durumda ısrar etmenin, masallar uydurmanın her zaman ruhsal bir bedeli olacaktır. "Hikâye"yi hazırlamaya ve sürdürmeye harcanan enerji, sadece strese girildiğinde boşaltılabilir.

Ötekinin sorumlu olması

Bir istek karşısında hayır demekten kaçınmak için, söylenilen, ama sonrasında pişmanlık duyulan bir evet sözü, kötü bir çözümdür. Bu, olası başka bir seçeneği göz ardı eden yarı otomatik bir yanıttır. Reddetme konusunda çok geç kalındığı zaman, dudaklardan "Hayır demeliydim" sözleri dökülüverir. Bu, sorunları yok sayan, derinlerdeki gereksinmeleri baskı altına alan ve "ben" in huzuruyla çatışan bir evettir. Bu geçici bir uzlaşım sağlayan, birden fazla yaşanırsa da, bir engellenmeyi, öfke ya da düş kırıklığını yüzeye çıkaracağı çok iyi bilinen bir evettir. Kişilerin karakterlerine bağlı olarak, gemlenmiş olan bu duygular, onların ortaya çıkmasına neden olan olaylar sona erdikten, hatta unutulduklarından sonra bile, tez ya da geç su üstüne çıkabilirler. Ancak, bu duyguların etkisi altına girdiğimizde, çoğu kez suçu bir başkasında ararız.

Sözgelimi, kocanız boğa güreşini çok seviyor ve bu konuda düzenlenen bir konferansa kendisiyle birlikte gitmenizi öneriyor. Gitmek istemiyorsunuz, ama reddetmeye de cesaret edemiyorsunuz. Yolda giderken, elinizde olmadan arabayı kullanmasını eleştiriyorsunuz; kötü giyindiğini, saçlarını kestirmesi gerektiğini, ayrıca yerinizi beğenmediğinizi, salondaki ses düzeni berbat olduğu için hiçbir şey duyamayacağınızı söylüyorsunuz. Salona girince koltuğa gömülüyor, çevrenizle ilgilenmiyor, programa bakmıyor, konuşmacıları alkışlamıyor, esprilerine gülmüyorsunuz. Kocanız konuşmayı denediğinde ise, ya kuru sözlerle geçiştiriyor ya da hiçbir şey söylemiyorsunuz. Tek kelimeyle her şeyi eleştiriyorsunuz, özellikle de kocanızı...

Örnek abartılı gibi görünmekle birlikte, hayır yerine evet dendiği zaman, ötekine çektirilecek azabın iyi bir resmini sunmaktadır. Kurban kim olursa olsun (genellikle de bu bir yakınınızdır), bunu hak etmeyen masumlar, öfke ve kızgınlığınızın hedefi olurlar.

Sekretere sinirlenme, daha çok müdüre; otobüste bir yolcuya ya da şoföre duyulan öfke, daha çok evde hayır diyemediğiniz eşe endekslidir.

Çevremizdekilerin elverişli hedefler haline gelmesi durumunda bir "yer değiştirme"den söz etmiş oluyoruz. Coşkuların yer değiştirmesi: Patronunuza duyduğunuz öfke sekreterinize yöneliyor. Sorumlulukların yer değiştirmesi: Huzursuzluğumuzun nedenini, konferansa gitmeyi reddedemediğiniz için kendinizde aramanız gerekirken günah keçisi olarak kocanızı seçiyorsunuz. Durum, bir futbol topunu takımınızdaki bir oyuncuya atmanız gerekirken, beklenmedik biçimde bir arkadaşa, bir yabancıya, hatta evcil bir hayvana ya da eşyaya doğru atmaya benzer.

Duygu ve coşkularınızı çevrenize boşaltmak, gerilimi azaltan ve bir süre için yatıştıran bir seçenektir. Ama, bu "günah keçisi" stratejisi, hayır demedeki güçlüklerinizi çözemez ve size özgü yetersizlikleri düzeltmeye yardımcı olamaz. Başkalarını kefaret ödeyici kurbanlar gibi kullanmak, gelişiminizi engelleyebilir; daha ürkütücü ve olumsuz davranışlara ortam hazırlayabilir.

Basitleştirme

Söze dökülmemiş bir hayırın yerini, kendinizi korumada gerekli bulduğunuz, kaygıdan uzak bir evetle doldurduğunuz zaman, kurban siz de olabilirsiniz. Karşılaşabileceğiniz durumun her şeye rağmen pek de karmaşık olmadığı bahanesiyle görüş değiştirmek, sizi tehlikeye atabilir. Sanki basit, normal, sorun içermeyen bir gerçekle karşılaşmış gibi davranırsınız. Oysa durum hiç de öyle değildir; siz öyle karar verdiniz diye güçlükler mucizevi şekilde ortadan kalkmaz. Kendinizi olduğunuz gibi görmeyi, belki de sandığınız kişi olmadığınızı görmeyi reddedersiniz. Yanlış değerlendirmelere sapmak ve böyle bir tutumun getireceği tehlikeyi hesaba katmamak hata olur. Tepkileri, duyguları, coşkuları basitleştiren bu evet sizi, zayıflıklarınızı maskelemeye götürür. Kendi kendinize "İyi gidiyor, her şeye rağmen başarıyorum" dersiniz. Sonuçları bilerek hafifleten, aldığınız bu evet deme kararı,

size ve davranışlarınıza hükmeder; gerçeği göremezsiniz ve kendinizi daha büyük bir tehlike içine sürüklersiniz.

Genç bir sekretere, şirketin spor derneğinin saymanı olması önerilmişti. O ise işin başından beri, zamanının bir bölümünü bu tür bir işe harcamak istemiyordu. Ayrıca, böyle bir sorumluluğu taşıyamayacağını da düşünüyordu. Ama, iş arkadaşlarının dostça zorlamaları karşısında hayır deme cesaretini gösteremedi. Birdenbire duyduğu kaygının nedeni, demekteki görevini kendisine sanki önemsiz bir işmiş gibi gösterme çabasıydı: "Sonuçta pek bir şey değil" diye düşünüyordu, "Evin hesaplarını tutmaya alışığım, hem yardımcı da olacaklar." Ancak, birkaç ay sonra bazı idari hatalar yaptı, bir çek karnesi kaybetti, ciddi bir sıkıntı yaşadı ve istifa etmek zorunda kaldı. Eğer, sıkıntının üstesinden gelemeyeceğini baştan görebilmiş olsaydı, kendisini böyle bir dertten uzak tutabilirdi.

Hayır demek belki daha kolaydır

Kaçamak davranışlar yeğlense (biriyle koridorda karşılaşmaktan kaçmak gibi) ya da sadece düşünülse bile, hangi yolla kurtulmaya çalışırsanız çalışın, içinizde bir ses "Hayır demeliydim" diye fısıldar, hatta size egemen olarak sizi pişmanlık ve suçluluk duymanıza sürükler. Şu halde, o anda karşınızdakini yalan söyleyerek ya da kaçarak aldatabilirsiniz ama ne kendinizi ne de daha önce ele aldığımız fiziksel belirtileri ortaya koyan bedeninizi aldatabilirsiniz.

Kendinize, bu tür davranışlarınızın sizi nereye sürükleyeceğini sorun; hayır bağlamında takınılan tavır ne olursa olsun, ister istemez bir kaygı, bir tedirginlik içine girmez miyiz? Bununla birlikte, bir yanıt çekirdeğinin yeşerdiğini de görürüz: kötü çözümler (sakınma, kaçma, yalan, basitleştirme gibi), "basit" bir hayırın yol açacağı zararlardan çok daha kötülerine neden olurlar.

İlk durumda anksiyeteden kurtulamazsınız; ikinci durumda, bir gün bu duygunun yatışacağını ve olasılıkla yok olacağını umabilirsiniz. Ama hayır demeyi öğrenmek koşuluyla... Bunun sancılı olmayacağı söylenemez. Ama kendinizi, yerinde ve

zamanında hayır demeye alıştırdıkça, sıkıntılı tavır ve huzursuzluğunuz azalacak, buna bağlı olarak da özgüveniniz artacaktır.

Değişme isteği

Değişme çareleri aramaya başlamadan önce, hayır deme konusunda bir sorununuz olduğunu kabul etmek çok önemlidir. Özellikle de, yukarıda ele aldığımız benzeri tepkileri gösterdiğinizi kabul etmeniz gerekir. Bu tür bir gözlem ne kesin, ne de kolaydır. Çekingenliğin daha kabul edilebilir olmasına karşılık, öfkelilik, surat asma, sinirlenme, ani parlamalar ve edilgenlik iyi bir üne sahip değildir. Hiç kimse böyle tanınmak istemez. Ancak bu, bir başkasından daha kötü ya da daha mükemmel olmadığınızı; ayrıca, ilk bakışta sandığınız gibi durumun o kadar vahim, sizin de özürlü olmadığınızı görmenizi sağlayacak zorunlu bir aşamadır. Bu bilinçlenmeyi, gerektiği gibi davranma arzusu da izler ve eski davranış yöntemlerinizi terk etme kararınız gerçekçi olursa, değişimin yolunda başarıyla ilerliyor olursunuz. Sonuçlar beklentinizi karşılamadığı zaman kendinizi engellenmiş, cesaretsiz ve demoralize hisseder ve kendi kendinize "Başarısızlığa mahkûmsa, bunca çaba neye yarar? Sonuç yeni bir başarısızlıksa, yeniden denemek niçin?" diye sorarsınız.

Önce, engellenme ve başarısızlık arasında, çok büyük bir fark olduğunu düşünmek gerekir. Hayır demede bazı güçlükleriniz olduğuna ve bunun huzurunuzu kaçırdığına inandıysanız, *esas* başarısızlık değişmeyi reddetmekte yoğunlaşır. Gerçekten de, böyle bir duruma razı olmak, umudun her şeklini yadsımak; hem bugün hem de gelecekte, iyimserliğinizi ve güveninizi yıpratmak anlamına gelir. Hatta bu, depresyon dönemlerine yol açabilir ve sizi taşınması git gide zorlaşan davranışların içine sokabilir.

Engellenme ise çok farklıdır ve bir başarısızlık değildir. Güç durumlarda engellenme yetersizliklerinizi yansıtabilir. Fakat engellenme şiddetli değilse bir motor görevini üstlenerek sizde sorunlarınızı çözme isteğini uyandırabilir ve sizi başarmak için

mücadeleye teşvik edebilir. Kendinize karşı meydan okumanızın bir işareti ve değişmenin yapıtaşı olabilir. Engellenme, umutsuz bir durumdan çok, olası bir ilerlemeye doğru atılan adımı işaret edebilir. İlk adımlarını atan çocuğu düşünün: Düştüğü zaman ortaya çıkan engellenme, kalkma, kazanma ve ayakta durma isteğiyle birlikte bulunur. Biri, ötekisiz olmaz. Sizin için de aynı kural geçerlidir. Yanlış yöntemleri daha dinamik, daha sonuç alıcı davranışlarla değiştirmek başlangıçta zor gelebilir. Ama, engellenmenin ilerlemeye eşlik ettiğini anladığınız zaman, değişme kapasiteniz de önemli ölçüde artacaktır.

İlerleme ve gerçekçilik

Hiç kuşkusuz, hayır deme konusundaki yetersizliğiniz hemen çözülemez. Her türlü alışkanlık ve davranış değişikliği sabır ve zaman ister. Önce bunu kabul edin ve özellikle, kendinize gerçekçi hedefler belirleyin. Bu değişimi gerçekleştirmek için, sonraki bölümlerde size somut yöntemler sunacağız. Ama, önce hayır diyemediğiniz durumları saptamanızı tavsiye ediyoruz:

- Rahatsızlığınızı ortaya koymak ve açıklamak;
- Sakınmayı temel alan davranışlarınızı, hikâyeler uydurma eğiliminizi ya da edilgenliğinizi saptamak;
- Durumu kendi mantığı çerçevesinde değerlendirmek, tehlikeli olmayanı göreceleştirmek ve tehlike içerebilecek olanı basitleştirmemek;
- Değişme isteğinizi kesinlemek.

İlerleme ve engellenme üstünde durmamızın nedeni, sizi gerçekçi bir değişime hazırlamaktır. Gerçekten de kişi, yaşamında bir şeyler değiştirmek istediği zaman, başarısızlıkla karıştırılan engellenme yüzünden, çoğunlukla bu isteğinden vazgeçer. Değişmenin zaman alacağını anladığında, sabırsızlık gösterip mücadeleyi çok çabuk bırakır. Ama, daha başlangıçta engellenme ve sabırsızlığın, değişme sürecinin özünü oluşturduğu bilinmeli ve başarı şansını yükselttiği kabul edilmelidir.

..

Ötekilerin tepkileri

Değişmenizin, ötekilerde tepkilere yol açacağını da bilmelisiniz. Bir kez daha şaşırıp kalmak ve kırılmaktansa, bu duruma hazırlıklı olmak daha iyidir. Karşınızdakiler hayret, üzüntü, kızgınlık, memnuniyet ya da sevinç gösterilerinde bulunabilirler. Anlayışsızlıklarını, sevinçlerini, öfkelerini ya da takdirlerini dile getirebilirler.

Hayır demenizden doğan tepkilerin biçimi, karşınızdaki kişiyle sürdürdüğünüz ilişkinin yapısına bağlıdır. Bu bir yakınınız, bir yabancı, işyerinde çalışmanızı değerlendirme yetkisine sahip bir üst ya da size yaklaşmasını istediğiniz biri olabilir? Daha az ve yeni tanıdıklarınıza oranla, uzun bir "evet ilişkisi" yaşadıklarınızı ikna etmek, muhtemelen daha zor olur. Karşınızdakinin kişiliği de hesaba katılmalıdır. Diplomat tavırlarıyla mı, otoriter eğilimiyle mi tanınıyor? Aniden parlayan biri mi, yoksa sakin mizaçlı mı?

Hayır diyeceğiniz durum, yaratacağınız tepkilerin biçimini de etkileyebilir. Kalabalık bir ortamda -burası ister bir toplantı salonu ya da bir opera fuayesi olsun- tepkiler genellikle daha kontrollü olur. Evde, aile arasında ise bu tepkiler daha şiddetli olabilir. Ama sonuçta, hayır demeniz bir muhalefetle de karşılaşmayabilir. Sizde büyük bir şaşkınlık ve hoşnutluk uyandıracak ölçüde, basit ve doğal bir şekilde kabul görebilir.

Hedefi çok iyi belirlemek

Her değişik durumda ve muhatabınız kim olursa olsun, önce hedeflerinizi saptayın ve bunları, çevrenizdekilere açıkça bildirin.

Sözgelimi, stüdyonuzu kiraladığınız öğrenci, iki aylık kira tutarı karşılığında daireyi tümüyle boyatmayı önerdi. "Belki olabilir, bakarız, düşüneceğim, ilginç, ama düşünmeliyim, bana hatırlatın, ama evde hiç bulunmam, bilmiyorum" vb. gibi yanıtlar verirseniz mesajınız anlaşılmaz ve kuşkusuz, kısa ve açık olandan çok daha zor algılanır.

Yanlış anlamaları ve istismarları engellemek için, karşınızdakinin mesajın içeriğini iyice anladığını doğrulamanız gerekir. Genel

olarak, net bir mesaj karşınızdaki kişi tarafından çok iyi anlaşılır. Bu, her zaman böyle olmaz ve sözleriniz çarpıtılabilir. Muhatabınız, bazen söylediklerinizi iyi niyetle yorumlar; bazen de "duymaz" ve bu nedenle tutumunda ve gerekçesinde diretir. Hayır dediğiniz zaman, onun, şu ya da bu şekilde kendisinden isteneni, iyice anlamasını sağlayın.

Ayrıca, karşınızdakinin de duyguları, coşkuları olduğunu ve kendi çelişkilerini yaşadığını düşünün. Onu, kişi olarak yaralamamaya çalışın. Kısaca, ona saygı gösterin.

Her hayır aynı değildir

Hayır diyeceğiniz zaman, kullanacağınız hayırın hangi türden bir hayır olacağını da bilmeniz gerekir: iki genin birbirine benzemeyeceği gibi, iki hayır da birbirine benzemez. Bazılarını söze dökmek daha kolaydır. Hemen hemen kendiliğinden kullanılanların yanı sıra, üzücü, hatta gereksiz olanları da vardır. İşte tam bu konuda bir öneride bulunalım: Yeldeğirmenleriyle savaşmayın, saçma sonuçlar uğruna aşırı çaba harcamayın. Bazen, pek bir şey ifade etmeyen durumlarda diretmemek ve geri çekilmek daha iyi olur. Sözgelimi, biri otoparktaki yerinizi "kapmış" ise; kocanız, siz ızgara tavuk yerken salçalı bifteği seçmişse; yolda yürürken sizi itip kakmışlarsa, hemen "Hayır, buna izin veremem" demeyin. Bunların hiçbir önemi yok; enerjinizi çok daha gerekli işler ve durumlar için saklamalısınız.

Düşünerek hazırladığınız bir hayır, yaşamınızı daha da kolaylaştırabilir. Uzun süreden beri bastırılmış, duygularınızı daha bir yansıtan hayır (her hafta kendisiyle iskambil oynamanızı isteyen bir arkadaşa karşı), doğal ve birdenbire ağızdan çıkan bir hayırdan (ansiklopedi satmak için kapınızı çalan bir kişiye söylenen) farklıdır. Bir dizi "evet, evet"den sonra dile getirilen kaba bir hayır, gerekçeleri anlatılmayan bir hayırdan daha şaşırtıcıdır. Zayıf ya da kararlı bir biçimde söylenmeyen bir hayır, muhatabımızın balıklama dalacağı zayıf bir noktayı oluşturur. Kuşkulu ve güvensiz bir hayırı

dile getirmek, olasılıkla daha zordur; çünkü güçlü bir muhalefetle karşılaşır.

Kafanızda hazırladığınız bir hayır konusunda, William Ury'nin "açık bir kapı"ya benzettiği, sıkıntılı ya da köşeye sıkıştığınız durumda bir seçenek oluşturan ENİYEÇÖ'yü (EN iyi YEdek ÇÖzüm)[1] düşünebilirsiniz. Hayır diyeceğiniz zaman, sizi önceden rahatlatan ("Durum aleyhime dönse bile, işin içinden her zaman sıyrılacağım), çıkarlarınızı koruyan, bazen de uzun ve kısır tartışmalardan kaçınmanızı sağlayacak bir ENİYEÇÖ hazırlayın.

Örneğin, otomobilinizi satmak istiyorsunuz ve alıcı, size çok komik bir fiyat öneriyor. Başka alıcılar bulabileceğinizi ya da hiç de fena çalışmayan bu eski model arabanızı elden çıkarmayabileceğinizi de düşünün. Anneniz, sizi pek de gitmek istemediğiniz bir konsere davet ediyor. Daveti tümüyle reddedemiyorsanız, hiç olmazsa konser bitmeden çıkmak zorunda olduğunuzu söyleyebilirsiniz.

Dikkatinizi çekmek istediğimiz, ENİYEÇÖ benzeri bir başka hayır türü de "Hayır, ama..."dır. Bu, ağız dalaşlarından sakınarak farklı düşündüğünü açıklamaya yarayan başka seçenekleri gündeme getiren, bir uzlaşma ve tartışma hayırıdır. Çoğu olayda, "Hayır, ama..." sizi hem kesin bir redden alıkoyar, hem de her zamanki kibarlığınızı korumanızı sağlar. Genellikle bu, niteliği bakımından geçici olduğu için söylenmesi kolay bir hayırdır.

Sözgelimi, bir dostunuz bahçesinde bir yemek vermek istiyor ve sizi de davet ediyor. Yemekten bir gün önce, meteoroloji havanın soğuk ve sağanak yağışlı olacağını söylüyor. Dostunuz sizi arayıp, yemeği sizin evde verip veremeyeceğini soruyor. Normalde böyle bir yardımdan dolayı mutlu olabilir ve bu öneriyi kabul edebilirsiniz. Ama, o gün için kendinizi bu işi yapacak güçte hissetmiyorsunuz. Ona "Hayır, ama... Daveti daha sonraki bir tarihte vermekten memnun olacağım" ya da "Hayır, ama... Niçin X'e sormuyorsun?" veya "Hayır, ama... Başka bir çözüm bulursan sana yardım ederim" biçimde bir yanıt verebilirsiniz.

"Hayır, ama...", sınırsız içtenlik ve nezaket kaynaklarına sahip bir ifadedir. Bir reddi vurgulamadığından ve birçok seçeneği

sunduğundan, yanıt pek sarsıcı gibi görünmez ve daha samimi bir hava yaratır. Karşınızdaki kişinin dikkati "hayır" dan "ama"ya kayar; öyle ki, hayırın şiddeti azalır, hatta "ama" tarafından korunur ve etkisi, gerçekten daha az hissedilir. Zaten, bu hayırın, tartışmalarda iletişimin niteliğini güçlendirmek ve diyalogu teşvik etmek için sık sık kullanılmasının nedeni de budur. Hayır yanıtını hazırlarken kendinize şu soruyu sorun: "Karşı çıkışımın yanı sıra önerebileceğim çözümler var mı?"

Ama dikkat! Diyeceğiniz hayırın etkisini çok azaltırsanız kararsız biri gibi görünebilirsiniz. "Şimdi hayır diyorum, ama bu konuda düşüneceğim" yanıtı, her zaman bir vazgeçme olasılığını esinleyebilir. Karşınızdaki, kanı değiştireceğinizi ve tasarısına katılabileceğinizi düşünebilir. Bu da, bizi işin özüne götürür: Hayır demek istediğinize emin misiniz?

Gerçekten hayır demek

Yapmak ve söylemek istedikleriniz konusunda kararlılık göstermezseniz, bu kitaptaki tüm çözüm, telkin ve öğütler pek etkili olmaz. Hayır, iradeniz tarafından desteklenmezse zayıf kalır. Kararsızlık, her zaman yeniden tartışmanın riskini taşır. Kararsız bir hayır, kâğıttan bir kaplana benzer; uzaktan güçlü görünür, ancak yakından zayıftır ve kolayca başa çıkılabilir. Etkili olması için, gerçek bir hayıra güçlü bir iç kesinliğin eşlik etmesi gerekir. Gevşek bir hayırda asla kesinlik yoktur. Sağlam bir inancın eşlik etmediği hayır kolayca silinip süpürülünebilinir. Kararsız hayır, iletişimin niteliğini zayıflatır; hatta, içinde yer aldığı diyalogun kesinliğini ve doğruluğunu tartışmaya açabilir. Eğer, hayırınız gerçek bir hayır değilse, ikilemlerinize bağlı olarak bazı sözleriniz de yumuşak, gevşek, samimiyetsiz olabilir.

Kararsız hayırlardan kaçınmak amacıyla, istemediklerinizi, kabul edemediğiniz ve çıkarlarınıza ters düşen şeyleri açıkça tanımlayın. Çok kararsızsanız, durum iyice aydınlığa kavuşana kadar bekleyin.

Ama, hayırınızdan eminseniz, bunu bildirmekten çekinmeyin ve hemen dile getirin.

BEŞİNCİ BÖLÜM

BİLİNÇLENME

Neden ve niçin öğrenmek ve bilinçlenmek gerekiyor? Uzun süreden beri eksiklerimizi ve zayıf noktalarımızı ortaya çıkarmanın gerektiğine inanmadık mı? Zaten, hayır demekle ilgili örneklerle karşılaşıldığında herkes hiç duraksamadan, "İşte, tam ben!" diye haykırır. Bu ifade, bir yandan buna benzer bir durumun bizim başımızdan da geçmiş olabileceğini, bir yandan da bir sezgiyi, hatta kişisel bir bozukluğu varsayar.

Davranış tarzını anlamak

Kuşkusuz, işin zayıf noktası da burada yatar. Hayır demekte sıkıntı çekilen olayları oldukça doğru tanımlamak, hayırı dudaklarınızda donduran kişileri belirlemek; bir sıkıntıyı itiraf etmek, öfke, kızgınlık, utanç tepkilerine telmihte bulunmak mümkünse de, tüm bu olgular çelişkili ve karmaşıktır. Bunların derinine inmek söz konusu olduğunda ise, engellenmenin yanı sıra, bunları ne olursa olsun anlamak ve değiştirmek konusunda bir güçsüzlük hissi ortaya çıkar. Kendimizi çarçabuk, kısır bir döngüyü andıran çelişkilerimiz arasında kapana kısılmış hissederiz: Sıkıntılıyım, çünkü hayır diyemiyorum; hayır diyemiyorum çünkü sıkıntılıyım.

Aslında kendimizi, her zaman olduğu ve olacağı gibi bezgin ve daha işin başında yenilmiş gibi hissederiz. Bu da, kendi durumumuzu inceleme ve düşünme konusundaki hevesimizi tümüyle kırar. Gerçek anlamdaki kendini anlamanın güçlüğü ve karmaşıklığının dışında, iç dünyamız karşısındaki mesafe eksikliğimiz, bizi bir içgözleme ve iç çözümlemeye yöneltir. Sorunlarımızı, kendimizi bunları kavramakta ve çözümlemekte yetersiz sayarak, yeterince geri çekilip izlemeden yaşarız.

.

Işte, şimdi araştırmamızın özüne ulaşmış olduk. Gerçekten yaşadığınız sorunla yüzleşmenin, iç dünyanıza başka bir bakış açışı kazandırmanın, sorunu tam da burada, çok bilinçli ve dikkatli şekilde apaçık görebilmenin tam zamanıdır. İşin gerisinde ne olduğunu anlamayı öğrenmek gerekir. Bu da, bu zorlukları tanımlayan, bizzat hayır diyememe güçlüğünün merkezinde yer alan belirtileri açığa çıkaran, tüm basmakalıp ve kararsız açıklamaları dışlamayı sağlayan bir yaklaşımla mümkündür.

Bir sorunu basitleştirici bir biçimde çözmek, sorunu yok saymaktır. Tamamen basitleştirici nitelikteki ikinci açmaz, ütopik, erişilmesi olanaksız çözümlere başvurmayı kapsar. Kitap ve dergilerde karşılaşabileceğiniz ve kişiliğinizi, sekiz günde kökünden değiştirme ve düzeltme sözü veren ilanların aslı astarı yoktur. Bizim önerdiğimiz çözüm çok daha değişiktir; bu çözüm kişisel kavrayışınızı geliştirecek ve sizin usulca, derece derece değişmenizi sağlayacak birtakım aşamaları gerektirir. Son yıllarda geliştirilen bazı psikolojik kuramlar, düşünce tarzınızla tepkileriniz arasındaki ilişkilerin bilincine varmanız konusunda size yardımcı olacaktır.

Kendinizle ilgili böyle bir incelemenin ilk evresi, iç dünyanızda olup bitenleri anlamaya, kavramaya ve aydınlatmaya yardımcı olabilecek bir öz değerlendirmeye dayanır. İnsanın kendini çözümlemesi oldukça hassas bir iştir çünkü, çoğunlukla bir sürü duygu, coşku birbirine karışır ve birbirini etkiler. Bu nedenle, bunları günlük işlevi görecek bir deftere kaydedebilirsiniz. Duygularınızı yazarak ortaya dökün; böyle yapmakla onları görebilir, çözümleyebilir ve inceleyebilirsiniz. Yazmak, çoğu kez öznel durumları nesnelleştirebilmemizi sağlar. Ayrıca, düşüncelerimizin, davranışlarımızın ve duygularımızın bilincine varmamıza yardım eden bir adımı oluşturur. Düşündüklerimizi sık sık unuturuz, ama yazdıklarımızı hatırlar ve üstlenmek zorunda kalırız. Hayır diyemediğiniz zaman neler olup bittiğini yazarak, durumun sorumluluğunu yüklenmeye başlarsınız. Dahası böyle davranmanız, sizi at gözlüğü takmış bir yargıca dönüştürmeden, olaya geriden bakabilmenizi, çok daha dikkatli olmanızı ve durumu

çok daha iyi görmenizi sağlar. Aşağıda, defterinizde kolayca yararlanabileceğiniz birçok örnek durumu anlatacağız.

Kaygıyı (Anksiyeteyi) değerlendirmek

Hayıra bağlı tüm durumların ortak bir noktası vardır: sizde yol açtıkları kaygı durumu. İçerdikleri tehlike ise iki yönlüdür: Bir yanda muhatabınız ve onun isteği; öte yanda da bu isteği olumsuz yanıtlayarak kendinizi savunmadaki yetersizliğiniz.

Sözgelimi, çok yorgun olduğunuz bir sabah, babanız erken kalkmanızı istiyor. Çocuğunuzu okuldan almanızın gerektiği bir sırada, patron bürodan daha geç çıkmanızı rica ediyor. Her iki olayda da, iyice köşeye sıkışırsınız ve bunalırsınız. Ama, hayır deme cesareti gösteremediğiniz ölçüde kaygılanmanız daha da yoğunlaşır.

Sizin dışınızda kaygıyı (stres etkeni) başlatan olayla, organizmanızın bir tepkisi olan ve sizde ortaya çıkan kaygıyı birbirinden iyice ayırmak gerekir. Kaygı, sizi hazırlıksız yakalayan özel olaylar karşısında pek denetlenemeyen ve benliği tümüyle etkisi altına alan bir tasalanma durumudur. Bu türden beklenmeyen olaylara hemen uyum gösterilmesi ve yanıt verilmesi gerekir. Bunlar sadece olumsuz açıdan değerlendirilirse, yaratacakları etkiler, sürekli etkileşim içindeki birçok düzeyde kendini hissettirir:

- Bedende; sıkıntı, kalp çarpıntısı, boğulma hissi, kas gerginliği, ses titremesi, kızarma ve birbirinden kopuk hareketlerin ortaya çıkması.

- Davranışlarda; agresif ya da durgun ve sakınmalı davranışlarla birlikte bir bocalama durumunun görülmesi.

- Düşünce düzeyinde: düşünceleri toplayamama, yargılama, yoğunlaşma zorluklarıyla birlikte ortaya çıkan bir bulanıklık durumu.

Hepsinin üstüne, coşku düzeyinde kendinizi öfkelenmiş, küçük düşmüş, bitkin hissedersiniz.

Feed-back2

Anksiyete tepkinizi, stres etkeni saydığınız durum ve özellikle, düşündüğünüz uygun çözümler belirler. Psikolog Lazarus'a göre, bu değerlendirmenin iki aşaması vardır. İlk değerlendirmede durumun tatsız, kaygılandırıcı ya da katlanılmaz niteliğini düşünürsünüz. İkincisinde ise, durum karşısındaki davranışınızı yargılamaya yönelirsiniz. Bu iki değerlendirme birbirine sıkı sıkıya bağlıdır. Karşı koyabilme gücünüz yeterli değilse (çoğunlukla hayır diyemeyenlerin durumu), stres etkeni size korkutucu görünür.

Sözgelimi, oğlunuz sınavdaki başarısını kutlamak için evde bir parti vermek istiyor. Ama, siz de yorucu bir haftanın ardından evde dinlenmek istiyorsunuz. Odanıza tıkılmak ya da daha kötüsü, evi çılgın gençler sürüsüne bırakıp dışarı çıkmak zorunda kalmak hiç de hoşunuza gitmiyor. İşte, ilk değerlendirme! Ayrıca, kendinizi engellenmiş hissediyorsunuz; ancak, istekte bulunanın oğlunuz üstelik önemli bir sınavı başarmış oğlunuz olduğu için de bu teklifi reddedemiyorsunuz. Şimdi ikinci değerlendirme ve gerçekleştirilemeyen hayırın yanı sıra hiçbir şeye egemen olamama duygusundan kaynaklanan anksiyetenin artması...

Tetiği çeken unsurla (stres etkeni) tepkiniz arasındaki değerlendirmenizin, yani duruma bakış açınızın ve bunu karşılama yetinizin daima önemli bir rol oynadığını iyice kavramak gerekir. İnsanda, önceden belirlenmiş bir "benzer uyarı = benzer yanıt" şeması yoktur. Siz, benzer uyaranlar karşısında benzer tepkileri sergileyen bir kurbağa ya da köpek değilsiniz. Davranışlardaki psişik olgular küçümsenemez; anlamsız düşünce ya da hareket yoktur. Daima, kendinizi ve ne hissettiğinizi yansıtan gerçeği, yeniden yorumlamaktır söz konusu olan; yanıtlarınızın niteliği de buna bağlıdır. İşte, durumu değerlendirmek için hesaba katmanız, önem vermeniz gereken de budur.

Özdeğerlendirme, sizi strese sokan durumları ve kişileri saptamaktır. Açıkladığımız gibi, anksiyete dört düzeyde ortaya çıkar: bedensel, davranışsal, düşünce ve coşkular düzeyinde. Defterinizde bu dört kategoriyi ele alın. Her kategoriye, hayır demekte zorlandığınız kişi ya da kişileri kaydedin. Sonra, anksiyete türünüzü dikkatle tanımlayın.

..

Orneğin, dindar olmadığınız halde, babanız kiliseye birlikte gitmenizi istediği zaman reddetmekte zorlanıyorsunuz. Durumu analiz ettiğinizde de, babanızı kızdıracak olan hayırı söylememek için, dişlerinizi sıktığınızı saptıyorsunuz. Bedeninizin sergilediği bu anksiyete tepkisini defterinize kaydedin. Anneniz, bankada ne kadar paranız olduğunu söylemeniz için üstelediği zaman, kendinizi bitkin ve öfkeli hissettiğinizde, "taşkın" tepkilerinizi not edin. Otomobil kullanırken, erkek kardeşiniz, şu ya da bu nedenle karısına bir yalan uydurmanızı istediğinde dalgınlıkla kırmızı ışıkta geçiyorsunuz. Buradaki sinirli ve kaygılı "davranış"ınızı da kaydedin.

Durum	Tarih	Coşkular	Otomatik düşünceler
baba/kilise	16.2.99	Çenenizin kasılması	"Onu reddedersem kızacak"
anne/bankadaki hesap	20.3.99	Öfke, bitkinlik	"Ona karşı çıkarsam beni sevmeyecek"
kardeş/yalan haber	10.4.99	dikkatsizlik	"hep bana yükleniyor"

Hayıra bağlı olarak ortaya çıkan anksiyete tepkilerinizi belirlemede göstereceğiniz büyük içtenlik, size hızlı ve etkili bir biçimde karşı koymayı öğretecektir. Belki, durumu lehinize çevirmeyi bile başarabilirsiniz. Anksiyetenizi kabul edip derinlemesine inceleyin. Biraz çaba harcayarak notlar alın. Kendinizi basitçe gözlemlemeniz, hayır diyemediğiniz durumlar ve gelişen anksiyete türleri konusunda sizi daha bilinçli yapacaktır. Notlar, bunları görselleştirmenize ve özellikle, karşılaştırma yaparak açıklamanıza yardım edecektir. Bu notları saklayın. Yaptığımız önerileri içinize sindirip uyguladıktan bir süre sonra kendinize sorun: Bir aşama kaydettim mi?

Otomatik düşüncelere kulak vermek

Kaygılı durumunuzu tanımak ve nitelendirmek, önemli bir aşama olmakla birlikte yeterli sayılmaz. Araştırmanızı, hayır demekle bağlantılı olarak ortaya çıkan başka bir olguya eğilerek sürdürmeniz gerekir: otomatik düşünceler. Bu iç monologlar, sizi bir analiz yapmaya yönlendiren durumlar karşısında kendiliğinden ve sürekli olarak gerçekleştirilir. Otomatik düşünceleri değerlendirmek, genellikle hemen algılanan anksiyeteyi değerlendirmekten daha zor gibi görünebilir. Ama, biraz çalışmayla bunları da ortaya çıkarabilirsiniz.

Öncelikle otomatik düşüncelerinizi tanıyın: Bunlar anlık düşünceler olup, aniden belirir ve kayboluverirler. Bunları hemen saptayın. Özellikle de, yorum ("Beni doğum gününe çağırırsa, bu bana âşık olduğunu gösterir") ya da tahmin ("Hayır dersem benimle alay eder") boyutunda, sorgulamadan kabul ettiğiniz son derece açık görünen düşünceleri... Veya tersine, içinizi kaplayan özeleştirel ("Hayır demeyi beceremedim, gerçekten bir işe yaramıyorum") ve aklınızı sürekli kurcalayan ("Hayır demem gerek, ama bu çok zor; evet dersem işin içinden çıkamayacağım, ama hayır demek için ne yapmalı" vb.) nitelikte olanları... Bu tür düşüncelere geri dönmek, oldukça hassas ve üzücüdür. Ama, çoğunlukla katı ve nüansları bulunmayan, size dayatılmışa benzeyen otomatik düşüncelerin bilincine varmak gerekir. Gerçekten de davranışlarınızı, değişimi yasaklayan, değişmez ve baskıcı bu tür söylemler belirler.

Hayır demenin güç ve kaygılandırıcı olduğu tüm durumlarda, sürekli olarak "Hayır dersem, artık beni sevmeyecek" diye düşünürseniz, bir gün hayır deme aşamasına ulaşma şansınız çok azalır. Her zaman dikkat edilmeyen bu kısa iç söylem, sürekli olabilir ve bilgiyi işleme tarzımızı yansıtır. İletişim uzmanlarına göre, bir kişi saniyede on bin duyumsal izlenim (iç ya da dış kaynaklı) alır. Şu halde, boğulmamak için temel olanla olmayanı birbirinden ayırmak gerekir.

Bilgiyi çarpıtma mekanizmaları

Bu seçimin görülebilir ve yüzeydeki sonucu olan otomatik düşünceler sanki, geniş ölçüde, pek bilinmeyen parametreler, yani bilgiyi çarpıtma mekanizmaları tarafından yönetilirler. Bilişsel psikoloji (insanın, dış dünya ile kendi hakkındaki bilgileri edinme seyrini ve bu bilgilerin işlenme biçimini inceler), bu mekanizmaları "bilişsel çarpıtma" terimi altında gruplandırır. Bunlar, mantıklı düşüncenin işleyiş bozukluğunu ve yargılama kusurlarını gösterirler. Niteliklerindeki yetersizlik, karşılaşılan durumların daha sağlam ve daha etkili şekilde analiz edilmesini engeller.

Şimdi, kendi mekanizmalarınızı bulmaya çalışın:

- *Nedensiz çıkarsama:* Belli bir kanıta ya da bir denemeye dayanmadan sonuçlar çıkartırsınız. Sözgelimi, bir arkadaşınız bir elbisenizi ödünç istemiştir. Asla geri getirmeyeceğini ya da leke içinde iade edeceğini düşünürsünüz. Buna karşın, hayır diyemezsiniz.

- *Aşırı genelleştirme:* Tek bir olaydan genel sonuçlar türetirsiniz. Birisinin, sizden borç para istediğini varsayalım. "Peki dersem, sonra arabamı, evimi ister ve bu, yaşam boyu böyle sürüp gider" diye düşünürsünüz. Ama, hayır demeye cesaret edemezsiniz.

- *Kişiselleştirme:* Kendiniz ile uygunsuz bir durum arasındaki bağların önemini abartırsınız. Örneğin satış görevlisi kızın ısrarı sonucu, giyemeyeceğiniz bir pantolonu satın aldınız. Kendi kendinize "Böyle durumlara sadece ben düşerim" diye söylenirsiniz.

- *Büyütme ve küçültme:* Olumsuz olayları abartır, olumluları da küçümsersiniz. Diyelim ki, kuaförünüz saçınızı onaylamadığınız bir modelde kesti. Buna karşılık, herkes sizi güzelleşmiş ve gençleşmiş buldu. Söylenenlere bir an bile inanmazsınız ve kendinize kızmaya devam edersiniz.

- *Nedensiz seçim:* Dikkatinizi önemsiz bir şeyde toplayıp geri kalanını görmezden gelirsiniz. Sözgelimi, çalışmanız hakkında size durmadan övgüler yağdıran patronunuz, bu hafta geç saatlere kadar çalışmanızı istedi. Reddederseniz, onu kaçınılmaz bir şekilde düş kırıklığına uğratacağınızı düşünürsünüz ve hiç tartışmadan bu isteğini hemen kabul edersiniz.

- *Kötümserlik:* Hep ya da hiç şeklinde, kuşkusuz en telaşlı ve karamsar bir anlayış içinde: "Karıma hayır dersem beni terk eder" diye düşünürsünüz.

Bireysel bir ahlak

Bu otomatik düşünceler, davranış, tepki ve yargılama tarzınızı şekillendiren kişiye özel kurallar gönderirler. Gizli bir el gibi, gizemli ve anlaşılmaz şekilde çalışırlar. Kısacası, bu temel kurallar, kendi kendine yaratılan bir tür kişisel bir ahlak yaratarak bir süreç içinde, pek farkına varmadan kendiniz, başkaları ve dünya üzerine kişisel bir bakış açısı yaratırlar .

İşte birkaç örnek:

"Başkalarının sevgi ve dostluğunun sürmesini istiyorsam, onlara karşı çıkmamalıyım."

"Hayatta başarılı olmak için hiçbir şeye itiraz etmemek gerekir."

"İş yaşamında idare edip gitmek için, başkalarının rahatını kaçırmamak gerekir."

"Aile yaşamında, mutluluk uğruna, her zaman her şeyde uzlaşma içinde olmak gerekir."

"Ötekiler tarafından kabul edilmek için, onlar gibi olmak gerekir."

Böylece, kişiliğin arkaik temelleri, çarpıtma süzgecinden geçirildikten sonra yansıtılan bu otomatik düşünceler yoluyla, davranışlarımız, yargılamalarımız ve düşüncelerimiz üstünde etkili olmaya başlarlar.

Bunlar bilinç düzeyine nasıl çıkartılabilir? Hayır deme güçlüğü çektiğiniz her durumda, iç dünyanızda neler olup bittiğine dikkat edin ve gözlemlerinizi yazın. Bu yöntem, otomatik düşüncelerinizle (ortaya çıkartılması daha karmaşık olan) gerçekdışı kurallarınızı ve daha kolay algılanabilen duygularınızı bir araya getirmenizi sağlar. Alışık olmadığınız böyle bir gruplandırma, hiç kuşkusuz, sizi düşünmeye ve sorgulamaya yöneltecektir: "Şu ya da bu durum karşısında niçin aynı şeyi düşünüyorum ve hissediyorum?"

Defterinizi çıkarın ve saati, olayı, duygularınızı kaydedin. Sonra, usulca söylediğinizi duymaya çalışın. Otomatik düşüncelerinizi öğrenmek, onları değiştirmenin ilk adımını oluşturur.

Karşılıklı konuşma

Gökyüzündeki yıldızları inceleyip izleyen bir bilim adamı gibi, siz de artık kendinizi gözlemlemeyi öğrenmiş oldunuz. Ama bu yeterli sayılmaz, biraz daha çaba harcamak gerekir. Aslında, keşfetmeyi öğrendiğiniz tepkileriniz ve davranışlarınız durup dururken değil, bir konuşma vesilesiyle ortaya çıkarlar. Bu kaydettiğiniz tezahürler, daima karşılıklı iletişime bağlıdır ve bir ilişkinin öncesinde, sırasında ya da sonrasında ortaya çıkabilirler. Mesajın alınmasını engelleyen ya da kolaylaştıran etkileri değerlendirmek için, kurallarını öğrenmeniz gereken bir ilişkiler sistemi içinde yaşamaktasınız. Şimdi, sizi karşınızdakilere bağlayan ilişkilerin yapısını saptamaya çalışın. Bu yüzeysel ya da yakın ilişkiler, iki temel model içinde toplanırlar: Kişiler arasında bir "eşitlik" yaratan "simetrik" ilişki ve kişilerden birinin "birinci ya da üst", ötekinin "ikinci ya da alt" konumda bulunduğu "bütünleyici" ilişki. Bu sürecin sonucunda, tarafların, coşkularını, düşüncelerini, isteklerini yansıtabilecek ve eşit haklara sahip oldukları gerçek bir ilişki kurulabilir.

Aslında, simetrik bir ilişki, güvenlik ve paylaşılan saygı bağlamında bir karşılıklılık gerektirir. Ayrıca, ebeveyn ile çocuğu, öğretmen ile öğrencisi arasında olduğu gibi bütünleyici bir ilişkide, her biri ötekinin davranışını benimseyen ve aynı zamanda da şekillendiren bir tarzda davranır. Roller karşılıklı olarak onaylanmış olduğu için burada, davranışların farklı, ama birbirine uygun olduğu bir dayanışma vardır. Bu iki durumda, genel anlamda kendinizi rahat hissedebilir, konuşabilir; hatta kaygısızca, doğrudan hayır diyebilirsiniz. Çünkü bu ilişkiler, güven ve açığa vurulup söze dökülebilen özellik ve farklılıklar karşısında, karşılıklı saygı çerçevesinde sürdürülür. Buradaki iletişim, açık ve samimidir; taraflar her zaman yapıcı bir biçimde tartışabilirler.

Buna karşılık, çarpıtmalar da ortaya çıkabilir ve zararlı etkileriyle açık ve doğrudan bir iletişimi engelleyebilirler. İlişki, "sahte-bütünleyici" bir konuma ulaştığında, taraflardan biri, kendisine bağlı olanı zorlar ve tartışmasız şekilde kendi fikirlerini dayatır. Karısının çalışmasını istemeyen koca ya da öğrencilerinin kendisine karşı çıkmasına dayanamayan öğretmen örneğinde olduğu gibi... "Alt" konumda bulunuyorsanız ve hayır demeyi başaramıyorsanız, sesinizi duyurmakta güçlük çekersiniz. İlişki, "sahte-simetrik" bir hale dönüşmüşse, bu durum, taraflardan her birinin birbirlerine karşı üstün gelmek amacıyla, önlenemez bir tırmanış içinde olmalarıyla belirlenen bir rekabetle ifade edilir. Bu durumda, hayır demeyi bilmiyorsanız çok çabuk bunalırsınız ve öteki sizi, kişiliğine ve özelliklerine saygı gösterilmesi gereken bir özne gibi değil, bir nesne olarak görür.

Dolayısıyla, muhatabınızın sizi sürüklediği ilişki biçimine çok dikkat edin. İstek ve muhalefetinizi dile dökemediğiniz ve kurallarını sadece şiddetin koyduğu ilişki biçimlerinin kurulmasına izin vermeyin.

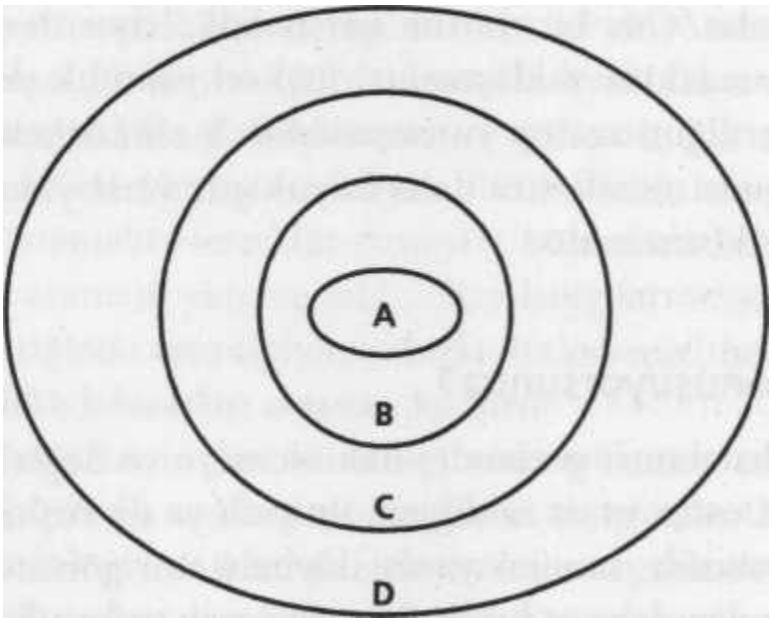
Şimdi dostluğa dayanan ilişkileri ele alalım. Simetrik bir ilişkide, duygularınızı sorunsuz bir şekilde ortaya koyarsınız ve karşınızdakileri de kendi duygularını açıklamasına izin verirsiniz. Ama, sahte-simetrik bir ilişki içindeyseniz ve hayır deme konusunda güçlükler de yaşıyorsanız, öteki sizi yönetebilir ve kendi görüşlerini benimsetmeye zorlayabilir. Sahte-bütünleyici bir ilişkide, başka birinin görüşlerini bekleme durumuna düşersiniz. Bu durum aynen, sizi dinlemeyen, sorunlarınızı dilediğinizce anlatmanıza ve sizi, neredeyse cezalandıran bir tedavi hakkında duyabileceğiniz kaygıyı ya da muhalefetinizi belirtmenize izin vermeyen bir doktorun karşısında düşeceğiniz duruma benzer.

Yaşam alanı

Bu nedenle, yaşam alanınızı belirlemeye çalışın. Bu, sizinle ötekiler arasında, toplumda kendinizi rahat hissetmenizi sağlayacak olan uygun mesafeyi sağlar. Bu "sessiz anlatım", genellikle önemi pek

fark edilmeyen sözsüz iletişimin bir şeklidir. Alanı işgal etme tarzı, toplumsal ilişkileri bir düzene bağlar ve biçimlendirir. İlişkiler arası alanın kullanımında, kültürel farklılıkları düşünmek yeterlidir. Sözgelimi, Japonlar birbirlerine dokunmadan uzaktan selâmlaşırlar. Brezilyalılar coşkulu bir tarzda kucaklaşırlar. Fransızlar ise, el sıkarlar ya da yanaklardan öperler. Birine yaklaşarak veya uzaklaşarak, hem kültürel ve toplumsal aidiyet, hem de soğukluk, dostluk, sıkıntı, saldırganlık gibi şeyler kendiliğinden ortaya konmuş olur. Ne yazık ki, buna yeterince dikkat edilmez.

Merkezinde yer aldığınız, eşmerkezli bir dizi çember düşünün.



A = Özel alan (15-45 cm.) C = Toplumsal alan (1-3 m.)

B = Kişisel alan (45 cm.-1 m.) D = Kamusal alan (3 m'nin üstü)

Gerçek yaşamda, kendinizi hangi alanda daha başarılı ve dengeli hissettiğinizi bulmaya çalışın ve çıkan sonuçların doğru olup olmadıklarını teyid edin. Kuşkusuz, dışınızdaki kişiler ve içinde yer aldığınız durumla yakınlık derecenize ve bunlar hakkında söyleyeceklerine göre, size daha uygun alanlar vardır. Bazı olaylara çok yakınsanız, kendinizi boğulmuş, muhatabınız tarafından engellenmiş gibi hissedebilirsiniz. Bu koşulda kendinizi uzaklaştırmanız gerekir. Tersine, çok uzaksanız, kendinizi zayıf ve kararsız hissedebilirsiniz. Bu durumda da yaklaşmanız gerekir.

Uygun mesafeyi bulmak, size, belirli bir hareket yeteneği kazandırarak, karşıdakini çemberde daha uzağa göndermeyi ya da daha yakına çekmeyi sağlayan yeni ayarlamalara, dolayısıyla da mesajı daha rahat aktarmaya olanak sağlar. Bu davranış, her koşulda iç güvenlik duygunuzu ve özgüveninizi pekiştirir.

Örneğin iş yerinde asansör beklediğiniz bir sırada, iş arkadaşlarınızdan biri yanınıza gelip, kolunuzdan tutarak, yakında yapılacak kongreye kendi yerine katılıp katılamayacağınızı sorduğunda, yanıtınızı, bir adım geri çekildikten sonra verin. Aranızda yaratılan mesafe, gizli anlaşma havasını zayıflatır ve sizi daha bağımsız, dolayısıyla her tür yönlendirmeye karşı daha güçlü kılar. Güç bir durum karşısında, hayır demek amacıyla karşınızdakine yaklaşmanız, fiziksel yakınlık yoluyla yanıtınızın sertliğini azaltıp yumuşatabilir. Bu iki örnekte, aranıza koyacağınız mesafe size daha büyük güç verir, yakın mesafe ise şokun etkisini azaltır.

Kiminle konuşuyorsunuz?

Şimdi, muhatabınızı gözlemleyerek ölçmeye ve değerlendirmeye çalışın. Dostça ya da saldırgan, ihtiyatlı ya da coşkulu, doğal ya da yapmacıklı, samimi ya da ikiyüzlü mü görünüyor? Bu, ilişki tarafından daha az baskı altına alınmak ve kendinizi özgür hissetmek için, araya bir kez daha mesafe koymanız demektir. Merkezden uzaklaşmak daha iyi görmenizi, duymanızı ve daha iyi bir hükme varmanızı sağlar. Kiminle konuştuğunuzu bilmek önemli ve gereklidir. Çok sayıda sözlü ve sözsüz işareti akılda tutma alışkanlığı edinmek, muhatabınızın iç durumu hakkında sizi bilgilendirir ve daha uygun bir yanıt vermenizi sağlar.

Gerçekten çoğu kez, dış davranışlar iç değişiklikleri yansıtır. Bazen, karşınızdakinin sandığınız kadar rahat olmadığını görüp şaşırabilirsiniz. Gözlemci konumunuzu sürdürerek muhatabınızın, gergin (kasılmış çeneler, titreyen eller), kızarmış, konuşması hızlanmış, kelime bulamaz halde olup olmadığını saptayabilirsiniz.

Muhatabınızın stratejilerini ortaya çıkarmaya da çalışabilirsiniz. İsteğinde gösterdiği ısrar, enerjinizi tüketmeyi amaçlar. Karşınızdaki kişinin inatçı tutumuyla size saldırmaktan başka çaresi yoktur. Ortaya konan baskı sizi öyle bir sıkıntıya sokar ki, isteğini reddedemezsiniz: "Bu gece, evinde kalmama izin vermiyorsan, bundan böyle dostum değilsin." Kandırmacalarla iyi niyetiniz kötüye kullanılır: "Hemen gelmezsen, canım çok sıkılacak." Ve bir son dakika isteği: Akşam yemeği davetini gönülsüzce kabul ettiğiniz halde, sizden şarapla bir soğukluk getirmeniz istenir.

Düşmanca tepkilere yol açan beceriksiz bir sorgucuya benzemeden, karşınızdakinin tam olarak ne istediğini sorabilirsiniz. Daha önemli bilgileri toplamak, size düşünmek için zaman ve olası bir hayır için de kanıtlar kazandırır. Sözgelimi, Cöte d'Azur'e tatile gidiyorsunuz ve anneniz, her akşam saat tam 20'de telefon etmenizi istiyor. Bu dakiklik konusunda bir açıklama istemekte tereddüt etmeyin: Niçin tam 20'de? Üç akşamda bir aramam yetmez mi?... Size kaygılarından, tasalarından söz ettiğinde onu ilgiyle, sabırla dinlerseniz, bu davranışınız, karşılıklı sıkıntıları ortadan kaldırır.

Öte yandan böyle davranmanız, muhatabınızın mesajını iyice anladığınızı da açıklamış olur. Evini taşıyan bir arkadaşınızın yorgunluktan ve yardım görmemekten yakındığını varsayalım. Sözlerinden, yardımınızı beklediği sonucunu çıkarıyorsunuz ve bu sizi ürkütüyor. Çünkü, hem çok meşgulsünüz, hem de hayır demek cesaretini gösteremeyeceğinizi hissediyorsunuz. Ama, onunla konuşurken, her şeyden, önce ailesinden bir yardım beklediğini ve taşınma işinde, sizden hiçbir yardım istemediğini anlıyorsunuz.

Burada, olayı düpedüz üstünüze mal ettiniz. Oysaki, ötekilerin farklı, yeni bir bakış açısı var. Bu bilgileri ne yapmalı? Açığa çıkardığınız her şeyi kullanmanız gerekir. Kendinizi keşfettiniz ve tanıdınız. Haydi, artık değişin!

ALTINCI BÖLÜM

DAVRANIŞ TARZINI DEĞİŞTİRMEK

Kendinizi değerlendirdikten sonra, sorunlarınıza ilişkin daha net bilgi sahibi olmanıza karşılık, bunları yararsız, çok karmaşık ya da içinden çıkılmaz bulduğunuzdan değişme isteği duymamanız da mümkündür. Böyle olsa bile, kitabı hemen kapatmayın (biraz soluklanın) ve kendinize bir şans tanıyın. Bunun nedeni başka bir ulaşılmaza sıfırdan başlamak için değil, eldeki silahlara daha çok güvenerek, sonunda hayır deme cesaretine kavuşmanızı sağlayabilmenizi sağlam adımlarla gerçekleştirmek içindir. Şu sırada ya da uzun süreden beri yaşadığınız iç ve dış baskılardan kurtulmak istiyorsanız, kararlılık ve biraz sabır göstermek gerektiğini düşünün. Karamsarlığı silip atın ve... ilerleyin!

Bu bölüm, değişmenin yollarını anlatmaktadır. Değişmenin kilometre taşları üzerinde, yeniden, bir kez daha durmak gerekir. İlk olarak, cesaretinizin kırılmaması gerekir. Yabancı bir dil nasıl bir ayda öğrenilemezse, bir ay içinde hayır demeyi öğrenmek de çok zordur. İkinci olarak, çok şiddetli bir değişimin etkilerinden de kaçınmalısınız. Bu sadece, hayır yanıtınızı duymaktan gocunan ötekiler için değil, hayırın büyük serüvenine yeni atıldığınızdan, kendi üzerinizde yaratacağı etkiler için de gereklidir. Acemiliğin yarattığı son derece mazur görülebilir beceriksizlikler dışında, yeni ve "cesur" bir davranışın benimsenmesi, sizi geçici olarak alıngan bir kişi yapabilir.

Bu kitabın taslağını gösterdiğim bir dostum, kocasına hayır demeye karar verdi. Onu uyardım, ama bir işe yaramadı. Her yaz, ailenin teknesiyle denize açılmak zorunda kalıyor, bu da canını sıkıyordu. Tatillerin yanı sıra denize çıkmaktan da nefret etmeye başlamıştı. Telefonu kapıp, kocasına hemen, bu gezinin kendisi için bir cehennem azabı olduğunu; açıklarda değil, kıyı boylarında dolaşmak istediğini bildirdi ve bu isteği de kabul edildi. Birkaç gün

sonra da, bir taşikardi krizi geçirdi ve ateşi fırladı! Çok önemsediğiniz, ama söyleyemediğiniz bir hayırın etkileri her zaman bu kadar kötü olmaz; ancak siz, yine de dikkatli olun.

Dolayısıyla, duygusal açıdan size pek yük bindirmeyen hayırlardan başlayarak, kendinizi ihtiyatla ve aşama aşama hazırlamanız gerekir. Özellikle, olası başarısızlıklardan sonra, bu hayırları defalarca denemelisiniz. Bir tek girişimden sonra kesin hükümlere varmaya kalkışmayın. "Bu konuda beceriksizim" ya da "Hiçbir sonuç alamadım" demeden önce, burada sunulan yöntemleri, kendinizi çözümlemeyi sürdürerek, çeşitli durumlarda ve farklı kişilerle deneyin. Önerilen değişiklikler konusunda, kendi görüşünüzü ancak bu şekilde geliştirebilirsiniz. Kendinize işkence etmeyin ve yavaş yavaş ilerleyin. Dikkatli ve kararlı bir uygulama sayesinde, yeni tutumunuz, bir gün basit ve doğal bir tavra dönüşebilir.

Ayrıca, burada değindiğimiz yöntemler, "hazır" çözümler değildir. Bunları benimsemeniz gerekir. Kuşkusuz, en uygun olanları seçebilir ve belki de, bunlar üstünde kendinize göre düzenlemeler yapabilirsiniz. Böylece, kişisel hayır deme tarzınızı yakalayabilirsiniz.

Gerginliğinizi giderin

Şimdi "Hayır? Ben, asla"cılar takımının ortak paydasını oluşturan anksiyeteyi ele alalım. Stres etkeni ve gösterdiğiniz tepki gibi iki ana niteliğe sahip anksiyeteye nasıl karşı koyarız ya da bu durumu nasıl ortadan kaldırırız? Çok doğal olarak, beden, davranış ve düşünce düzeyinde ortaya çıkan bu sevimsiz belirtileri bastırmak (stres etkeninden kaçma gibi kötü çözümler dışında) istersiniz. Ama, bunların yerine yavaş yavaş, yeni, daha uygun ve etkili davranış modellerine işlerlik kazandırmak gerekir.

Gevşemenin amacı da budur. Gevşemek, gerilimin nedenlerini ortadan kaldırmaz ama, ruhsal ve bedensel bir dinginlik ile çok yönlü çevresel saldırıları göğüslemede size destek sağlar. Gevşeme, gerilim halinden kurtulmanıza veya bir denge durumuna

kavuşarak, ruhsal ve bedensel açıdan gerilimin etkilerini azaltabilmenizi sağlar.

Gevşeme tekniklerinin oldukça basitleştirilmiş ve yaygınlaşmış olmalarına karşılık, biz burada temel ilkeleri tekrarlamaya çalışacağız. Esin kaynağımızı, Schultz'un "kendi kendini eğitme" (kişi tarafından yapılan egzersizler) yöntemi oluşturuyor. Bu yöntemde kendi kendine telkinle harekete geçirilen gevşeme olayı, kas gerginliğinin azalması, solunum ve kalp atışlarının dinginleşmesiyle bütünleşir. Bu yöntem kassal ve ruhsal gerilimleri gidererek, sizi sakinleştirici bir rahatlama durumuna ulaştırır. Biz bunu, birbirini izleyen kasılmalarla gevşemeye dayanan ve kas gerilim bölgelerinin keşfini en iyi şekilde sağlayan Jarreau-Klotz tekniğiyle sağlıyoruz.

Önce, gevşemeyi öğrenmek ve bazı egzersizleri düzenli olarak yapmak gerekir. Vücudun bir bölümünün aracılığıyla gerçekleştirilen ilk egzersizler, öğrenmeyi kolaylaştırır. İşe, bir kolunuzu birkaç saniye kasmakla başlayın, sonra gevşetin ve gevşemeyi hissedin. Bu ilk aşamaya iyice egemen olmayı başardıktan sonra, aynı alıştırmayı bütün vücudunuzu kasıp gevşeterek yapın. Peş peşe gelen bu kasma ve gevşeme anları, yarattığı karşıtlıkla, gevşemeyi daha kolay öğrenmenizi sağlar.

Ayrıca, diğerlerine göre daha çok kasılan ve yılların birikimiyle edindiğiniz bazı kötü bedensel tezahürleri çabucak keşfedebilirsiniz. Bu aşamada, aynı teknikle ve yavaş yavaş, sürekli kasılması gerekmeyen kasları gevşeterek gerilimleri gidermeye çalışın. Bu yöntemle kendinize, gevşetme egzersizleri uygulamaya başlayın. Şimdi, dikkatinizi solunum ritminiz üstünde toplayın. Burnunuzdan derin bir soluk alın; havanın akciğerlerinize girdiğini, karnınızı şişirdiğini hissedin ve soluğunuzu yavaşça verin. Soluğunuzu yavaşlatıp genişletirseniz, kalp atışlarınız dinginleşir ve vücudunuz tamamen gevşer. Şimdi de zihinsel olarak bedeninize odaklanın. Sırtınızı, belinizi, omuzlarınızı, ensenizi, eklemlerinizi, yüzünüzü, kaşlarınızı ve ağzınızı düşünün. Hepsi sakin ve gevşek, güçlü ve sıcaktır.

Bütün vücudun gevşemesini kolaylaştırmak amacıyla, genellikle dinginlik sağlayan güzel doğa manzaralarından yararlanabilirsiniz. Denizi seviyorsanız, güneşli bir kumsalı, dalgaların sesini ve ağustosböceklerinin ötüşünü düşleyin. Kuşkusuz, başka şeyler de düşünebilirsiniz. Kendi kendinize yatıştırıcı sözler ("Sakinim", "Huzurluyum", "Gergin değilim" gibi) söyleyin. Dinlendirici bir müzik eşliğinde, ışığı kısıp hafif bir örtünün altına da uzanabilirsiniz. Bu egzersizleri, başlangıçta evde, sakin bir ortamda, yatağınızda yapmanız gerekir. Daha sonra da aynı egzersizleri, TV karşısında, büroda, otobüste, direksiyon başında kırmızı ışıkta beklerken, uçakta, takside ve her yerde yapabilirsiniz.

Söz konusu ruhsal durumu ve sükûneti yavaş yavaş elde edebilirsiniz. Bunlar, strese göğüs germenin yollarıdır. Bunlar bir yandan, günlük gerilim durumunuzu denetlemenizi, öte yandan da, geneldeki anksiyete belirtilerini azaltma ya da giderme olanağı sunarak, stres etkenlerinden korunmanızı sağlarlar. Tehlikeli bir durum karşısında soluğunuz tıkandığı, kalp atışlarınız hızlandığı, vücudunuz gerildiği zaman, sinirli ve kaygılı olduğunuzda bu egzersizleri tekrarlayın. Bir sorunu çözmeye girişmeden önce, kendinizi gevşeterek sakinleşmeye çalışın.

İşiniz henüz bitmedi. Ama, günlerden beri, ayakları yere basan bir kişi olarak değişim yolunda ilerliyorsunuz.

Kendiliğinden harekete geçen (otomatik) düşüncelerinizi değiştirin

Allak bullak olmuş, sizi zorlayan tüm otomatik düşünceleri değiştirmelisiniz ve bunu başarabilirsiniz de. Önce, olayları ve yargılarınızı hep aynı yönde yorumlamaya zorlayan ve hayır demenizi engelleyen "özümleme" eğilimlerinizi azaltmaya çalışın. Aşağıdaki örneklerde düşüncenizin temelinde yatan inanç şudur: "Sevimsiz olmaya, eleştirilmeye ya da kendimi küçük hissetme veya durumun üstesinden gelememe düşüncesine dayanamam. Öyleyse, her şeye evet demeliyim."

Sözgelimi, her yıl temmuz ayında, hizmetçiniz kararlaştırılan tarihten bir hafta önce izne çıkacağını bildiriyor. Siz de bu durumu reddetme cesaretini gösteremiyorsunuz; çünkü, bunu yaparsanız, sizi acımasız bir insan olarak değerlendireceğini düşünüyorsunuz. Tenisi çok kötü oynayan bir arkadaşınız, sürekli olarak, çiftlerde eşi olmanızı istiyor. Asla reddedemiyorsunuz ve böyle davranırsanız, sizi bencillikle suçlamasından korkuyorsunuz. Bir meslektaşınız, sistemli olarak kendi dosyalarını okumanızı istiyor. Ona da hayır diyemiyorsunuz. Çünkü, hayır demeniz durumunda işi bilmediğinizi düşüneceğini sanıyorsunuz. Bir TV anteni satın alıyorsunuz. Ama, anteni kurmaya gelen teknisyen gerekli aletleri getirmiyor. İşin geri kalanını sizin yapmanızı istiyor. Ne de olsa, bir işi bitirecek yetenekte olduğunuzu düşünerek, onu reddedemiyorsunuz. Oysa, bu iş için çok yüksek bir ücret ödemiştiniz.

Yukarıdaki örnekler, "özümleme"nin bizi nasıl, her zaman aynı sonuçlara sürüklediğini gösteriyor. Hiç durmadan, mekanik olarak, genellikle farkına varmadan aynı noktaya dönüyoruz. Dolayısıyla hedef, "özümleme"nin yerini "uygunluk" ile doldurmak, yani olaylara daha uzaktan bakma ve belirleme yoluyla uyum göstermektir. Gerçekten de "uygunluk", olaylara daha nesnel ve kesin bir bakış açısı sağlar; olayları daha göreceli bir duruma sokmaya ve daha uygun davranışlar geliştirmeye olanak verir.

"Uygunluk" yoluyla, gerçeği yorumlamadaki diğer parametreleri de işin içine katabilirsiniz. Yukarıdaki örneklerde, muhataplarınızın isteklerinin, çoğunlukla kırıcı, tedirginlik verici, hatta katlanılmaz olduğunu fark edemiyorsunuz. Ve olaylarla ilintilendirdiğiniz iç modellerinize kesin bir bağlılık örneği sergileyerek, tamamen kendinizi suçlayıp, canınızı sıkıyorsunuz. Başkalarının gerekçelerini sorgulamaya ve kendinizinkileri tekrar gözden geçirmeye çalışın. Sizin de herkes gibi, göz önüne almanız gereken istek ve ihtiyaçlarınızın olması çok doğaldır. Böyle düşündüğünüzde kendinizi, başkalarının en küçük istekleri karşısında, sürekli boyun eğmek zorunda hissedemezsiniz. Ama, istediğinizi ve canınızı sıkan şeyi kendinize söylemezseniz (bu durumda, kendinizi engelleyip

sömürmüş olursunuz), bir eksiklik duygusuyla yaşarsınız. Ozgür olduğunuzu ve istediğinizi reddetme hakkınızın olduğunu düşünün. Bu hakkınızı ister hizmetçiniz ya da dostunuz, ister bir meslektaşınız veya saygısız bir teknisyen karşısında kullanabilirsiniz.

Çeşitli durumlarda sarf ettiğiniz akıldışı sözleri incelemeye çalışın ve kendinize, bunların haklı bir gerekçeye dayanıp dayanmadıklarını sorun. Durumunuzu, gerçekten güvendiğiniz ya da aynı sorunları yaşayan dostlarınıza anlatın. Böylece, en mantıkdışı ve en eleştiriye açık bazı otomatik düşüncelerin yerine, çok daha yapıcılarını koyabilirsiniz. Yaratıcılığınızı kullanın; mantıkdışı düşüncelerin etkisini azaltmakta ve yavaş yavaş yok etmekte yardımcı olacak söylemler tasarlayın.

Başka bir anlatımla, yaptıklarınıza dikkat edin ve otomatik düşüncelerinize kulak kabartın. Düşünce tarzınızı çözümleyin ve değiştirin.

Örneğin, her yıl, tatili kız kardeşinizin deniz kıyısındaki evinde geçiriyorsunuz. Ama her gittiğinizde, çarşaflar, çiçekler, kavanoz kavanoz reçeller getirmenizi istiyor. Kısaca, trenle gittiğiniz halde, sizi bir yük katırı gibi kullanıyor.

- Artık evinde kalmanıza izin vermeyebileceğini düşünerek bu isteklerine karşı çıkamıyorsunuz. İşte bir "nedensiz çıkarsama" daha yaptınız. Kendinize, başka açıklamalar bulunup bulunmadığını sorun ve alternatif bir konuşma tasarlayın. Kardeşiniz size karşı çıkabilir ama, trende bu kadar yüklü bir bagajla yolculuk etmenin zorluğunu anlatırsanız, durumu daha iyi anlayabilir. Ayrıca, taşınması daha kolay eşyalar getirmeyi de önerebilirsiniz.

- Sizden nefret edeceği gerekçesiyle karşı çıkamıyorsunuz. Şimdi de kötümserlik denizinde kaybolmaktasınız. Düşünün: böylesine sıradan olaylarda, haklı nedenlere dayanan bir red, sanıldığı kadar kötü sonuçlar veremez.

- Buna bir de "Yalnız benim başıma gelir" söylemini ekleyin. İşte "kişiselleştirme"nin batağına da saplanmış oldunuz. Düşünün ve çevrenizdekilerle konuşun. Benzer bir durumda hayır diyemeyen tek insanın kendiniz olmadığını göreceksiniz.

- “Kız kardeşimi bile asla reddedemedim” diye düşünüyorsunuz. Şimdi de “aşırı genelleştirme”ye daldınız. Düşünün: elbette ki, kız kardeşinize daha önce hayır demişsinizdir.

- Kendinize karşı, “Karşı çıkarsam güç duruma düşeceğim ve kendimi suçlu hissedeceğim” diyorsunuz. İşte “olumsuzu abartmaya, olumluyu küçük görmeye” başladınız. Düşünün: tam tersine, bu noktada sıkıntılarınıza eğilme, kendinize yakın ve sizi dinleyecek birine durumu anlatma fırsatı yakalıyorsunuz.

- Aslında, “nedensiz bir seçim” yapmaktasınız. Varsayımlara dayalı olan reddinizin sonuçlarını abartıyorsunuz. Kardeşinizle aranızda, doğduğundan beri mevcut olan sevgiyi hiç hesaba katmıyorsunuz.

Biraz çalışmayla, mantıkdışı otomatik düşüncelerinizi, ortaya çıktıkları zaman kolayca saptayabilirsiniz. Bu anları bir alarm işareti sayın. Şu ya da bu otomatik düşünceyi haklı gösteren ya da çürüten ve gerçeğe daha uygun kanıtlar bularak, alternatif düşünceler geliştirmeye çalışın. Defterinizi çıkarın. Otomatik düşüncelerinizin listesine bir bakın. Buna ek olarak, her otomatik düşüncenin yerini, gerçeğe ve isteklerinize daha uygun bir düşünceyle dolduracağınız ikinci bir liste hazırlayın. Sözgelimi, “Ağabeyimle aynı kanıyı paylaşmazsam benden nefret eder” diye yazmış olduğunuzu varsayalım. Şimdi de “Birbirimizi bunca sinirlendirmeden de farklı şekilde düşünebiliriz” diye yazın.

Bir otomatik düşüncenin karşısına, daha akılcı bir düşünceyi yazmanız, önce karşılaştırma yapabilmenizi, sonra da başka alternatifler olduğunu anlamanızı ve bunlara alışmanızı sağlar. Hayır demeye ilişkin olarak göstereceğiniz gelişme sürecinde ve sıkıntınızı gidermede yardımcı olacak bu tür alternatif düşünceleri benimseyip yaşama geçirebilirsiniz. Bunları gerçekleştirdiğinizde, otomatik düşüncelerle birlikte görülen tatsız duyguların azalıp kaybolduğunu ve bunların yerini daha hoş düşüncelerin aldığını göreceksiniz.

Otomatik düşünceler	Alternatif düşünceler

"Kötü bir babayım."	"Oğlum yine de beni sever ve seviyor gibi görünüyor."
"Bunu söyleseydim komik görünecektim."	"Benim de ötekiler gibi fikir sahibi olma ve bunu ifade etme hakkım var."
"Beceriksizin tekiyim."	"Her şeye rağmen, hayatta bazı şeyleri başardım; bu da bir hiç olmadığımı kanıtlıyor."
"Bunu söylersem, onu rahatsız ederim."	"Belki de tersine, ona ne demek istediğimle ilgilenir."
"Bunu yaparsam beni dışlar."	"Beni dışlarsa, aslında gerçek bir dost değildir."

Kişisel ahlak anlayışınızı değiştirin

Sözcülüğünü otomatik düşüncelerin üstlendiği derin kanıları belirlemek ve değiştirmek daha zordur. Beşinci bölümde bunların, çok uzun süreden beri içinize demir attıklarını ve doğrulara bakışınızı biçimlendirmek (ya da çarpıtmak) konusunda sinsice katkıda bulunduklarını gördünüz. Bunlar gizliden gizliye, ama güçlü bir biçimde etkinlik gösterirler. Kendiliğinden üstesinden gelemeyeceğiniz bu kanılar, farkına varmadan sizi biçimlendirirler ve tam bir bütünlük içinde, onlarla tek vücut olursunuz.

Üstelik, bunlar pek de saçma şeyler değildir: Ortak bir evrensel sağduyuyu temsil ederler. Gerçekten de anlaşmak, onaylanmak, mükemmel olmak, sevilmek, çoğu insana daima daha basit ve kolay gelir. Ama, titiz bir inceleme, size bu kanıların değişmez, hoşgörüden uzak ve aşırı olduğunu gösterir. Bunlardan vazgeçmek de kolay olmaz, kurtulmak da... Çünkü, örtülü ve kaçınılmaz şekilde "anlaşmak, onaylanmak, mükemmel olmak, sevilmek" gerektiğini vaaz ederler.

İlk aşamada yapılması gereken, bu kök salmış kanıları yumuşatmak, ayrıntılarıyla açığa çıkarmak, sonra da değiştirmektir.

Otomatik düşüncelerden hareketle, her defasında kendinize "Niçin? E öyleyse?" biçiminde sorular sorarak, bunları yöneten ilkelere ulaşabilirsiniz.

DURUM 1: Bir dostunuzla uzun süre önce kararlaştırdığınız akşam yemeğini, nezle olmanıza rağmen erteleyemediniz.

Niçin?

Haftalar önce söz vermiştim.

Öyleyse?

Sözünü tutmayan biri gibi görülmek istemiyorum.

Niçin?

Verdiğim sözü mutlaka tutarım.

Niçin?

Başkalarını düş kırıklığına uğratmaya dayanamam.

Öyleyse?

Arkadaşımı düş kırıklığına uğratmış olurum.

Öyleyse?

Beni artık sevmez.

DURUM 2: Ayağınızı sıkan bir ayakkabı satın aldınız. Almama cesaretini gösteremediniz.

Niçin?

Satıcı çok ısrar etti.

E öyleyse?

Ayağımı sıktığını söylememe rağmen, açılacağını söyledi.

E öyleyse?

Zor ve müşkülpesent biri gibi görünmekten korkuyordum.

Niçin?

Eleştiriyi kaldıramam.

Öyleyse?

Satıcı kendinden çok emindi. Biri otoriter göründüğünde, kendimi küçülmüş hissediyorum, donup kalıyorum ve karşımdaki kişinin mutlaka haklı olduğunu düşünüyorum.

Bu bölümdeki bütün örneklerde, kendinize şunları söyleyebilirsiniz:

"Her zaman ötekiler gibi düşünmek zorunda değilim."

"Hep onların istediklerini yapmak zorunda değilim." "Herkesin beni sevmesi gerekmez."

"Sürekli olarak değerimi kanıtlamak zorunda değilim."

"Anlamsız şeylere bu kadar çaba harcamam ya da kendimi bu kadar sıkıntıya sokmam gerekmez."

"Ben de var olma hakkına sahibim."

"Kendimi değersiz saymak için hiçbir nedenim yok."

Kısaca, yavaş yavaş temel öngerçeklerinize bağlılıktan vazgeçmeye başlayın. Duygularınıza egemen olun; onları değişik durumlara uyarlamak için şekillendirin ve yeniden şekillendirin, sonra da değiştirin.

Kendinizi kanıtlayın

Kendinizi, Amerikalı psikologlar Alberti ile Emmons'ın tanımladıkları "olumlu davranış" kuramını benimseyerek daha da geliştirebilirsiniz. Böyle bir davranış, söyleyeceklerinizi "doğrudan, açıkça, sükûnetle" ifade etmeye dayanır. Aman dikkat! Kuşkusuz, burada kastedilen akıldışı ve korkak düşünceleri, ikna edici, ama tümüyle akıldışı olanlarıyla değiştirmek değildir. Saldırgan bir davranışın yerine, edilgen bir davranış koymayın ve saldırgan davranışı olumlu davranışla karıştırmayın. İşte farkları:

Saldırgan davranış: Genellikle, saldırgan bir insanla yaşamak zordur. Kötü bir karaktere, değişken bir mizaca sahip, sürekli gergin, yok yere sinirlenen biri olarak görünür. Hoşgörüsüz, her şeye itiraz eden, alaycı biridir. Kendinden emindir ve asla tartışmaz. Sürekli ve emredici bir tavırla kendi fikirlerini dayatmaya çalışır ve sadece kendi görüşüyle ilgilenir. Kendi ihtiyaçlarını, daima başkalarınınkinin önüne geçirir ve şiddet ilişkilerini andıran ilişkiler yaşar. Başkalarını dinlemez, itirazı kötü karşılar ve kendisiyle aynı kanıyı paylaşmıyorsa, söz hakkı tanımadığı muhataplarını engeller ve kızdırır. Sorunlarını, sık sık şiddet ya da baskı yoluyla çözümler.

Olumlu davranış: Olumlu kişinin, huzurlu, dengeli, sakin izlenimi uyandıran, içi rahat biri olduğu söylenebilir. Mizacı değişken değildir ve kolay kolay öfkelenmez. Sınırlarının bilincinde, tartışmaya açık, daha çok kendine güvenen bir insandır. Fikirleriyle ihtiyaçlarını savunmayı ve bunları açıkça dile getirmeyi bilir; başkalarının düşüncelerine de saygı gösterir. İlişkilerinde sorunlarla karşılaşırsa, bunları çok farklı ve karşıt görüşleri uzlaştırmaya çabalayarak, gerçek ve samimi bir diyalog kurarak çözümlemeye çalışır.

Niçin saldırgan davranış üstünde bu kadar duruyoruz? Çünkü, bazen tokat gibi çarpacak bir hayırı düşlemenize rağmen, kendinizi sert bir insan konumuna düşürmemelisiniz. Gerekli olan, bunaltıcı durumlarda daha uygun, etkili ve hiç kuşkusuz, yeniden değerlendirilmiş bir tutumu benimsemektir. Kendini kanıtlamak; daha kolay bir iletişim kurmak, toplumsal ilişkilerde kusursuz bir hakimiyet sağlamak, ilişkilerde yeni bir özgürlüğe kavuşmak, özgüveni (yeniden) kazanmak, kendini sorumlu hissetmek, kişisel bir tatmine ulaşmak anlamına gelir.

Başarıya nasıl ulaşılır? Bu tekniklerin ayrıntılarına girmeden önce, "yeni başlayanlar"a birkaç tavsiyede bulunalım:

• Her zaman, genellikle suçlayıcı ve suçlamaya yakın "sen" ya da "siz" yerine, "ben" demeyi tercih edin.

Sözgelimi, kocanızın ailesiyle kahvaltı yapıyorsunuz. Rejimdesiniz ve size kurabiye ikram ediliyor. "Böyle şekerli besinleri sofranızdan kaldırmalısınız, sağlığa çok zararlı" demek yerine, "Hayır teşekkürler, ben kesinlikle kurabiye yemem" diye yanıt verin.

• Kendi adınıza ve öfkelenmeden ifade ettiğiniz sürece, kızgınlık, hoşnutsuzluk, düş kırıklığı, üzüntü gibi "olumsuz" duyguları hissetmekten ve dile getirmekten utanmayınız. Yine aynı kahvaltı sofrasında, kocanızın kurabiye almanız için üstelediğini varsayalım: Susmak ve kendinizi anlaşılmamış hissetmek ya da "Boş ver, beni rahat bırak" demek yerine, kızıp "Zayıflamak için ne kadar uğraştığımı bildiğin halde, kurabiye yememi istemeni anlayamıyorum" diye yanıtlayabilirsiniz.

• Muhatabınızın görüşünü dikkate alan, ancak sizinkini de sonuna dek savunan "Sizi anlıyorum, ama" ifadesini kullanmayı yeğleyin. Bir marketde kasanın önünde, kuyrukta beklediğinizi düşünelim, Birisi önünüze geçmeye çalışıyor. Ona, soğukkanlı ve kararlı bir tavırla "Aceleniz olduğunu anlıyorum, ama benim de acelem var. Lütfen, başkaları gibi sabretmeye çalışın" deyin.

Kendini kanıtlama tekniklerinin adları eğlenceli ve bir o kadar da ilginçtir: bozuk plak, sis perdesi, olumsuz soruşturma, olumsuz doğrulama (sic), kendi hakkında bilgi, öteki hakkında bilgi ve orta çözümde uzlaşma teklifi. Gizemli başlıklarına rağmen, pek de sofistike şeyler sayılmazlar. Söz konusu teknikleri, yaşamın hemen her durumunda kullanabilirsiniz. Bunlar sayesinde kendinizi savunabilir, bir şeye karşı direnebilir, çelişkilerden kurtulabilir, çatışmalı durumları çözümleyebilirsiniz. Nasıl hayır dendiğini öğrenip, zıtlıkları ortaya koyabilir; eleştirileri göğüsleyebilir ve kendi eleştirilerinizi açıklayabilirsiniz. Kısaca, başkalarını kızdırmadan düşündüğünüzü ve hissettiklerinizi söyleyebilirsiniz. Ama, oyuncu ya da dediği dedik bir insan olmamaya dikkat edin.

Bozuk plak

Bozuk plak, tüm engellere rağmen, görüşlerinizde direnmenizi sağlar. Bunları karşınızdaki anlayana dek, sürekli ve kararlı şekilde dile getirin. Akıntılara rağmen rotasını izleyen bir tekne gibi, düşüncenizi sükûnetle bildirin. Muhatabınızın, direncinizi kıramayacağını kavrayana kadar da tutumunuzu sürdürün.

Ateşli olduğunuz halde, kendisiyle yemeğe çıkmanızda ısrar eden bir arkadaşınıza şöyle yanıt verebilirsiniz:

"Bu yemeğin günler önce kararlaştırıldığını biliyorum. Ama, 38 derece ateşim var, dışarı çıkamam.

- 38 derece pek yüksek bir ateş sayılmaz.
- Belki senin için öyle. Ama ben ayakta duramıyorum.
- Yemeği kısa tutabiliriz, sen de erkenden yatarsın.
- Keyifsizim ve şimdi yatıp dinlenmeye ihtiyacım var.
- Haydi, gelip seni arabayla alayım.

- Çok naziksin, ama ateşim var. Yorgunum ve sokağa çıkmamam gerekiyor.

- Bir piknik sepeti hazırlayıp sana geleyim, çok hoş olur.

- İlaç aldım, daha şimdiden uyku bastırdı", vb.

Her şey iyi bir direnmeye bağlıdır.

Sis perdesi

Ancak, ilk teknik yetersiz kalırsa, kendi görüşünüzü koruyarak, olası eleştirileri kabullenir gibi görünen sis perdesi tekniğini kullanabilirsiniz. Sizinle buluşmak konusunda ısrar eden aynı arkadaşınızın, sinirlenmeye ve sertleşmeye başladığını varsayalım.

"Seni göreceğime seviniyordum.

- Umarım, başka bir sefere!

- Bunun için başka bir daveti reddettim.

- Bundan eminim.

- Daha önceden söylemiş olsaydın, başka biriyle buluşabilirdim.

- Sana haber vermeliydim ama her şeyi düşünemiyorum.

- Gecemi berbat ettin.

- Haklısın, haklısın.

- Hiç de nazik değilsin.

- Bazen kaba da olabiliyorum.

- Hep de bana çatıyor.

- Haklısın, hep sana rastlıyor.

- Hiç çaba göstermiyorsun.

- Bu akşam çaba gösterecek durumda değilim..."

Bu tür yanıtlar, somut bir direnişle karşılaşmayan ve buna rağmen sizi bocalatmayı başaramayan muhatabınızın cesaretini oldukça hızlı bir biçimde kırabilir.

Bu örnek, hayır dediğinizde karşılaşmak zorunda kalacağınız durumu göstermektedir: eleştiriye uğramak. Zayıf noktalarınızdan biri de budur. Çünkü, daha önce eleştirilme fikrine katlanamadığınızı görmüştük. Sakin olun, gevşeyin; yüzünüze haykırılacak eleştirileri karşılamayı öğrenin. Sis perdesi önerilen tek

yol değildir. Şimdi göreceğimiz gibi başka teknikler de vardır. Her koşulda, size yöneltilen bir eleştiriye, başka bir eleştiriyle yanıt vermek zorunda değilsiniz; hemen küplere binmeyin, oyuna da gelmeyin ve size ne söylendiğini dinleyin.

Olumsuz soruşturma

Haksız eleştiriyi olumsuz soruşturma yoluyla yanıtlamak, sizi, sırtınıza yüklenmek istenen suçluluk duygusundan kurtarabilir. Bu yöntem yersiz bir eleştirinin gerisinde gizlenen şeyi öğrenmenizi ve daha açık sözlü bir iletişim kurmanızı sağlar.

Sözgelimi, işyerinde, bir meslektaşınızla aynı odayı paylaşıyorsunuz. Bu kişi, sizi telefonu açık bırakmakla suçluyor. Yanıtınız şu oluyor:

"Hayır, yanlış düşünüyorsun bunu ben yapmadım.

- Senden başkası olamaz. Dün akşam en son sen çıktın, bu sabah geldiğimde ise telefonu açık buldum.

- Mümkün değil, telefon konusunda çok dikkatliyimdir.

- Senden başkası olamaz. Telefonun çalışmaması pek umurunda değil sanırım."

Şimdi "olumsuz soruşturma"ya başlamanın tam zamanıdır.

"Beni suçladığın tek şey bu mu?

- Peki, çoğu zaman ışığı kapatmayı da unutuyorsun.

- Bazen yapabilirim. Ama, davranışlarımda seni rahatsız eden başka bir şey var mı?

- Evet, çok dağınıksın.

- Bu seni neden rahatsız ediyor?

- Masamın üstünde bir evrak aradığında, sonradan hiçbir şeyimi bulamıyorum.

- Eşyalarına dikkat etmeye çalışırım.

- Teşekkür ederim, iyi olur."

Konuşma, tartışma havasından uzaklaşınca, şunu ekleyebilirsiniz:

"Ancak, telefona gelince, onu açık bırakan ben değilim."

Bu durumda arkadaşınız üslup değiştirecektir:

"Haklısın, temizlikçi kadında anahtar olduğunu düşünmemiştim. Suç belki de ondadır."

Ama, karşımızdaki kişi suçlamasını sürdürürse, fikrinizde direnmeli, konuşmayı kesip soruşturmanızı derinleştirmelisiniz.

- Temellendirilmiş bir eleştiri, hele saldırgan tarzda dile getirilirse, bunu yanıtlamak hiç de kolay olmaz.

Olumsuz doğrulama (tasdik)

Bu teknik, kendinizi doğrulamanızda yardımcı olabilir. Kendinizi sertlikle savunmamaya, karşınızdakinin görüşünü kabule ve tabii ki, durumunuzu sakince açıklamanıza dayanır.

Örneğin, tatili ailenizin yanında geçiriyorsunuz. Sizden, bahçedeki yaprakları süpürmeniz isteniyor. Reddediyorsunuz. Aileniz, günlük işlerde yardımcı olmadığınız için sizi eleştiriyor ve bu konuda oldukça haklılar... Gururla kabuğunuza çekilmektense, onları haklı bulduğunuzu ve anladığınızı söyleyin. Okulda çok yorulduğunuzu; dinlenmeye ihtiyaç duyduğunuzu; ama, eleştirilerin de çok isabetli olduğunu ve biraz toparlanınca yardım edeceğinizi anlatın. Böyle bir açıklama, genellikle çatışmayı sona erdirir ve suçluluk duygunuzun azalmasını sağlar.

Bu örnek yoluyla, diğer üç kanıtlama tekniğine ulaşmış olduk: kendi hakkında bilgi, öteki hakkında bilgi, orta çözümde uzlaşma teklifi.

Kendi hakkında bilgi

Kendi hakkında bilgi vererek, duygular ve sorunlar samimiyetle ortaya konur. Bu, uzlaşmaz bir kavgacının dışında, muhataplarımızın gözünde, kişinin insani niteliklerini ön plana çıkarır. İçtenlikle, kuşkusuz kendini küçültmeden, kusurlarını ve sıkıntılarını bilerek kendini anlatma, kişiyi ötekine daha çok yaklaştırır. Kim mükemmel olmakla övünmez ki? Kim, hiç düş kırıklığına uğramamış ve zor anlar yaşamamıştır ki? Ailenize,

kendinizi ve yorgunluğunuzun geçici olduğunu anlatırsanız, sizi daha iyi anlayacaklardır.

Öteki hakkında bilgi

Ailenize, buna benzer dönemleri atlatıp atlatmadıklarını ve o sırada nasıl davrandıklarını sormanız da mümkündür. Böylesi, deneyimlerine, yaşamına ve söz konusu konuyla bağlantı kuran öteki hakkındaki bilgi edinme soruları, yakınlaşma yaratır; ilişkinin yapısını pekiştirir ve iletişimi kolaylaştırır. Belki de babanıza, kendi gençliğinden söz etme fırsatı verir.

Orta çözümde uzlaşma teklifi

Bu teknik, genellikle gerilimi azaltır ve zorlukları ortadan kaldırır. Ama, teklif her iki taraf için de kabul edilebilir olmalıdır. İki farklı tavır arasında doğru dengeyi bulmak, kırgınlıkları önler. Siz kazandığınız zaman, öteki zorunlu olarak kaybetmez ve karşılıklı bir denge kurulur. Bahçeyi daha sonra süpüreceksinizdir ve aileniz de bunu yapacağınızı bilir. Kısaca, herkes memnundur!

Gördüğünüz gibi, kendini anlatabilmek için, çeşitli teknikleri birleştirmek gerekir. Bu, zamanla ve çalışmayla edineceğiniz bir davranış biçimidir.

Egzersiz yapın

Riske atılmadan, eğlenceli bir şekilde çalışmalar yapın. Kendinizi, can sıkıcı bir durumda düşünün ve bu bölümde anlatılan çeşitli teknikleri deneyin. Bunları, gevşedikten sonra ya da dinlenme sırasında gerçekleştirebilirsiniz. Özel oyununuzu sahneye koyun; *"Haddini bilmez birinden* nasıl *kurtulurum"* başlıklı piyesin dekorunu, kişilerini, senaryosunu ve diyaloglarını tasarlayın.

Güneşli bir kafenin terasında, huzur içinde oturup, gazetede ilginç bir makaleyi okuyan bir hanımsınız. Bir erkek, size birlikte bir içki içmeyi teklif ediyor.

“Hayır, teşekkür ederim. Bir yazı okuyorum ve üstelik canım başka şey de yapmak istemiyor.

- Bir içki çok vaktinizi almaz.

- Teşekkürler ama hayır, şu makaleyi bitirmek istiyorum.

- Nazik davranmıyorsunuz.

- Olabilir.

- Ben bir kadın avcısı değilim, sadece biraz çene çalmak istiyordum.

- Burada başkaları da var, onlarla konuşabilirsiniz. Şimdi, lütfen beni yalnız bırakın.”

Aynı zamanda otomatik düşünceler de tasarlayın: “Zavallı, pek itici birine de benzemiyor. Belki, gerçekten konuşmaya ihtiyacı vardır. Ben de hiç sosyal değilim.” Aslında, asla bencil olmamak, eleştiriye yol açmadan, her zaman iyi bir izlenim bırakmak gerektiği düşüncesiyle “Beni amma da suratsız ve garip bulmuştur” da diyebilirsiniz.

Şimdi alternatif düşünceler üretin: “Herkesle ilgilenemem ya! Bazen suratsız sayılmak pahasına, rahatımı koruma hakkına da sahibim. Birisi beni garip bulursa, bu onun sorunu...”

Egzersizlerinizi, gündelik yaşamda, idaresi daha kolay durumlarda, muhataplarınızla karşılaşmanızdan önce de yapabilirsiniz.

Gevşeyin, derin derin nefes alın; soğukkanlılıkla, amaçlarınızı ya da belli bir durum karşısında (örneğin, *bir satıcıyla uğraşmakta* olduğu gibi) takınacağınız tutumu açıkça belirleyin.

Diyelim ki, bir matkap alacaksınız. Hangi modeli almak ve kaç lira harcamak istediğinizi biliyorsunuz. Mağazada, gevşeme egzersizlerinizi sürdürüyorsunuz ve istediğinizi kesin bir tavırla bildiriyorsunuz: “Şu modelde, şu fiyata bir matkap almak istiyorum.” Satıcı, elinde ondan olmadığını, ama eşdeğer modeller bulunduğunu söylüyor. Paniğe kapılırsanız, vücudunuzu gevşeterek ve almak istediğiniz matkap üstünde yoğunlaşarak kendinize hâkim olmaya çalışın. Bu arada size önerilen modele de -bilgi sahibi olmanız her zaman önemlidir- bakıyorsunuz. Ama, satıcı bu modelin istediğinizden daha pahalı olduğunu bildiriyor.

Otomatik düşünce: “Çok pahalı olduğunu söylersem beni cimri sanır.” Alternatif düşünce: “Satıcıya bir şey kanıtlamak zorunda değilim.” Şu halde, pahalı olduğunu söyleyin. Satıcı gösterdiği matkabın işlevlerini övecek, kuşkusuz, daha sağlam, daha verimli olduğunu, biraz daha fazla para harcayarak daha kazançlı çıkacağınızı söyleyecektir. Çok pahalı bulduğunuzu ve öbür modeli tercih ettiğinizi tekrarlayarak, hemen “bozuk plak” taktiğine geçin. Buna karşılık satıcı, bu modelin eskidiğini, artık bulunmadığından emin olduğunu söyleyebilir. Bu durumda kendiniz hakkında bilgiler vermeye başlayın: “O kadar karmaşık bir modele ihtiyacım yok, zaten ara sıra kullanıyorum.” Gülümseyerek ekleyin: “Ben inatçıyım, ömür boyu aramak zorunda kalsam da, mutlaka bir tane bulurum!” Bir parlama, bir yarım dönüş ve işin içinden sıyrılıp mağazadan çıkın.

Özet: Vücudunuzu gevşetin, anksiyetenizi denetim altına alın, otomatik düşüncelerinizi ve derindeki kanılarınızı değiştirin; kendinizi kanıtlayın. Artık, oyun sırası sizde!...

İKİNCİ KISIM

Öğrendiklerinizi Uygulamak

Hayır sorununu açıklamak ve bu tür bir fenomenin sınırlarını daha iyi belirlemek; anlamaya ve anlatmaya çalışmak için, dost, meslektaş ve akraba çevresinden birçok kişiyle görüştük. Onlara, hayır deme konusunda bir sorunları olup olmadığını sorduk. Ardından, hatırladıkları takdirde, başlarından geçen ya da yaşadıkları güçlükleri anlatmalarını istedik. Bunların büyük çoğunluğu, yaşamlarının belli bir döneminde bu tür sorunlarla karşılaşmıştı. Bu da, ortak noktamız gibi görünen söz konusu deneyimin sıradanlığını vurguluyor.

Daha sonra, dinlediklerimizi analiz ettik ve tipik öyküler halinde genelleştirmek üzere, verilerden çıkan örneklerin sentezini yaptık (kuşkusuz, bize güvenen kişilerin ad, soyadı, meslek gibi bilgilerini, özel yaşama saygı bağlamında değiştirdik).

Elde ettiğimiz verileri, konu başlıklarına göre düzenledik: İş yaşamı, arkadaşlık, aşk, aile, günlük yaşam, gibi. Hayır deme sıkıntınız varsa, bu örneklerde size tanıdık gelen durumlar ve tepkilerle karşılaşabilirsiniz.

Öyküleri izleyen analizler, daha önce değindiğimiz birkaç kilit noktanın adını koyuyor. Daha derin bir analiz konusunda yardımcı olacak teknikler için, kitabın birinci bölümüne başvurun.

YEDİNCİ BÖLÜM

İŞYERİNDE HAYIR DEMEK

İş ortamında söylenen hayır, farklı özelliklere sahiptir. Bu hayırlar, özellikle kişisel yaşamda işin kapsadığı öneme bağlıdır. Çoğumuz için çalışmak, bir işe sahip olmak ve bu etkinliği sürdürmek, özgürlüğümüzü ve varlığımızı korumak anlamına gelir. Para kazanmak, bağımsızlığımızı ve güvenliğimizi garanti altına alır. Bu, barınabilme, beslenebilme ve giyinebilmenin bir güvencesidir. Ama, aynı zamanda da, toplumsal yaşama katılmanın da başlıca koşuludur. Kazandığımız para, restorana, sinemaya, müzeye gitmemizi, dostlarımızı ağırlamamızı ve deniz kıyısında tatil yapabilmemizi sağlar. Ortak yaşam içindeki rolümüzü, çalışmamıza bağlı olan bu eğlence ve tüketim etkinlikleri belirler.

İş, doğası gereği bir grup çalışmasıdır. Bir gruba ait oluruz, birlikte çalışırız, fikirlere katılıp paylaşırız; projeleri konuşup tartışırız, başarılarımızı kutlar ya da başarısızlıklarımıza üzülürüz. İşyerinin kazanç ve kaybında, kişisel verimimiz ender olarak temel bir rol oynar. Çoğu zaman, bir işin ya da programın başarı veya başarısızlığının nedenlerini belirleyen "güneş" değil, zincirin sadece bir halkası oluruz. Ötekilerden soyutlanmadığımız ve tek başına ağır sorumluluklar yüklenmediğimiz ölçüde, böyle bir konum güven yaratır. Hiyerarşinin doruğunda yer alanlar bizi korur; ötekiler ise bize destek olurlar. İş arkadaşlarımızla zafer anlarını paylaşır ve diğer görevlilerle kibar ilişkiler geliştiririz. Bunların tümü, topluma etkin, üretici, doyurucu şekilde katılmamızı kanıtlayan olumlu bir kişilik imajını güçlendirir.

Ama, bu durum bizi belirgin bir konformizme götürür. Bir ekipte iyi bir oyuncu olmaya, kısacası, grup içindeki dayanışmayı sağlamlaştırmak için dayanışmaya ve ötekiler gibi davranmaya... Burada karşı konulması imkânsız bir "yerleşik düşünce" söz konusudur. Hepimiz, aynı davaya hizmet ederiz. Bu davada roller

dağıtılmış, herkes yerini bulmuş ve belirlenen yerde durmaktadır. Genel çıkar uğruna ve uzlaşmayı korumak için, özerkliğimizi feda etmeye ve katılmadığımız kararları kabule sürükleniriz. Sesimizi duyurmaya, farklı olduğumuzu kabul ettirmeye ya da fikirlerimizde direnmeye yeltenirsek, ortama karşı sergilediğimiz sadakat ve dürüstlük tartışma konusu yapılabilir. Düşünme, yaratma, inisiyatif yeteneklerimizi ortaya koymak yerine, söylemekten korktuğumuz "hayır" kelimesi, sonunda huzurumuzu ve iş dünyasındaki konumumuzu tehdit edebilir.

Pek çoğumuz, terfi etme ve zam alma dönemlerinde, bizi tatmin etmeyen koşullara katlanmayı yeğleriz. İşimizi tehlikeye atmaktansa, beklentilerimizi belli etmemeyi yeğler ve "iyi puanlar" elde etmeyi umarız. Sonuç olarak, birlikte çalıştığımız insanları sevebiliriz. Bazen bizi kullansalar da, onları düş kırıklığına uğratmaktan ya da strese sokmaktan kaçınabiliriz. Dolayısıyla, bazen iş yaşamındaki çıkarları kişisel çıkarlardan ayırmak ve gerektiği gibi hareket etmek oldukça zordur.

İşi başından aşkın sekreter Vanessa

"Şu raporu düzeltip üç kopya olarak fakslayabilir misiniz? diye sordu Bay Renaud.

- Elbette efendim", dedi Vanessa. Ama bozulmuştu. İşi hemen hemen bitmiş gibiydi; bu rapor işinin çıkması çok kötü olmuştu. Delphine'in dalma kendisinden az çalıştığı kanısında olan Vanessa, aklından "Bay Renaud bu İşi Delphine'e vermeliydi, bugün bomboş oturdu. Ama hayır! Hep bana yüklenir!" diye söylendi içinden bezginlikle. "Delphine paçasını iyi kurtarıyor" diye de mırıldanmasını sürdürdü. Başlarda yeni olduğu için denendiğini düşünüyordu. Sonra, Delphine'den daha başarılı olduğunu ve bu durumun onun hoşuna gitmediğini düşünmeye başladı. Ama, altı ay sonra Delphine, Bay Renaud ile ötekilerin ardından, büroda geç saatlere kadar sadece kendisinin kaldığını gördü. Canı sıkılmaya başladı. Ama ne yapabilirdi? Çalışmayı reddederse, deneme

süresinin sonunda işinden olabilirdi. Yakınmak için henüz çok erkendi. Daha da kötüsü, hemen kapının önüne koyabilirlerdi.

Diyafondan Bay Renaud'nun sesi yükseldi:

"Vanessa, lütfen bir dakika gelebilir misiniz?" Vanessa, uysalca patronunun odasına girdi. "Barcelona şubemizin, salı günkü toplantının kaydına ihtiyacı olduğunu unuttum. Bugün yazabilir misiniz?

- Elimden geleni yapacağım, diye yanıtladı Vanessa. Ama, korkarım ki bu imkânsız. Belki Delphine'den yazmasını isteyebilirsiniz, dedi çekingen bir tavırla.

- Ama, şimdi işi yürüten siz değil misiniz? diye sordu tebessüm ederek.

Vanessa, böyle dediği için başını duvara vurabilirdi.

- Yo hayır! Sadece işin zamanında yapılmasını istiyordum", diyerek kendini toparladı. Kendisine, memnun değilse çekip gitmesini söylerse ne olurdu? Bugünlerde pek iş de bulunamıyordu. Vanessa, işinin pek de istediği gibi olmamasına karşın, kendisine belli bir güveni sağladığını hissetti. Bay Renaud, "Delphine'in çok işi var", dedi dosyayı uzatırken.

Vanessa, odasına dönerken Delphine'in odasına göz atmaktan kendini alamadı; telefonda gevezelik ediyordu. "Meşgul! Meşgulmüş, belli" diye düşündü. Üstünde dev bir kâğıt yığını yükselen masasına oturdu. Saat 22'den önce işten çıkamazdı, hatta belki de daha geç saatlere kadar... Karşılığı verilmeyen fazla mesai saatleri! Delphine, kahve molası için kapısının önünden geçiyordu.

"Delphine, diye seslendi Vanessa. Bir sorunum var. Bay Renaud temize çekmek için yeni bir evrak verdi, bana yardım eder misin?

- Zevkle yapardım, ama şimdi mümkün değil. Benim de çok işim var, diye haykırdı Delphine. Masamın üstündeki karışıklığı bir görseydin!

- Doğrusu, senin daha rahat olduğunu sanıyordum, dedi Vanessa.

- Hiç de öyle değil, diye yanıtladı Delphine. Zaten Bay Renaud çok işim olduğunu biliyor."

Vanessa, eve, akşam yemeğine beklememesi için kocasına telefon etti. Eşi telefonu açar açmaz da, istediklerini alıp almadığını sordu. Almamıştı.

"On saatten beri masama yapışıp kaldım. Sen üç şeyi alamıyorsun ve kediyi veterinere götüremiyorsun, öyle mi?

- Otomobil sorun çıkardı, tamirciye gitmek zorunda kaldım.

- Ne yani, kediyi aşıya götürmek için beş dakikan da mı yoktu? Yeni işimde kendime ayıracak vaktim olmadığını biliyorsun. Ama, senin istediğin her şeyi yapacak vaktin var.

- Becerebildiğimi yapıyorum, diye yanıt verdi kocası.

- Tamam, dinle, akşam için hiçbir şey hazırlama. İşten sonra dışarıda yemek yiyeceğim."

Öfkeyle telefonu kapattı ve birikmiş evrak yığınını sıralamaya başladı.

• Vanessa'nın karşılaştığı durum oldukça sıradan görünüyor: işten bunalmış, üstelik bir başkasının (hatta daha birçok kişinin de) işini yüklenen ama, sürekli yeni işler yükleyen patronuna hayır diyemeyen bir ast. Vanessa'nın olayında, ek koşullar durumunu daha da ağırlaştırıyor. Vanessa işe alınmak için bir deneme süresi geçirmek zorunda. Çekingen biri olduğundan, bu hassas dönemde kendisini oldukça kırılgan hissediyor. Ayrıca Delphine, patronunu çok çalışanın Vanessa değil, kendisi olduğuna inandırmayı başarmış. Bu koşullarda, Vanessa nasıl hayır diyebilir?

Bu söylenmesi çok zor olan hayırın olası sonuçları üstünde biraz duralım. Vanessa, deneme süresi sonunda mükemmel bir takdir toplayacak, işe kabul edilecek ve sonunda, kendisini tümüyle aşağılanmış hissedecektir. Delphine'e duyduğu öfke azalmayıp artacaktır. Bu duygusunu patronuna anlatmadığı koşulda ise öfkesini, telefonda kocasına yaptığı gibi başka yöne kanalize edecektir. Hayır demeyi başaramadığı zaman, birdenbire çileden çıktığını hisseder ve çevresindeki kişilerce geçimsiz sayılmasını önleyemez. O zaman, işiyle hiçbir ilgisi olmayan ilişkilerini tehlikeye atabilir. Büyük güvenlik düşü bir karabasana dönüşebilir ve sonuçta, işinde de evinde de huzuru kalmaz.

Vanessa, işini kaybetme korkusu yetmezmiş gibi, buna bir de kanılarından, düşüncelerinden kaynaklanan kişisel korkularını ekler. Patronuna dayanılmaz bir biçimde çalıştığını söylerse, eleştirileceğini, daha kötüsü gülünç duruma düşeceğini sanmaktadır. İkiye katlanmış bir yükle karşı karşıyadır: Kötümserlik eğilimi ve yanlış değerlendirilme korkusu. İlk aşamada, geleceğini en olumsuz senaryolarla düşünür ("İşin fazlalığına karşı çıkarsam, kovulurum ve kediciğimi besleyecek parayı bile bulamam, açlıktan ölür"). Değerlendirilme kaygısı, imkân verilse de hissettiğini söylemesini engeller. Bay Renaud, Vanessa'ya konuşması için bir fırsat tanıdığında, patronun tarzını alaycı bir şaka gibi algılar ve hemen konuyu değiştirir.

Vanessa, durumunu düzeltmek için, önce patronunun (olaydaki stres etkeni) karakterini incelemek zorundadır. Kötü bir adam mı? Yanında çalışanlara karşı sert tavırlı, onları sakinleştirmek için hiç zaman ayırmayan, sürekli eleştiren biri mi? Onları kabaca işten kovan biri mi? Sık sık öfkeye kapılır mı? Tepeden bakmakla mı, yoksa zor biri olmakla mı ünlü? Vanessa, bu soruları sorabilse, patronunun bir zalim değil, iyi bir dinleyici olarak tanındığını anlayacaktır. Öte yandan, Delphine, bazı şeyleri çok iyi kavramıştır ve bunları kendi lehine kullanmaktadır. Düşüncelerimizi ve duygularımızı ifade etmekten çekindiğimiz zaman, anksiyeteyi hafifletmek için yapılması gerekenlerden biri, muhatabın belirli bir anlayış (anlayışsızlıktan daha çok) potansiyeline sahip olduğunu düşünmektir.

Vanessa artık, patronuyla yapacağı görüşmenin olumlu sonuçlar vereceğini düşünerek, kötümserlik eğilimiyle savaşmak zorundadır. Bunu, işe kabul edildikten sonra, kendini güvende hissettiği oranda daha kolay gerçekleştirir. Belki de patronun yapılan açıklamalarla uyarılması ve Delphine'i asıl görevleri konusunda uyarması mümkündür. Belki Vanessa'nın çok çalışkan olduğunu ve ona güvenebileceğini düşünebilir. Gerçekten çok meşgul olduğu bir sırada, bir evrak yazmasını isteyen patronuna şunları söyleyebilir: "Yapabilmek isterdim, ama sekiz saatten beri bilgisayarın

karşısındayım. Daha fazla çalışırsam verimli olamayacağımı sanıyorum. Başka bir çözüm bulabilir miyiz?”

Kişisel bilgi ve kaygının basitçe dile getirilmesi, Vanessa’ya, yaşamındaki bitmez tükenmez sıkıntı kaynağını ortadan kaldırarak, bu açmazdan çıkması için bir çare bulmasını sağlar.

Philippe'in davetleri

"Bugün yemeği birlikte yiyelim mi? diye sordu Philippe Hélène'e.

- Hayır, teşekkür ederim, dedi Hélène. Doktorla randevum var.

- Umarım ciddi bir durum söz konusu değildir.

- Olağan bir kontrol, diye karşılık verdi Hélène. Bir yandan da, Philippe'e çalıştığını göstermek için yazı yazmayı sürdürür.

- Öyleyse yarın, diye üsteledi Philippe.

- Bütün hafta çok meşgulüm", dedi Hélène artık durumu anlayacağını umarak. Ama ne gezer... Kısa süre sonra, fotokopi makinesinin yanındayken Philippe girişimini tekrarlar.

"İşten çıkınca sinemaya gidebiliriz.

Hélène sıkıntılı bir tavırla gülümsedi.

-Akşam yemeğinde ailemle olacağım.

- Ya yarın?

- Yarın jimnastik dersim var. Üzgünüm, Philippe."

Odadan çıkar. Philippe, onu bakışlarıyla izler. Bu kadar güzel bir kız görmediği konusunda yemin edebilirdi. Üstelik de bekârdı. Ama, direncini kırmak için zaman gerektiğini düşündü. İki gün sonra, koridorda, iki tiyatro bileti olduğunu ve kendisine eşlik edip edemeyeceğini sordu.

"Gerçekten çok hoşuma giderdi, dedi Hélène. Ama, hafta sonunda burada olmayacağım."

"Bu tip peşimi bırakmayacak mı?" diye düşündü Hélène. "Of! Umarım ısrarını sürdürmez. Anlamak zorunda. İçinden bunları geçirirken, masasının üstünde küçük, mavi bir paket gördü. Bir

anahtarlığa iliştirilmiş kartta "Ateşli hayranın Philippe" imzasıyla, "Çok yakında bir kadeh içki içelim mi?" yazıyordu.

Philippe kapının eşiğinde belirerek. “Bu akşam boş musun? diye sordu. Hélène armağana teşekkür etti.

- Paule ile alışverişe çıkacağım.

Philippe gülümseyerek tekrar üsteledi:

- Şu halde belki yarın?"

Hélène artık bir şey diyemedi. Tipi olmamakla birlikte, fena birine benzemiyordu. Ne olursa olsun, er ya da geç bir kadeh içkiden kaçamayacağını düşündü ve "Belki" diye yanıtladı. Ve kendisine, Philippe'le olan ilişkisini gözden geçirmek için bu fırsattan yararlanacağına söz verdi.

• Pek çok kadın, kendini buna benzer bir durumun içinde bulmuştur: can sıkıcı ve ısrarcı bir hayrana hayır demek. Böyle durumlara, her gün sekiz saat, aynı kişilerle yan yana yaşadığımız iş ortamında oldukça sık rastlanır. Ne yazık ki işler, Philippe ve Hélène olayında olduğu gibi, her zaman böyle yürümez. Philippe ısrarcıdır; tüm kartlar kendisine karşı gibi görünse de, istediğini elde etmekte kararlıdır. Aslında, Hélène’in söze dökülmemiş hayırını, bir belki gibi, ısrarın sürdürülmesi isteği gibi yorumlar.

Şimdi, durumu Hélène’in açısından inceleyelim. Bu sevda tek taraflı olsa da, arzulanmak tatsız bir durum sayılmaz. Bazen insanın gururunu da okşayabilir. Ancak, yapılan davetin reddedilememesi, istemdışı bir katılımı gösterebilir. Benliğinin derinliklerinde Hélène, belki Philippe’i geri çevirmek istediğinden pek o kadar da emin değildir. Eğer, duygularını iyice analiz etseydi, gerçekte onun “büyük manevralarının sürdürülmesini istediğini ve kendisi tarafından özendirildiği için hayır diyemediğini keşfedebilirdi.

Ayrıca, bir gün onunla bir kadeh içki içmeyi düşünmesi de bu yorumu destekler ve dördüncü bölümde değinilen soruyu gündeme getirir: Gerçekten hayır demek istiyor musunuz? Hayır demek konusunda kararlı değilseniz, bu kitapta anlatılan tüm tavsiye ve yöntemler, size kalıcı bir destek sağlayamaz. Bir hayırın etkili olması için, gerçek bir kararlılıkla desteklenmesi gerekir. Çürük temeller

üstünde yükselen bir bina gibi, içte sağlam bir kanıya dayanmayan bir hayırın olumlu sonuçlara ulaşma şansı yoktur; ilk fırsatta çöküntü kaçınılmazdır.

Hélène'in gerçekten hayır demek istediğini varsayalım. Her koşulda, bunu düşündüğünden emindir. Açıkça söylemekten çekindiği hayırın yerini, sürekli atlatmalar ve yalanlar alır. Bunlar, bir yumruk etkisi yapacak hayır demekten kaçınmak için iyi bir çare gibi görünür. Üstelik, Philippe'le her gün yüz yüzedir ve üstelik o, kötü bir çocuk da sayılmaz. Onu incitmek, canını sıkmak, güç duruma düşürmek istemez. Gerçekte ise, böyle bir düşünce tam tersi bir sonuç doğurur. Philippe'in girişimlerinden son derece rahatsız olur. Durmadan mazeretler sıralamak ve sürekli tetikte durmak zorunda kalır. Philippe ise, açık ve kesin bir hayırla hemen karşı karşıya kalmadığı için, bir gün mutlaka düş kırıklığına uğrar. Yarattığı belirsizlik, işlerin çığrından çıkmasıyla sonuçlanan bir tedirginlik hali doğurur. Kişiler arası alanın yeniden düzenlenmesi tekniği, zor bir hayırın ifade edilmesini kolaylaştırır. Ancak bunun gerçekleşmesi, Hélène'nin bu hayırın kendisinin ya da Philippe'in işini riske atacak veya hayatını yıkacak derecede ağır olmadığını kabul ettiği zaman mümkündür. Yani, hayır diyebileceğinden ve bunu istediğinden emin olduğu zaman... Bu amaçla, kaçmak yerine aradaki mesafeyi koruyabilir. Diyeceği hayırın şiddetini azaltmak ve aynı zamanda da, duruma hakim olup kaçmadığını göstermek için, Philippe ile arasındaki "yaşam alanı"nı isteyerek daraltabilir. Söz konusu taktik, özellikle ötekinin duygularını kabule yanaştığında işe yarar. Philippe, bir kez daha odasına girip yemek teklifini tekrarladığı zaman, Hélène ona yaklaşmalı (çok değil) ve kendinden emin bir tavırla, "İlginiz ve beni daha yakından tanımak istemeniz hoşuma gidiyor. Ama bu mümkün değil. Sizinle birlikte çalıştığıma memnunum. Ancak, ilişkilerimiz bu çerçevenin dışına çıkamaz" demelidir. Açık ve kesin şekilde sergilediği kararı, Philippe'in "ateş"ini söndürürken, iş ilişkilerini de korur.

Dırdırcı müşteri

.

"Iyi günler, Sky-Jet Ajansı, dedi Stéphane.

- Ben Derli, Avustralya yolculuğum için arıyorum", diye karşılık verdi kuru bir ses.

Stéphane, boğazı sıkılıyormuş hissine kapıldı. Bay Derli Coral Reef'de rezervasyon yaptırdığı otelin broşürden seçtiği otel olmadığından; fazla bagajı için istenen paranın da uçak şirketinin bildirdiği miktara uymadığından vb. yakınarak on beş gün içinde onlarca kez telefon etmişti.

"Sizin için bugün ne yapabilirim? diye sordu nazikçe.

- Ayer-Rock gezimin tarihini 15-17 yerine 16-18 olarak değiştirmek istiyorum.

-Ama bu tarihi daha dün belirtmiştiniz.

- Fikir değiştirmeye hakkım var ve siz istediğimi yapmak için para alıyorsunuz", diye yanıtladı kuru bir sesle müşteri.

"Ne yazık ki doğru, dedi Stéphane içinden. Bu, berbat kuruluşun sloganı, 'Her şey müşteri için'di."

- Orada bana hizmet etmek için bulunuyorsunuz, başka bir şey için değil, diye sürdürdü konuşmayı Bay Derli.

- Ne yapabileceğime bir bakayım, efendim.

Stéphane, Bay Derli'yi bekletirken bir çözüm bulmaya çalışıyordu.

- Ee, beklettiniz ama!

- Üzgünüm otel dolu, tarih değiştirilemiyor.

- Nasıl, otel dolu mu? Ama dün hâlâ yer vardı!

- O dündü, dedi Stéphane sakin bir sesle. Ama, aslında bağırıp çağırmak istiyordu.

- Dinleyin! Ajansınızı, ne olursa olsun müşteriyi memnun edeceğinizi ileri sürdüğünüz için seçtim. Ama ben, memnun değilim.

- Üzgünüm efendim, diye yavan bir sesle yanıt verdi Stéphane.

- Avustralya yolculuğumu iptal ediyorum, dedi Bay Derli. Güney Afrika'ya gideceğim. (Stéphane dudaklarını ısırmaya başladı.) Ve bu defa görevinizi iyi yapın."

Patlamamak için kendini zor tutan Stéphane, "Ne zaman gitmek istiyorsunuz efendim?" diye sordu.

Hizmet sektöründe çalışan kişiler, müşteriye hayır demenin mesleki bir hata olduğunu bilirler. Ve işi, tüketiciyi memnun etmeye dayandığı için Stéphane, Bay Derli'nin isteklerini karşılamak zorundadır. Ama, buna gerçekten mecbur mudur?

Yöneticiler, çalışanlarına birçok güç ve tatsız olayı göğüslemeleri ve çözmeleri için maaş ödeseler de, onların fazla hırpalanmalarını istemezler. Az ya da hiç tatmin edici olmayan iş koşullarından kaynaklanan stres, personelin moralini bozarak verimin düşmesine neden olur ve sık sık, yüksek oranda meslek hastalıklarına ve devamsızlığa yol açar. Bu durum, hem çalışanın hem de sürekli kötü davranışa maruz kalan bir personele sahip olan işletmenin çıkarlarına ters düşer. Aynı şekilde, mutsuzluk veren ya da dayanılmaz bir işi hayal etmek bile zordur.

İşini elverdiğince iyi yapmaya çalışan Stéphane, firmasına karşı olan sorumluluğunu abartmış olabilir. Belki, sadece mesleki statüsüyle var olmaktadır. Belki de işini, her zaman örnek bir eleman olmaya çalışacak kadar çok sevmektedir. Ancak, gerekçe ne olursa olsun, Bay Derli'nin kaba tavrına ses çıkarmayan Stéphane, görevini, uygarca ve saygılı davranılma hakkının önüne geçirmiştir. Dolayısıyla, mesleki sorumluluklarının arkasına saklanarak, kişisel ayrıcalıklarını bir yana koymuş ve kendisini, her türlü hakka sahip bir birey olarak düşünmemiştir. Oysa, özsaygısını feda etmesini ya da horlanmayı kabullenmesini isteyen yoktur. İşe de, bir aziz ya da kurban gibi davranması için alınmamıştır.

Stéphane'in kişisel ihtiyaçları ile iş sorumlulukları arasında bir ayrım yapması gerekir. Bay Derli, sık seyahat eden önemli bir müşteriyse, bu kişiyle arasında geçenleri şefine anlatması ve onunla ilgilenmesini isteyebilir. Ama, Bay Derli ajansın vazgeçilmez bir müşterisi değilse, duygularını göz önüne alarak, bu müşteriyi kaybetmekte bir sakınca görmeyebilir: "Hayır efendim, Güney Afrika seyahatinizle ilgilenemeyeceğim, özür dilerim." Bay Derli gibi zor bir müşterinin, ajansa pahalıya patladığını bilmek

zorundadır. Çünkü, geçmişte onu memnun etmek için çok zaman harcamıştır. Ve Bay Derli yeniden tartışmaya girişirse, Stéphane sükûnetle, başka bir ajansa başvurmasını tavsiye etmelidir.

Genel anlamda Stéphane'in, çetin bir gün geçirdikten, zor bir müşteriyle uğraştıktan ya da karmaşık bir seyahati örgütledikten sonra gevşemesini bilmesi gerekir. Evde ya da işte birkaç gevşeme egzersizi yapması, kendisini sürekli gergin ve keyifsiz hissetmesini önler; bunlar, kassal ve ruhsal gerilimini giderir. Yapılan egzersizler stres yaratan durumları soğukkanlılık ve dinginlikle karşılamak için gerekli iç huzurunu sağlar. Kendisini sinirli hissettiğinde, hoş manzaralar düşleyebilir; bunlar, yatışma duygusunu artırır. Aşırı heyecanlı tepkilerin yerine zaman içinde daha dengeli tepkiler koyarak, agresif durumları daha sükûnetle karşılayabilir. Böyle yaparsa tatsız müşterilerle arasına bir mesafe koyabilir ve ruhsal sağlığını tehlikeye atmadan nazik ve yararlı olmayı sürdürebilir.

Öte yandan, Stéphane gevşeyip derin bir nefes aldıktan sonra "sis perdesi" tekniğini kullansaydı, Bay Derli ile yaptığı konuşma daha olumlu olabilirdi. Bu teknik uyarınca, ötekinin söylediklerine tam olarak karşı çıkmayarak, tartışmayı çok seven müşterileri bile, bir şey diyemez duruma sokarak, konuyu bağlayabilirdi. Bu koşullarda, düşmanca sözler kaçınılmaz olarak şiddetini kaybeder.

"Ee, çok beklettiniz!

- Evet, bazen biraz yavaş davranıyorum. Üzgünüm, otel dolu. Tarih değiştirilemiyor.

- Ama daha dün yer vardı!

- Haklısınız, dün vardı.

- Ve bugün yok.

- Evet, bugün yok.

- Ama nasıl olur?

- Ben de anlayamadım.

- Ama, orada bunu açıklamak için bulunuyorsunuz.

- Her zaman her şeyin yanıtını veremiyorum.

- Hiç memnun değilim.

- Memnun olmadığınızı görüyorum.

- Ancak, istediğim zaman Güney Afrika'ya gidebilirim değil mi?

- Bütün rezervasyonlarınız yapıldı.

- Tarih değişikliğinin imkânsız olduğunu düşünüyorsunuz.

- Evet öyle.

- İyi, başka çarem kalmadığını görüyorum. Yapacak bir şey yoksa, kararlaştırılan tarihte yola çıkacağım."

Acar stajyer Lydie

Blanche dergide stajyer olarak, tüm adaylar arasında en istekli, en akıllı ve dinamik gibi görünen Lydie'yi seçti. Ona sıradan bir iş verdi: eski bir gümüş sofra takımı hakkındaki bir yazıyı incelemek. Ama, makale farklı noktalama işaretleriyle karşısına gelince çok şaşırdı. Bunlar büyük değişiklikler olmamakla, hatta iyi bir dilbilgisi hakimiyetini göstermekle birlikte, pek de gerekli müdahaleler değildi. Üstelik metni de ağırlaştırıyordu. Blanche, Lydie biraz daha deneyim kazandıktan sonra bu konuyu konuşmayı düşündü. Onu kırmak istemiyordu. İnisiyatif alan insanları severdi. Lydie'yi de çok sevimli buluyor, onu her fırsattan yararlanan saygısız kuşaktan saymıyordu. Ama, aynı şey ikinci kez tekrarlandığında, Blanche çok rahatsız oldu. Nazikçe Lydie'ye, fikrini sormadan yazılarını çok değiştirmemesini tavsiye etti.

Lydie şaşırmışa benziyordu. Hiçbir pişmanlık belirtisi göstermeden.

"Yapabileceğimi sanıyordum, diye konuştu.

- Kuşkusuz, bunu baştan belirtmeliydim", dedi Blanche belli belirsiz bir sıkıntıyla. Konuşma da orada kesildi.

Birkaç gün sonra, Blanche makalesini üçüncü kez okudu. Gözlerine inanamıyordu. Lydie bazı cümleleri değiştirmiş, planı yeniden düzenlemişti. Artık bu, aynı makale olmaktan çıkmıştı. Ne yapılabilirdi? Çünkü yazı baskıya gitmişti. Paniğe kapıldığını hissetti ve konuyu konuşmak üzere yazıişleri müdürüne gitti.

"İşten atmalısın," dedi Martine.

- İyi, ama hangi bahaneyle? Bunu ona nasıl açıklarım, dedi Blanche sıkıntıyla.

- Tamam, ben söylerim. Beş dakikamı alır.

Allak bullak olmuş Blanche, orada bulunmamak için, acil bir görüşmeyi bahane etti ve koridorlarda Lydie'yle karşılaşmaktan kaçınarak dışarıya çıktı.

Blanche, stajyeri sınırı aştığı zaman hayır demeye çalıştı. Ama gerçekten çalıştı mı? Blanche, Lydie'ye karşı çelişkili duygulara sahip gibi görünüyor. Bir yandan onu sevimli buluyor; zekâsına, çalışkanlığına, özellikle bağımsız ve girişken yönüne hayranlık duyuyor. Öte yandan, birinin kararları tek başına alması yüzünden, dergide sorun yaşanmasına da göz yumamıyor. Ayrıca, davranışı da çelişkili: Lydie ilk müdahaleyi yaptığında, hatayı görmezlikten gelip yok sayarak ses çıkarmıyor. İkincisinde ise, onunla konuşmaya karar veriyor ama, mesajını anlaşılmaz hale sokuyor ve kesin bir dille bildirmiyor. Ayrıca Lydie'yle yüzleşme cesaretini gösteremiyor ve bunun için elinden gelen her şeyi yapıyor.

İşin ilginç tarafı, bu tür bir sakınmanın, sonraki daha güç yüzleşmeleri kaçılmaz kılmasıdır. İşte Blanche'ın, Lydie sınırı aştığı zaman, gecikmeden harekete geçme gereğini duyması da bu nedenledir. Blanche, işini beceremediğini, sanki işlevsizleştiğini düşünüyor. Lydie'ye, açıkça ve hemen, tutumunun göreviyle bağdaşmadığını söyleyebilseydi, o da, kuşkusuz haddini bilir ve onun yetki alanına tecavüz etmeyebilirdi. Ama şimdi iş işten geçmiştir. Lydie'nin girişimleri, bu konuyu yazıişleri müdürüyle konuşmak zorunda kalacak derecede Blanche'ın sorumluluklarına uzanmış ve işini tehlikeye sokmuştur. Dolayısıyla, kendisini ciddi bir baskı altında hissetmesi çok doğaldır.

Hayırla yüzleşmesi gereken Blanche örneğindeki durumlarda görüldüğü gibi, anksiyete ve korku, kaçış yolları aramaya zorlayacak kadar şiddetlidir. Ama, çabası boşunadır; kesin bir biçimde hayır dememesinin doğuracağı sonuçlardan kaçamaz. Bu olumsuz tavrı herhangi bir nedenle, herhangi bir görünüm altında geri dönebilir. Bu dayanılması güç döngüden nasıl çıkabilir?

İlk planda, Blanche gibi, gerçek bir hayırı söylemekte güçlük çeken biri, hayır demesini imkânsız kılan durumları çok iyi bilmek

zorundadır: Ne zaman, kime karşı, hangi koşullarda hayır diyememektedir? Bu olayları defterde sıralamak zamanını alsa da, davranışının ana hatlarını oldukça çabuk keşfeder. Bu durumda, hissedileni, yaşananı bilmek, heyecanlara ve tepkilere egemen olmanın ilk aşamasını oluşturur.

Kısacası, hayır deme güçlüklerinin, kendisine tanınan otoriteyi özümleme güçlüklerine bağlı gibi göründüğünü fark edebilir. Çünkü, hiyerarşik açıdan Lydie'nin üstüdür. Dolayısıyla, bu bütünleyici ilişkide "üst konum"dadır. Sorumluluklarını üstlenmek, koşullar gerektirdiğinde kendi iradesini dayatmak zorundadır. Kuşkusuz, nazikçe ve karşısındakine saygı duyarak... Ama, özgüvenden yoksun gibi görünen Blanche, bu rolü fiilen doldurmakta yetersiz kalır. Kendi yerine başkasının geçmesini istemek durumunda kalır. Burada, yazıişleri müdürü, Blanche'ın sözcüsü olmayı kabul ederek, hizmete hazır iyi anneyi oynar. Durumun farkına varabilmek, en azından bu tür olaylarda niçin bir aracıya gereksinim duyduğunu sormaya; kendini sorgulamaya ve daha bağımsız olmaya başlama imkânı tanır. Zamanla, tümden paniğe kapılmak ve bir kez daha hayır diyememek yerine, kolaylıkla, tepkilerini önceden sezmeyi ve özgüvenine yeniden kavuşmayı başarır.

Böyle davranırsa Blanche, özellikle iş ortamında, bir hayırı kabul ettirmek için mükemmel bir yol olan "bozuk plak" tekniğini deneyen, yani mesajını kesin biçimde ve inatla tekrarlayan ideal biri olur.

O zaman, Blanche ile Lydie arasındaki konuşma şöyle gelişebilir:

"Bir yazının noktalama işaretlerini bana sormadan değiştiremezsiniz.

- Yapabileceğimi sanıyordum.

- Bu sizin düşünceniz, ama ben farklı düşünüyorum ve en küçük bir değişikliği bile bana danışmadan yapmamanızı istiyorum.

- Ama, size bir metni düzeltebileceğimi göstermek istiyordum.

- Anlıyorum, ancak bana bildirmeniz gerekir. Ben, bu iş için burada bulunuyorum.

- İşinizi azaltmak için yardımcı olmaya çalışıyordum.

- Hoş bir davranış, ama bu sizin işiniz değil. Siz öğrenmek, ben de size yardım etmek için buradayım, bunun tersi söz konusu olamaz. Yolunda gitmeyen bir şey olursa bana söylemeniz gerekir.

- Yaptığım değişikliklerin kabul edileceğini sanıyordum.

- Değiştirmeleriniz geçerli olsa bile, onaylamam gerekir ve bunun için de bana göstermek zorundasınız" vb.

Muhatabınız çok inatçıysa, konuşmanın sonunda, mesajınızın içeriğini iyice anladığından emin olun. Blanche, böyle bir önlem alsaydı, muhtemelen Lydie, hâlâ yanında çalışan bir stajyer olurdu.

Her zaman geç kalan Sandrine

Genç ve başarılı bir öğretmen olan Sandrine, özel bir okulda çalışıyordu. Yeni müdür Christian, sabahları geç kalmayı alışkanlık haline getirmiş olmasına rağmen, onu çok takdir ediyordu. Başlangıçta bu konunun pek üstünde durmadı. Ama, bir süre sonra öğrenciler şikâyete başlayınca Sandrine'le konuşması gerektiğini düşündü. Bu tür konuşmalardan hoşlanmazdı. Ayrıca, Sandrine de eleştiri konusunda tahammülsüz biriydi. Ama tüm cesaretini toplayıp onunla konuşmak zorundaydı, yoksa öğrenciler elden gidebilirdi. Durum, dost oldukları, bazen okuldan birlikte çıkıp yemeğe gittikleri için daha da karmaşık bir hale bürünmüştü.

"Seninle konuşmalıyız," dedi birkaç gün sonra Sandrine'e. "Bak, bunu ben söylemiyorum, bazı öğrenciler 8'de başlaması gereken bazı dersler için on beş dakika beklediklerinden yakınıyorlar ve...

- Hangi öğrenciler? Hangi dersler? diye sordu Sandrine sertçe.

- Seni asla azarlamıyorum, mükemmel bir öğretmensin, öğrencilerini seviyorsun...

- Öyleyse sorun ne?

- Bana, derse hiçbir zaman saatinde girmediğin söylendi.

- Kim böyle söylüyor? Sana söylenen her şeye inanıyorsun, akıllı olduğunu sanıyordum.

-Ama hiçbir şey anlamıyorum, seni eleştiren ben değilim ki!

- Aa! Bir de "onlar" da beni eleştiriyorlar ha! Bu çok fazla! Senin uyduruk okulunda öğretmenlik yapıyorum, üstelik "onlar" beni

eleştiriyorlar, diye bağırdı Sandrine. Işini yapıyorsan, bu böyle yürümez. Senin, okulun yerine, motosikletini idare etmen daha iyi olur. Madem ki böyle, istifa ediyorum, hoşça kal!"

Christian şaşkına dönmüştü. Sandrine'i tutmak için atıldı, ama o hemen gitmişti. Odanın eşiğinde donup kaldı.

Blanche örneğinde olduğu, Christian da rolünü üstlenmekte ve otoritesini kanıtlamakta zayıflık göstermiştir. Sandrine'e hemen "Hayır; derslere geç giremezsin" demesi gerekirken, konuyu konuşmaya yanaşmamıştır. Blanche gibi, Christian da durumu kendi haline bırakır. Ancak öğrencilerin baskı ve zorlamalarıyla olaya eğilmek zorunda kalır. Blanche, hayır demesi için bir başkasına güvenmiştir; ama Christian öyle yapmaz. Bununla birlikte, benzer bir yöntemden yararlanır. Uyarıların kendisinden kaynaklanmadığını öne sürerek, olayla ilgisi olmadığını söyler. Sandrine'i eleştiren "başkalarına gönderme yapmak, durumu daha da ağırlaştırır. Christian, düşündüğünü ve istediğini söylemek için başkalarının ardına saklanarak, belirsizliğini yansıtan ve kendisini Sandrine'in hücumlarına maruz bırakan karışık, kaypak bir mesaj verir. Ayrıca, karşısındaki kişi herhangi bir hayırı kolayca kabul eden biri de değildir.

Üçüncü bölümde söz ettiğimiz gibi, sorumluluk taşıyan çoğu kişi söyledikleri hayırı kişiselleştirmedikleri için hayır deme sıkıntısı çekmezler. Çünkü, hayır diyen kendileri değil işletmedir. Christian, işi ve özel yaşamı arasında sıkıntılar yaşıyor gibi görünüyor. Ara sıra Sandrine'le yemeğe çıkması, bu türden bir bunalımı başlatmak için yeterli sayılır. Ancak, sahibi olduğu kuruma öncelik tanımak zorundadır. Sandrine'le önceden konuşsaydı ve bu hayıra daha kurumsal bir görünüm kazandırmak için düşünmekle zaman harcamasaydı, tavrını daha kolay ve başarılı bir tarzda ortaya koyabilirdi.

Öte yandan, Christianen beceriksiz hayırı karşısında Sandrine'in gösterdiği tepki, muhatapla ilişkimizi ilgilendiren önemli bir soruyu da gündeme getirir. Hayırımızı kabul etmeyen biriyle karşılaştığımız zaman ne yapmalıyız? Daha da kötüsü, düşmanca bir tavra nasıl karşılık vermeliyiz? Ötekinin saldırganca tepki verebileceğini

düşündüğümüz zaman yapılacak ilk şey, buna hazırlanmaktır. Yine, düşmanca bir yanıtın ilk işaretleri görüldüğünde, sağlam bir direniş göstermek gerekir. Her koşulda, saldırgan bir tepki olasılığını öngörmek ve bunu olduğu gibi kabul etmek, duruma, hatta kendinize daha iyi egemen olmanızı sağlar. Sizi kışkırtmaya, sarsmaya; sinirinizi bozmaya, kontrolünüzü kaybettirmeye yönelik; kısaca, tavır almanızı engelleyen ve geri çekilmek zorunda bırakan bir düşmanlık karşısında Christian gibi paniğe kapılmak yerine, aklımızdan şunları geçirmek daha iyi olur: "Hayırıma gösterilen tepki düşmancadır, ama ben buna boyun eğmeyeceğim." Saldırgan bir durum yaşadığının bilincine varmak, size bunu, daha önceden kısmen etkisizleştirme olanağı verir.

Böyle bir durumdan sıyrılmak için kullanacağınız teknik, olumsuz coşkuları dile getirmek olabilir. Sözgelimi, Christian Sandrine'e, davranışı yüzünden düş kırıklığına uğradığını ve haksız olduğu halde niçin öfkelendiğini anlamadığını söyleyebilir. Dahası, davranışını hoş karşılamadığı için, kızması gerekenin kendisi olduğunu ifade edebilir. Okulun yönetiminden sorumlu olduğunu ve bir öğretmenin derse sürekli geç girmesinin canını sıktığını anlatabilir. Bunu neden kabullenmediğini, hatta kendisiyle dalga geçmesinin nedenini sorabilir. Soruna birlikte çözüm aramayı da önerebilir. Böylece, sorumluluklarıyla duygularını ön plana çıkarır ve Sandrine'i de kapsayan bir anlaşmazlığın çözümü için kapıyı açık tutar.

Son aşamada, Sandrine saldırgan tavrında direnirse, işini hafife alan ve en ufak bir sorunda istifaya kalkışan birinin, belki de okulu için iyi bir eleman olamayacağı sonucuna varabilir. Bir kez daha vurgulamak gerekirse, Christian, işine ve özel yaşamına ait duygularını ayırabilmeli; hayırını doğrulayacak cesareti ve bunun sonuçlarını üstlenecek haklı nedenleri, bu ayrımda bulmalıdır.

Başkasının sırtından yükselmekle tanınan Léo

Léo ile Denis, aynı şirkette bir yıldan beri danışman-mühendis olarak görev yapıyorlar. Aynı üniversiteyi bitirdiler, aynı ücreti

alıyorlar ve genellikle aynı dosyalar üstünde çalışıyorlar. Son ortak çalışmaları olan şirket analizi, düşünüldüğünden daha hassas bir konu olduğundan, uzun zaman aldı. İşi paylaştılar. Léo, mali ve ekonomik sorunları, Denis de değişimin personel üstündeki etkisini inceledi. Raporlarını yazıp bitirdiler. İki gün sonra büyük patron Bay Godeau, onları odasına çağırdı. Denis kaygılı, Léo ise çok rahattı.

"Sizi kutlamak için çağırttım, dedi Bay Godeau, Özellikle, ekip arasındaki çatışmaları ele alan bölümden çok etkilendim...

-Teşekkürler efendim, bu bölüm üstünde dikkatle durduk," dedi Léo.

"Sanki o hazırladı" diye düşündü Denis. "Neden hep böyle oluyor? Öf! Böyle şeyler hep de benim başıma geliyor."

- İnsan psikolojisinin hassas bir yönünü gösteriyor. Buna çok az rastlanır, diye devam etti Bay Godeau. İnsan kaynakları, üzerinde çok dikkatle durmamız gereken bir işlevi üstleniyor. En karmaşık olanı da budur.

- Size tamamen katılıyorum, ayrıca bu konu üstünde değişik düşüncelerim var, diye sözü kaptı Léo.

- Ben de, diyerek araya girdi Denis." Ama artık çok geçti, Bay Godeau sadece Léo'yla konuşuyordu.

"Bir kez daha aferin. Görüşmek üzere.

-Yaşasın, diye haykırdı Léo dışarıda. İşler yolunda!

- İyi haber," dedi Denis.

Léo'ya ne söyleyeceğini bilmiyordu. Hiçbir şey de demedi. Ertesi ay, Bay Godeau Léo'ya ekibinde çalışmasını önerdi. Denis ağzını açmadı. Ama, kendisini yaralanmış, anlaşılmamış hissetti ve işini değiştirmeye karar verdi.

• Denis, başardığı bir işin kaymağını Léo yiyince hınçlanıyor. Ama, Léo'ya ne patronun önünde ne de daha sonra bir şey söylüyor. Oysa, koşullar göz önüne alındığında, Denis ile Léo'nun bir eşitlik ilişkisi kurmaları gerekiyordu ama, bu gerçekleşmedi. Beşinci bölümde anlattığımız gibi, "simetrik" ilişki, dengesini kolayca yitirebilir ve "sahte-simetrik" bir konuma dönüşebilir ve o zaman, ötekinden daha güçlü, daha akıllı ve iyi olduğumuzu göstermek için

her yola başvurulabilir. Kendinizi kabul ettirmekte sıkıntı çekiyorsanız, ilişki dengesini yitirdiği zaman, hayırınızı ortaya koymak için iki misli çaba harcamak zorunda kalırsınız. Bu, kendini öne çıkarmak ve Léo'ya karşı çıkmada zorlanan Denis'in, patronun önünde "İnsan kaynakları çalışmasını ben yaptım" demesini engelleyen handikaptır. Sorunu, Léo'yla tartışmayı da başaramayacaktır. Bu edilgen davranış, "kişiselleştirme" eğilimine bağlıdır. Başka bir deyişle, sanki durum üstünde hiçbir etkisinin olamayacağı ve her girişimi boşa çıkmış gibi, Denis'in böyle bir durumun başına geleceğini beklediği ve "Bundan korkuyordum, işte aynı şey, hep benim başıma geliyor" sözlerinin arkasına sığındığı düşünülebilir. Böylece, tepkileri onu, kendisine kolayca egemen olan olaylar ya da insanlar tarafından yönetilmeye doğru sürükler. Hiç kuşkusuz, nedenlerini tam olarak anlayamadan ya da bu durumun sorumlusunu belirleyemeden bir haksızlığa kurban gitmiş olur. Denis, kadersizliğine ağıtlar yakmaktan, rahatsızlığının nedenleri üstüne düşünemez ve bu çıkmazdan kurtulmasını sağlayabilecek çözümleri bulmaktan kaçınır. Gösterdiği tek tepki, kaçmak ve iş değiştirmektir. Böyle davranarak, kendi sorumluluğunu ve yaşadığı sorunu çözmeyi göz ardı eder. Ama, günün birinde aynı sorunla tekrar karşılaşılır. Öyleyse benzeri durumlarda nasıl davranılması gerekir?

"Sadece benim başıma gelir" inancı, olasılıkla, akıldışı bir kanıya, bir tür kişisel ahlak anlayışına dayanır. Bu anlayış, beş ve altıncı bölümlerde görüldüğü gibi, haberimiz olmadan, aynı doğrultuda işlerlik gösterir ve kendimizi bildiğimizden beri de, bize sessizce tutumumuzu ve düşüncelerimizi dikte eder. Denis olayındaki durum şöyle açıklanabilir: "Saygılı olmalıyım ve bana gücünü kabul ettiren kişiye asla karşı çıkmamalıyım." Bu durumda, patronu Leo'yu ikili çalışmanın en başarılı elemanı olarak göstermiştir. Onun buyruğu, kişiliğinin temelini oluşturan en özel kanılarına karşı harekete geçmesini gerektirir. Oysa Denis, durumu tartışma konusu bile yapamaz. Edilgen olmak, hatta kendini olayın akışına bırakmak ve kullanılmak daha iyidir.

Denis'in değişmesine yardım etmek için ona, sadece, akıldışı kanılarını dikkatle incelemesi ve bunların katı ve yıkıcı özelliklerini ortaya çıkarması önerilebilir. Ancak, bu öneriyi yaşama geçirmek zordur. Çünkü, söz konusu kanılar, çok uzun süreden beri benliğine yerleşmiş durumdadır; hatta bir açıdan, onu korumaktadır. Altıncı bölümde ele aldığımız "Niçin? Öyleyse?" formülü, burada gerçekten etkili olabilir:

"Saygılı olmalıyım ve bana gücünü kabul ettiren birine asla karşı çıkmamalıyım.

Niçin?

Çünkü, kendimi hemen küçülmüş hissediyorum.

Öyleyse?

Bunu göstermek istemiyorum.

Niçin?

Çünkü hep böyle yaşadım ve kendimi küçük görmenin acısını çektim.

Öyleyse?

Mücadele edemiyorum.

Niçin?

Kendimi ebeveyninin karşısındaki bir çocuk gibi hissediyorum.

Öyleyse?

Onlara karşı koyamıyorum, benden daha güçlüler.

Öyleyse?

Ezilmeyi tercih ediyorum."

"Kendi içinde direnen çocuk" olgusunun bilincine varma, Denis'in, tüm mutsuzluklarının kaynağı olarak kaderini suçlamamasını sağlayabilir. Böylece, değişme ve temel kanılarını esnekleştirme olanağına kavuşacağından, başka davranış modellerine de yönelebilir. Söz konusu olan, bu şemaların ne zaman ve nerede harekete geçtiklerini ve kendi üstündeki yansımalarını büyük bir dikkatle bulmasıdır. Bu şekilde kendini sorgulama,

Denis'i yavaş yavaş, üstüne yüklenmiş olan kaybeden rolünden sıyrılmaya ve bir değişime götürür.

SEKİZİNCİ BÖLÜM

DOSTLARA HAYIR DEMEK

Dostlara hayır demek son derece hassas bir konu gibi gözükür. Çok sevdiğimiz ve birlikte çok iyi vakit geçirdiğimiz birini yaralama ya da incitme riskini göze alabilir miyiz? Aynı zamanda, dostluk ilişkileri her şeyden önce, tartışmanın ve fikir alışverişlerinin varlığı demektir. Düşüncelerimizi özgürce ifade etmek isteği ile seyrek de olsa, bir dosta karşı çıkarak, onu kıracağımız korkusu nasıl bağdaşır?

Dostluğun bugünkü, çağımızdaki anlamını düşünelim. Konuya ilişkin eski sözlerin tümü geçerliliklerini hâlâ korumaktadır: "Dostlara sahip olmak, zengin olmak demektir"; "Eski bir dost, aynaların en sadığıdır"; "Dostsuz yaşamak tanıksız ölmektir." Dostlar birlikte eğlenir, birlikte zaman geçirir ve aynı şeylerle ilgilenirler. Çoğunlukla, tek başımıza olmaktansa, bir ya da birkaç arkadaşla sinemaya gitmeyi, bir gösteriyi izlemeyi, tatile çıkmayı ya da yemek yemeği yeğleriz. Dostluk, bizi yalnızlığa karşı koruyan güçtür. Arkadaşlara sahip olmak, toplumsallaşma yeteneğimizi artırır. Başkalarının bizimle birlikte olmak istemesi, kendimizi değerli hissetmemizi ve öteki insanları anlamamızı sağlar.

Ama dostlar, daha derin bir rolü, yardımlaşma rolünü de üstlenirler. Deneyimlerin paylaşıldığı ölçüde, aradaki bağlar güçlenir. Dostlarımıza kopmaz bir bağla bağlandığımızı hissederiz. Dostluk, karşılıklı bir güven, bir dayanışma duygusu yaratır; birbirimize güvenebiliriz, sırlarımızı açıp karşılıklı yardımlaşırız. Dostu olmayan önemsendiğini söyleyebilir mi? Araba arıza yaptığında, evimiz soyulduğunda, işimizde bir sorun çıktığında, çocuğumuzun bir sıkıntısı olduğunda, hastalıkta ya da mutsuz olaylar yaşadığımızda, bizi can kulağıyla dinleyen dostlarımız yoksa halimiz ne olur? Dostlar, düşünmekte ve karar almakta, bize vazgeçilmez bir destek sağlarlar. İhtiyacımız olduğunda hep yanımızda yer alırlar.

Günümüzde, arkadaş desteği hiç olmadığı kadar büyük bir önem taşır. Geleneksel bakımdan ailenin rolü değiştikçe (daha hareketli ya da bölünmüş aileler), nöbeti dostlar devralmıştır. Bir bunalım döneminde, artık ailemizden çok bir arkadaşa yönelme eğilimi gösteririz. Bu, herhangi bir nedenle "sürgün"de, ülkesinden ya da doğduğu topraktan uzakta yaşayanlarımız için çok daha geçerli bir olgudur. Arkadaşlarımız, bize sadece yardım etmekle kalmazlar, birçok bağlamda ailemizin yerine de geçerler. Ama, dostluğun dayandığı bağlar, bize güven, huzur ve keyif sağlamakla birlikte, bazen bu ilişkilerin kötüye de kullanıldığı olur. Almadan vermek söz konusu olduğunda, karşılıklılık anlayışının ve saygının yerini bağımlılık aldığında; başka bir deyişle, bir dost yük haline geldiğinde ya da saf duygularımızı ve iyi niyetimizi sömürerek bizi yönetmeye kalkıştığında, sınırları çizmek gerekir. Ama nasıl?

Arkadaşın arkadaşı Frédéric

Çocukluk arkadaşı olan Michel ile Jean pek sık görüşemiyorlardı. Uğraşları yüzünden, yavaş yavaş birbirlerinden kopmuşlardı. Evli ve çocukları olan Jean bir bilgiişlem şirketinde tasarımcı olarak çalışmakta. Ezeli bekâr Michel ise, uluslararası dergiler için fotoğraf muhabirliği yapıyor ve sürekli seyahat ediyor. Ancak, yılda bir-iki kez buluşmaya çalışıyorlar.

Bu yüzden, Michel büroya telefon edip öğle yemeğine çıkmalarını önerdiğinde, Jean hemen ajandasında uygun bir zaman aramaya başladı. "Salıya ne dersin?" Michel, bir Italyan lokantasında yer ayırtmayı düşündüğünü ve Frédéric'in de onlara katılacağını söyler. Derin bir sessizlik olur. Jean, Frédéric'i dayanılmaz derecede züppe buluyordu.

"Ah, maalesef! Tam o gün bir randevum var", diye bir yalan uydurur hayır dememek için. Ama, Michel'le mutlaka görüşmek istediğinden hemen ekler:

"Başka bir gün önerebilir misin?

- Çok kötü, Frédéric sadece salı günü serbest, dedi Michel. Sana İrlanda fotoğraflarımı da göstermek istiyordum. Tatilde oraya

gitmelisin.

- Dinle, başka sefere bakarız.

- Elbette, diye yanıtladı Michel. Ama, Frédéric'in bir daha ne zaman serbest olacağını bilmiyorum. Şu günlerde çok çalışıyor.

-Ya! der Jean.

- Biliyor musun, birkaç gün önce yeni bir spor araba aldı ve bir de sevgilisi var.

Jean, Frédéric'in yeni arabasının ve yanında oturanın hiç umurunda olmadığını düşündü.

- Sen ve ben, gelecek cuma buluşabiliriz.

- Cuma iyi, diye yanıtlar Michel. Frédéric'in de gelebileceğini sanıyorum. Hafta sonunda birkaç gün izin alacağını söylemişti.

- Ya, dedi Jean sıkıntılı bir sesle.

-Seni bir-iki gün içinde ararım," dedi Michel telefonu kapatmadan önce.

Jean, Michel aradığında, bu yemeğe gitmemek için bir mazeret uydurmaya karar verir.

Kim yaşamında, can sıkıcı bir durumdan kurtulmak için basitçe hayır demek yerine, kocaman bir yalana başvurmamıştır ki? Bu olayda Jean, sevimsiz bir buluşmadan kaçmak üzere yalan söyleyecek ve yalan yalanı doğuracaktır... Ama, sürekli tekrarlanan yalanların içinde sıkışıp kalmanın bir anlamı var mıdır? Jean, arkadaşına niçin gerçeği olduğu gibi söylemiyor? Niçin “Seni görmekten çok memnun olacağım, ama Frédéric’siz” demiyor? Sanki Jean, davranışının açıklamasını yapmak istemiyor. Erkeklerin çoğu, duygularını itiraf etmeye ve bunları açıklamaya, kadınlar kadar yatkın değildir. Dile getirilmeyen duygululuğu, erkek kimliğiyle eş sayan yanıltıcı bir kültürel model, bu konudaki itirafları hiç de kolaylaştırmıyor. Günümüzde toplumsal modellerin değişmesine karşın Jean, her zaman güçlü olması, zayıflığını gizlemesi, duyarlılığını denetlemesi gerektiği düşüncesiyle yetiştirilmiş tek erkek değildir. Erkeklik, bugün hâlâ duygulara ve coşkulara egemen olabilmekle ölçülüyor. Duygusallığı öne çıkarmak, bir yetersizlik işareti ve erkekliğin zaafa uğraması biçiminde algılanabiliyor.

Sonuç olarak, Jean'ın (aklın duygulara egemen olması ilkesine dayalı olan kendi imajına zarar verse bile), kendisini duygulandıran şeyi paylaşmayı ve dile getirmeyi başarmak için, belirli bir zamana ihtiyacı vardır. Ancak Jean, kısaca, dördüncü bölümde söz ettiğimiz bir ENİYEÇÖ'yü (En İyi Yedek Çözüm) kullanmayı öğrenebilir. İyi bir ENİYEÇÖ, size düşünce düzeyinde, gerektiğinde bir kurtuluş yolu açarak, olası kötü durumlarla karşılaşmaya hazırlar. Böylece ne kaçarsınız ne de yalana saparsınız. Durumu büyük bir özgüvenle göğüslersiniz (her zaman bir çıkış noktanız vardır); kişisel görüşünüzden vazgeçmeden, kendinizi daha huzurlu hissedersiniz. Ele aldığımız olayda Jean, bu yemeğe kendi koşullarını göz önüne alarak katılabilir. Sıkılacağından korktuğu her yemeğe de gitmesi gerekmez. Sadece kahve içmek için uğrayabilir ya da masadan erken kalkabilir. Böylece, sıkıcı bir karşılaşmanın süresini yarıya indirerek Michel'i görüp, dostluk bağlarını koruyabilir.

Habersiz akşam yemeği

Édouard telesekreteri taktı, masasına kurulup çalışmaya başladı. Raporu hemen hemen bitmişti. Geriye, sonuç bölümünü yazmak, yardımcıları tarafından yazılmış bölümleri gözden geçirmek kalmıştı. Birden kapı çalındı.

"Pazar akşamı kim gelebilir ki?" Saate baktı, dokuzdu. "Ne can sıkıcı şey, açmayacağım." Zil, yeniden ve daha ısrarlı çaldı. Biraz da merakla kalktı ve kapıyı açmaya gitti.

"Selam! diye haykırdı Élisa. Sürpriz! Sana, sevdiğin Çin yemeklerinden yaptım. İşte servise hazır. Bana teşekkür etmelisin! Biraz gülümse!" (Yüzünde geniş bir tebessüm vardı.)

"Yo hayır! Bu gelen Élisa olmamalıydı" diye yakındı Édouard içinden.

Geçen yıl kocası öldüğünde, Édouard da bir dostunu kaybetmiş olmuştu. Zaman zaman Élisa'yi yemeğe ve sinemaya götürüyordu. İkisi arasında hiçbir yakınlık yoktu, çok iyi dosttular; Édouard boşanırken sırlarını ona açmıştı. Élisa, kocasının ölümü yüzünden

hâlâ büyük bir bunalım içindeydi. Édouard, ona karşı sürekli anlayışlı davranmaya ve yardım etmeye çalışıyordu.

"İyi akşamlar Élisa, içeri gel.

- Sevdiğin her şeyi yaptım. Zencefilli karides, Pekin ördeği ve hintkirazı. Şarabın vardır umarım?

- Var tabii, dedi Édouard. Élisa'nın dolaptan tabakları çıkarıp sofrayı kurmaya başlamasından aşırı derecede rahatsız olmuştu.

- Élisa çok düşüncelisin, çok zahmet etmişsin. Ama görüyorsun, yarına yetiştirilecek bir raporum var ve...

-Tasalanma canım. Çok vaktimizi almaz, her şey hazır. Ve pek aldırmadan sordu:

- Ne raporuymuş bu?"

Édouard yeni bir girişimde daha bulundu.

"Élisa, hepsini buzluğa koyabilir misin? Yarın akşam yeriz. Henüz işimi bitiremedim.

- Her şey çabucak ayarlanıyor, diye yanıt verdi Élisa. Hem karnın tok olunca daha iyi çalışacaksın. Sana daima çok kötü beslendiğini söylüyorum."

Édouard boyun eğdi ve karideslerden tattı. İştahı yoktu ve keyfi kaçmıştı. Élisa gevezelik ederken, önündekileri mekanik bir şekilde yutuyor üstelik konuşulanların tek kelimesini de anlamıyordu. Sadece raporunu tamamlamak için kalan zamanı ve ertesi sabahki yorgunluğunu düşünüyordu.

"Çok vaktini almadım, dedi Élisa kahve pişirirken.

-Yok canım," diye yanıtladı Édouard. Ama çalışma programının, kesinlikle suya düştüğünü düşünüyordu.

• Édouard kırmak, incitmek istemediği için, Élisa'ya hayır demek konusunda ciddi ölçüde zorlanıyor. Çünkü Élisa, kısa süre önce yaşadığı acının üstesinden güçlükle gelebilmiş hassas bir kadındır. İçinde bulunduğu konumun, onu, özellikle bir reddedilme durumuna karşı daha duyarlı bir hale getirdiğini kolayca düşünebiliriz. Bu koşullarda Edouard Elisa'yı reddetmeyi nasıl düşünebilir? Kendi çıkarlarını Elisa'nınkilerin önüne geçirmek bir bencillik örneği olmaz mı?

..

Ama, Edouard'ın da öncelik verdiği şeyler vardır. Ozellikle o akşam, bir raporu bitirmek için çalışmak zorundadır. Çalışmak zorunda olmasıyla sadık dost rolü nasıl bağdaştırılır? Mesleki yükümlülüklerini bir dost "kapris"i uğruna ihmal ederse, kuşkusuz sinirlenecek ve Elisa'nın varlığına tahammül edemeyecektir. Buna karşılık Elisa, Edouard'ın kendisine gösterdiği yakınlığın karşılığını vermektedir. Onu memnun etmek için ne yapacağını bilemez. Şu halde, bu habersiz yemek Edouard'ı memnun etmek için bir bahanedir. Elisa, onun çekingenliğini yanlış değerlendirebilir. Sonuçta, her iki insan arasında, bu yemek yüzünden birdenbire bir anlaşmazlık doğabilir.

Anlaşmazlığın nedenini sadece Edouard bilmektedir ve durumu yapacağı açıklamalarıyla sadece o düzeltebilir. Elisa'ya karşı çıkması, son dönemlerde yapmaya alışık olmadığı bir davranıştır. Bu gibi beklenilmeyen bir hayırın açıklamasını kolaylaştırmak için, önce kendimiz hakkında muhatabımıza daha fazla bilgi vermek gerekir. Önce adıyla hitap edip şu soruyu sorarak onun dikkatini çekin: "Elisa, sana çok önemli bir şey söyleyebilir miyim?" Sır verme tonunda ve inançla sorulan bu soru (ya da benzeri) karşınızdaki kişide bir merak uyandırır. Sonra da, muhatabınızın gönlünü almak ve sözlerinizin önemini artırmak için, yarattığınız yakınlık ortamından yararlanın. Yumuşak bir tonda, dikkatini çekmek amacıyla da alçak bir sesle, şunları anlatmaya başlayın: "Doğal olarak senin bilmene imkân yok, ama yarın mesleki geleceğim için son derece önemli şeyler yapmam gerekiyor. Sunacağım raporun düzeltilmesini bu akşam bitirmek zorundayım." Ardından devam edin: "Şimdi çalışmam gerektiğini anlayacağından eminim." Bu cümle, "bu kadar yakın birinin anlayış göstermediği" kanısını uyandırabileceğinden, ötekinin itirazını zorlaştırır. Sonra da, çabalarının anlaşıldığını belirten bir gönüldaşlık duygusunu hissettirerek "Yemekleri hazırlamak için çok uğraştığını da biliyorum" sözlerini ekleyin.

Bu açıklamalara karşın, Elisa'nın, Edouard'ın tok karnına daha iyi çalışacağını öne sürerek yemek yemekte ısrarlı olduğunu varsayalım. Bu durumda ona, samimi ve kabul edilebilir isteklerinizi

ortaya koyan ve kararlılığınızı yansıtan bir uzlaşma teklifinde bulunun. Ona, sözlerinizin etkisini yumuşatan, katılabileceği bir seçenek sunun. Edouard, “Tamam Elisa” diyebilir. “İki çözüm var: Ya yemeği yarına saklayalım; o zaman tadına varmak için daha çok zamanım olur. Ya da hemen yiyelim; 45 dakika içinde masamın başında olmam gerekiyor.” Uzlaşma koşulları belirlenip onaylandıktan sonra, buna saygı göstermesini sağlayın. Sonuç ne olursa olsun, Elisa’nın hazırladığı yemek boşa gitmeyecek, Edouard da raporunu bitirebilecektir.

Senin elbisen benimdir

"İyi akşamlar Carole! dedi Edith telefonda. Nasılsın? Çok vaktini almayacağım. Pembe elbiseni ödünç verip veremeyeceğini sormak istiyorum. Hani şu Londra'dan aldığını."

Carole sesini çıkarmadı. Bu, en sevdiği elbisesiydi ve önemli günlerde giyerdi. Ayrıca, çok güzel bir muslinden dikilmiş, pilili ve çok çabuk bozulabilecek bir elbiseydi. Onu gözünden bile sakınıyordu.

"Franck'la yemeğe çıkacağım. Finans dünyasından bir tip; zamanı Paris, Londra, Tokyo arasında geçiyor. Çok şık bir lokantaya götüreceğini söyledi. Benim ise üstüme giyecek hiçbir şeyim yok. Anlıyor musun, çok iyi giyinmem gerekiyor. Elbiseni bana verirsen, söz, çok kısa sürede iade edeceğim."

"Edith, son defa kırmızı ceketimi aldığında" diye düşündü Carole, "bir ay sonra iade etti ve üstü kahve lekeleriyle doluydu. Geçenlerde istediği ise bir eşarptı, onu da operada kaybetti."

"Sana elbisemi vermemi istiyorsun... diyebildi sonunda.

Edith, konuşmasına nazik ve yumuşak bir sesle devam etti.

- İnan, çok dikkat edeceğim. Bu yemeğin benim için önemini anlıyor musun? Böylesine ince bir zevke sahip tek arkadaşımsın. Ayrıca, bu lokantaya gitme fırsatını asla bir daha bulamam. Çok endişeliyim, avantajlı olmayı çok istiyorum. Beni anlıyorsun değil mi?

- Elbette, dedi Carole. (Seçeneği kalmadığını çok iyi anlamıştı.)

- Bana yardımcı olacağını biliyordum.

Carole içini çekti. Bedeni taş gibi katılaşmıştı.

- Ne zaman almaya geleceksin?"

• Carole'ün Edith'i reddetmek için haklı nedenlerinin olduğu görülüyor. Öncelikle, söz konusu olan şey çok özel günlerde giydiği sevdiği bir elbisedir. Üstelik ince bir kumaştandır ve kolayca yırtılabilir. Öte yandan, kuru temizlemeye vermek de oldukça pahalıya patlamaktadır. Dahası, Edith'in elbiseyi kısa sürede iade etmeyeceğine de hemen hemen emindir.

Şimdi olaya Edith'in cephesinden bakalım. Şık bir elbiseye ihtiyacı vardır. Carole her zaman, elbiselerini hiç itirazsız ona ödünç vermiştir. Edith, bunları geciktirerek ya da yıpranmış olarak iade ettiği zaman da hiçbir şekilde sızlanmamıştır. Gerçekten, Edith haklı olarak, Carole'ün eşyalarına aşırı düşkün olmadığını, buna karşılık dostlarına her konuda yardıma hazır olduğunu da sanabilir. Edith'in, Carole'ün bu elbiseyi vereceğinden hiç kuşku duymadığı söylenebilir.

Carole ona bir şeyler söyler, ama aklından bambaşka düşünceler geçmektedir. Sözgelimi, Edith bu elbisenin arkadaşı için taşıdığı önemi, Carole'ün eşyalarını kullanma tarzını beğenmediğini bilseydi böyle davranmayabilirdi. Kendisinin, elbiseyi temiz bir şekilde geri getirmesinden kuşkulandığını ve bu düşünceden rahatsız olup sinirlendiğini anlasaydı, muhtemelen elbise konusunda o kadar üstelemezdi. Edith'in Carole'den bu yardımı istemesinin nedeni, bu durumun tam tersini, yani Carole'ün elbiselerini ödünç vermede rahat olduğunu düşünmesidir. Ayrıca Edith'in, Carole'ün bu konuda rahatsız olacağını düşünmesi için hiçbir neden de yoktur.

Bu tür durumlara oldukça sık rastlanır. Çoğunlukla, hayır demek istediğimizde, reddedişimizi doğrulamak için haklı gerekçeler buluruz. Ne yazık ki, bunları karşımızdakilere anlatmak için nadiren dışa vurabiliriz. Duygularımızı aktarabilirsek, hayır demek bir sorun olmaktan çıkar. Yukarıdaki olayda Edith, Carole'ün elbisesini verme fikrinden rahatsızlık duyduğunu anlayabilseydi, isteğinden

vazgeçer ya da en azından, bu ödünç vermeyi Carole'ün bir yükümlülüğü gibi görmezdi.

Carole, düşündüğünü söyleme sıkıntısı çekiyorsa, bunun üstesinden gelmek zorundadır. Kendisine zaman tanımak için Edith'e, düşündükten sonra yanıt vereceğini söyleyebilir. Zor bir soruyla karşılaştığımız zaman, genellikle, yanıtı daha sonra verebileceğimizi, bir erteleme hakkımızın olduğunu unuturuz. Bu yüzden de, sanki hemen yanıt vermek zorunda kalmış gibi davranırız. Süre koymanın, kararlarımızı pekiştirmeyi sağladığını ve bunları açıklamak için bize büyük bir güç kazandırdığını göz ardı ederiz. Öte yandan, hemen razı olmamak, tereddüt ettiğimizi düşündürür; bu da karşımızdaki kişiyi şaşırtabilir.

Carole'ün, bu süreyi arkadaşına vereceği yanıt için kullanması yararlı olabilir. Söylemek istediği bir hayırı sorunsuzca dile getirdiği durumları hatırlayarak, reddetme kapasitesi konusunda içini rahatlatabilir. Sonra, aynı ruh halini yaşamaya çalışabilir ve bu durumlarda kullandığı kanıtları düşünerek, bunları Edith'le olan ilişkisine uyarlayabilir. Başarabileceğini sanmadığı, gerçekleştirilmesinin imkânsız olduğunu düşündüğü bir girişim, birtakım engelleri kaldırmada ve özellikle, hiç istemediği halde, elbisesini neredeyse zorla verme korkusunu gidermede Carole'e yardım edecektir. Bu süre aynı zamanda kendisine, hayır demesini sağlayacak çareleri bulup, gelecekteki tepkisini belirleme olanağı da sunabilir.

Ona, Edith'le görüşmesinden sonra yaşadığı bedensel gerilimi azaltacak birkaç kasılma/gevşeme egzersizi yapmasını da önerebiliriz. Bu egzersizler, etkisini kısa sürede gösterir ve Carole'ü ek bir baskıdan kurtarır. Böylece, daha rahat ve kendisinden daha emin olacak olan Carole, Edith'e telefon edebilir, isterse, düşüncelerini toplamakta ve hedefinde yoğunlaşmakta yardımcı olacak birkaç nottan da yararlanabilir: Edith'e kısaca, bu elbisenin gözünün önünden ayıramayacağı ve çok yakın bir arkadaşa bile ödünç veremeyeceği kadar değerli olduğunu, elbisenin zarar görmesi düşüncesine katlanamayacağını söyleyebilir. Coşkularıyla

duygularını açıklayarak, düşüncesine saygı duyulma hakkını ortaya koyar ve Edith'in isteğini neden reddettiğini anlamasını sağlar.

Tam gece yarısında

Zırr, zırr... Gilles güzel bir rüya görüyordu. Tahiti'de güneşli bir plaj, kuşlar, deniz. Zırrr... Küçük, yok büyük bir çağlayan. Zırrr... Rengârenk tüylerle bezenmiş çok güzel kuşlar uçuşmakta ve... Zırrr. Aman! Bu da nesi? Zırrr.

"Alo, der Gilles. Ağzı kurumuş ve kalbi küt küt atarak.

- Kim?... Aa! Nicolas sensin... Saat kaç? Tam geceyarısı demek!... Ne? Neredesin? Mutfağını boyuyorsun... Ben iyiyim. Hayır, kesinlikle rahatsız etmiyorsun...

• Hayır diyemediğiniz bir durum karşısında, dördüncü bölümde "basitleştirme" başlığı altında anlattığımız gibi, sorunu yok saymak ya da küçümsemek kötü bir çözümdür. Kendi kendinize önemli ya da çok ciddi olmadığını söyleseniz bile, seslendirilmemiş bir hayır peşinizi bırakmaz. Bastırılmış bir hayır, günün birinde kendisini çok kötü bir şekilde hatırlatır.

Yukarıdaki öyküde Gilles, uykusu bozulmakla ve yoğun bir strese maruz kalmakla birlikte duruma boyun eğer. "Uyuyordum, yarın konuşalım" demek ve telefonu kapatmak yerine, önemsiz bir konuşmaya sürüklenmeye razı olur. Nicolas'nın geç saatte aramasına katlanan Gilles, arkadaşına birçok mesaj vermiş olur: Günün ya da gecenin herhangi bir saatinde bana telefon edebilirsin; uykum bozulmaz; istirahat etmemin de hiç önemi yok. Senin hayatındaki en sıradan olaylar bile, benim en temel ihtiyaçlarından daha önemlidir. Nicolas'nın son derece saygısız davrandığını ve kendisini önemsiz bir varlık yerine koyduğunu da kabul etmez. Buna karşılık, Nicolas'ya, kendisini rahatsız etme, kaygılandırma ve sinirini bozma hakkı tanır. Gilles kendisini savunmaz; kuşkusuz, tahammül sınırlarını çizmekte de çok çekingen davranır. Bu koşullarda, rahatsızlık duymakla birlikte, hoşa gitmeye, nazik görünmeye, tüm zorlukları ortadan kaldırmaya çalışır.

Gilles'in tepkileri, altıncı bölümde anlatmış olduğumuz, özümseme ve uyum gösterme eğiliminden kaynaklanır. Gilles, davranış kuralı olarak benimsediği "Her zaman hoşa gitmek zorundayım; böyle olursa her şey yolunda gider ve sorun çıkmaz" düşüncesi yüzünden, durumu sadece Nicolas'nın bakış açısından yorumlamaya çalışır. Böyle davranması, isteklerinin bilincine varmasını önler, aynı zamanda da kendisine geçici bir huzur sağlar. Kimse kendisini eleştirmez, ne olursa olsun suçlamaz. O kusursuzdur... Bu, farklı olması halinde, kendisini suçlu hissedeceğini örtülü şekilde anlatan bir ifadedir.

Herhangi bir suçluluk duygusunu üstlenmek kolay değildir. Ama, sonuçta Gilles'in, sadece gece uyumak istediği için kendisini suçlu gibi hissetmesi gerekir mi? Gilles'in tepkisi, orantısız ve gerçeğe biraz aykırı gibi geliyor. Bu, farklı bakış açılarından durumlarla karşılaşmaya "hazırlıklı" olmanın, bunları göreceleştirmeye çalışmanın nedenidir. Başka bir deyişle söz konusu olan, tüm davranış değişikliklerini yasaklayan basmakalıp düşünceler uyarınca, hem ötekiler hem de kendisi karşısında geri çekilmektir. Nicolas'nın çocuksu ve çekilmez şekilde davrandığını düşünebilmek ve o sırada mutlaka uygun bir yanıt vermek zorunda olmadığını bilmek; Gilles'in, kişisel rahatsızlıklarını belirtmesini, kimsenin bu sıkıntıları yaratmaya hakkı (can sıkmanın dışında) olmadığını bildirmesini ve bu durumdan kurtulmasını kolaylaştırabilir. Nicolas gerçek bir dostsa, bu uygunsuz saatteki telefonunun haksızlık olduğunu kabul edebilir.

Laf ebesi David

Thomas, altı ay süren Afrika gezisinden sonra, Véronique'in evindeki toplantıya katılmıştı.

"Haydi, gezini anlat. Kenya'da mı, yoksa Zaire'de miydin? dedi Véronique büyük bir merakla.

- Kenya'da. Kikuyular'la karşılaştım.

- Kikuyular mı? Onlardan söz edildiğini hiç duymadım, diye araya girdi Véronique'in arkadaşı David. 82'de Afrika'daydım, en

yüksek üç doruğa tırmandım.

- Gerçekten mi! dedi Véronique. Thomas geçen hafta döndü.

- Tam iki gün oldu, diye belirtti Thomas. Hâlâ şoktayım. Orada öyle şeyler gördüm ki...

- A evet! Afrika kimi olsa değiştirir, diyerek söze karıştı David. Oraya ayak bastığımda halklar, beslenme alışkanlıkları, manzaralar, hatta otel ve dükkânlar hakkında basmakalıp düşüncelere sahiptim. TV sayesinde yıllarca bir sürü bilgi edinmiştim. Her şey küçücük bir çocukken başladı. Dayım...

- Bağışla, diye araya girdi Véronique. Thomas, gezini dinlemeyi çok istiyorum. Zorluklarla karşılaştın mı?

Thomas gözlerini tavana kaldırdı.

- Sarılığa yakalandım. Kuşkusuz, Uganda'da pazarda yediklerim yüzünden. Çok acıkmıştım, kadınlar öyle konuksever, şişe dizilmiş etler de öyle iştah açıcı görünüyordu ki, ben...

- Afrika'da beslenme hemen hemen böyledir, diye sözü tekrar kaptı David. Ama bu, Antarktika'dakinin yanında hiç kalır. Oraya bir grupla gitmiştim. Genelde grup gezilerinden hoşlanmam, ama bir arkadaşım bana ucuz bir gezi ayarladı. O çok beceriklidir. Bir şey isteyin hemen bulur. Böyle bir sürü insan tanıyorum. Sürekli uygun şeyler arayıp bulan bir de teyzem var. Kutba tekrar gitmek için...

Véronique içkisini bitirmişti. Thomas'a bir şey içip içmek istemediğini sordu.

- Sana eşlik ederim, diye yanıtladı Thomas.

- Ben de memnuniyetle bir kadeh daha alırım, dedi David. Biliyor musunuz, bu şarabı son kez Tours'daki küçük bir otelde bir arkadaşımla..."

• Yukarıdaki öyküde olduğu gibi, bazı kişiler aldıkları eğitim düzeyinden dolayı hayır diyemezler. Toplumsal yaşamı düzenleyen egemen kurallar ülkelere göre değişmekle birlikte, önemli değişmezler de içerirler. Sözgelimi, bir yemeğe çağrıldığınız zaman, ev sahibini müşkül duruma düşürmemek için, diğer konuklara karşı çirkin ve kaba davranışlardan kaçınırsınız. David gibi biriyle karşılaştığınızda da, terbiye anlayışınız ona saldırganca ya da

düşmanca davranmamayı gerektirir. Olayda, Véronique ile Thomas'ın gösterdikleri tepkiler, David'in davranışını gerçek bir ağız dalaşına dönüştürme riski taşımaz. Rahatsızlık duymalarına karşın, ikisinin de takındığı son derece uzlaşmacı ve nazik tavır, sözün David'in monologu ile kesilmesini onaylar gibidir.

Ama, içlerinde başka bir fırtına kopmaktadır. Thomas, yolculuğunun öyküsünü ve heyecanlı deneyimlerini anlatmaya, Véronique de bunları dinlemeye can atar. Dolayısıyla, ikisi de David'in susmasını, böyle öne atılmaması gerektiğini anlamasını isterler. Ama, bunu nasıl ifade edeceklerini de bilemezler. Bu örnekte, Thomas David'e karşı çıkamıyor. Véronique de, sözü Thomas'a vermek için bir iki nazik girişimde bulunmakla birlikte pek de başarılı olamıyor.

Görgü kuralları gerekli ve önemlidir ama, her fırsatta doğallığı ve samimiyeti yıkıp yok etmemelidir. Özellikle, arkadaşlar arasında sahte-simetrik ilişkilerin oluşumunu kamçılamaması gerekir, ilke olarak dostluk, her şeyden önce, birçok konuya içtenlikle ve kaygısızca yaklaşılan, simetrik, eşitlikçi, samimi ve açık ilişkilerin kurulduğu bir alandır. Bu alan içinde ateşli çekişmeler görülebilir ama, bunlar dostluk bağlarını zedelemez. Bunlar, gücün kanıtlandığı amansız yarışmalar değil, zenginleştirici fikir tartışmalarıdır.

Ama, herhangi biri, oyunu kurala göre oynamıyor, kurduğu yeni ilişkiler yoluyla kendisini dayatmaya ve ötekilere egemen olmaya çalışıyorsa, buna katlanılamaz. Gerçekten de, David'in davranışı, altıncı bölümde tanımladığımız saldırgan davranışa şaşılacak ölçüde benziyor. Sözü tekeline alıyor; ötekileri hesaba katmadığından onların konuşmalarıyla ilgilenmiyor, konumlarını değerlendiremiyor ve isteklerini anlayamıyor. Her şeyi bastıran bir ilgi odağı olmak ve beğenilmek istiyor. Kendisine karşı çıkmayacak denli aşırı saygılı dostların oluşturduğu uslu bir dinleyici kitlesine ihtiyacı var. Böylesi bir durumda, Véronique ile Thomas'ın, David'in davranışının kaba ve saygısız olduğunu kabul etmeleri gerekir. Terbiyeli olmak kaygısına kapılmadan, nazikçe, ama kesin bir dille ona görgü kurallarını hatırlatabilirler. Véronique, kesin bir tavırla David'e şöyle diyebilir: "Thomas'ı uzun süredir görmedim ve

seyahatini anlatmasını çok istiyorum. Serüvenlerini her zaman ama daha sonra anlatabilirsin; ama, şimdi sözü Thomas'a bırakmalıyız."

Öte yandan, Véronique, sükûnet ve nezaket çerçevesinde, muhatabını suçlamaya yeltenmeden, "ben" diyerek durumu kendi açısından dile getirebilir. "Ben", sorumluluklarını üstlenme ve duygularını açıklama anlamını taşır. "Biz" ise, sonuç cümlesinde üstü kapalı şekilde sunulan uzlaşma teklifini vurgular. Gördüğümüz gibi, mesaj ne kadar açık olursa, anlaşılma ve kabul edilme şansı da o kadar yükselir. Mesaj anlaşılmamışsa tekrarlanması gerekir.

Asla hesap ödemeyen Paul

"Hesap lütfen", dedi Paul abartılı bir hareketle garsona. Sonra karşısındakine dönerek, "Carine, seni görmek her zaman büyük bir zevk" dedi.

Carine gülümsedi. Paul'ü gerçekten beğeniyordu ve onunla çok ilginç tartışmalar yapabiliyordu. Ama, kötü bir kusuru vardı. Sinema, kafe, tiyatro gibi yerlerde, hesabı ödemeyi daima kendisine bırakıyordu. Geçen hafta, Paul'ü arabayla tiyatroya götürmüştü ve o, otoparkın parasını bile vermemişti.

"Bu beni sinirlendirmeye başladı" dedi içinden. "İmkânı olmadığından değil, düşünmediğinden." Masanın üstündeki hesap pusulasını seyre daldı.

"Şimdi işe dönmem gerek, dedi Paul.

- Benim de. Ne tutmuş? diye sordu Carine.

- 280 frank, dedi garsonu çağırırken. Kredi kartın yanında mı?"

Garson gelmişti. Carine, onun önünde olay çıkarmaya utandı ve kredi kartını çıkardı.

"Matisse'in eskiz sergisi hakkında ne düşündüğünü sormak istiyordum.

- Çok ilginç buluyorum, diye yanıtladı ona bakmadan.

- Bu sergide Matisse'in erken dönemine ait, henüz pentüre yönelmeden önce yaptığı birkaç nefis yapıtın da sergilendiğini duydum."

Carine tırnağıyla oynuyordu, yanıt vermedi.

"Aynı zamanda, sergide bir-iki yağlı boya tablosunun bulunduğunu da söylediler."

Garson geri döndü. Carine pusulayı imzaladı.

"Cumartesi günü benimle arkadaşlarımın sayfiye evine gitmek ister misin?" diye sordu Paul.

Carine, Paul'ün bahşiş bırakıp bırakmayacağını görmek için bekledi. Sayfiyeye gitmekmiş!... Oraya da onu arabayla götürmek ve benzin parasını vermek zorunda kalacaktı. Yanıt vermedi.

"Bir şey mi oldu? diye sordu Paul.

- Yok yok, bir şey yok, diye mırıldandı Carine kalkarken. Bahşiş için cebinde bozuk para aradı ve masaya bıraktı.

- Beni Rennes Sokağı'na bırakabilir misin? dedi Paul, lokantanın kapısını tutarken.

- Elbette, dedi Carine. Gözleri dolmuştu.

- Ne oldu? diye sordu Paul bir kez daha.

- Hiçbir şey...

- Söylesene, diye üsteledi.

- Bundan söz etmek istemiyorum."

Paul ısrar etmedi. Carine onu, hiç konuşmadan Rennes Sokağı'na kadar götürdü. Paul teşekkür edip arabadan inerken, ona bir el işaretiyle bile yanıt vermedi. Tek başına kalır kalmaz boşaldı ve gözyaşları akmaya başladı.

• Carine, Paul ile sürdürdüğü ilişkide bir bunalım yaşamaktadır. Paul'ün tutumuna aniden sinirlenir ve bu şekilde sömürülmesine artık dayanamaz. Anlaşılmamışlığın ve tedirginliğin son haddine ulaşmış gibidir. Ama, duygularını ve çok ileri gitmek olacağını düşündüğü bir hayırı asla dile getiremez. Aslında Paul, kendisine, özellikle entelektüel ve kültürel düzeyde kazanımlar sağlamaktadır. Dolayısıyla, Paul'ün olağan davranışını eleştirip sorun ederse bu ilişkiyi bozmaktan korkmaktadır.

Ama ne yapabilir? Carine zor bir durumdadır; Paul'le her çıktığında, para konusu ciddi bir sorun haline gelmektedir. Onun parasını da ödemek zorunda kalma düşüncesine saplanıp kalmıştır. Öyle ki, bu bakış açısı onunla sürdürdüğü ilişkinin tümüne egemen

olmaktadır. Zaman zaman Paul'le konuşmak ister. Ama bunu başaramaması, hem ona hem de kendisine duyduğu öfkeyi artırır. Bu coşku karmaşası içinde ağlayacak hale gelir. Yaşadığı engellenmeyi ifade etmek için bundan başka bir çaresi de yoktur. Bazen kapıldığı hoşnutsuzluk duygusu, hayır diyemeyenlerin çoğunun başına geldiği gibi, onda da belirgin bir hüzün yaratır. Carine, bu aktarılamayan duyguyu, Paul'ün sormasına karşın anlatamaz ve paylaşamaz. Ve sonuçta kederiyle baş başa kalır.

Carine, düşüncelerini ve coşkularını daha iyi denetlemek için, önce bunları tanımlamak ve açıklığa kavuşturmak zorundadır. En iyi yol da içindekileri yazıya dökmektir. Örneğin, "Paul'den müze biletinin parasını vermesini istersem, artık benimle böyle bir sergiye gelmemesinden korkuyorum" gibi. Bu düşüncenin ardında bir başka düşünce yer alır: "Paul, parasını vermediğim için artık beni sevmez." Bunlar, otomatik düşünceler olup, Carine'in asla tartışamayacağı kadar kesin bir nitelik taşırlar. Sanki Carine, böylesine akıllı, mükemmel, kültürlü biriyle birlikte olma hakkını kazanmak için bir bedel ödemek zorundaymış gibi davranır. Sanki, kendisini Paul'den aşağı hisseder ve başka bir arkadaş edinme ihtimalinin bulunmadığını düşünür. Böylece gözünde, uzun süreden beri bu ilişkinin sağladığı avantajları büyütür ve buna karşılık ilişkinin yarattığı olumsuzlukları önemsemez. Alışılmadık bir öfke ve yarattığı üzüntü, yaşanan bir sorunun bilincine varma ve bunu çözme isteğinin bir başlangıç noktası olabilir. Bunun için, otomatik düşüncelerini ele alarak yazmaya ve kendisini bir başka gözle değerlendirmeye zaman ayırması gerekir.

Bir sonraki aşama, otomatik düşüncelerinin yerini, daha olumlu ve duygularına daha uygun alternatif düşüncelerle doldurmasıdır. Sözgelimi, Paul'le ve başkalarıyla yaşadıklarını karşılaştırmalıdır. Aslında, birlikte oldukları zaman Carine'in yapılan harcamaları üstlenmek zorunda kalmadığı başka arkadaşları da vardır. Bu gerçekten hareket ederek yapacağı harcamalara bağlı olmadan da sevildiği sonucunu çıkarabilir. Carine, "Paul, beni sadece param için seviyor" diye söylenmek yerine, defterine "Paul, diğer arkadaşlarım gibi, beni elbette kişisel özelliklerim yüzünden beğeniyor. Herhalde

beni ilginç ve sempatik buluyor" diye yazabilir. Düşüncelerini bu yöne kaydırırsa, kendisini daha güvenli hissetmesine yol açacak dev bir adım atabilir. Paul'e de, kısaca "Aramızda, beni rahatsız eden ve üzen bir sorun var. Bunu sana söylemem gerekiyor. Kendimi senin paranı ödemek zorunda hissediyorum. Artık bu duruma dayanmam da gittikçe güçleşiyor. Bundan sonra, diğer arkadaşlarımla yaptığım gibi masrafları paylaşırsak, dostluğumuzu daha rahat sürdüreceğimizi sanıyorum" diyebilir.

DOKUZUNCU BÖLÜM

Aşkta Hayır Demek

Aşk duyguları, büyük olasılıkla, yaşam boyunca hissedeceğimiz en yoğun duygulardır. Tutku, duygularımızı alevlendirir, ortaya çıkarır ve çoğunlukla, içimizdeki göz ardı edilmiş olabilirlikleri coşturur. Sınırlarımızı zorlar, aşıp geçer; kendimizi kanatlanıp uçuyormuş gibi hissederiz. Çiftin karşılaştığı andaki ilk keşiflerin büyüsü, birbirine geçmiş yoğun titreşimlere ve doğan yakınlıklara da bağlıdır. Zamanla sevgililer, üstü örtülü kişisel bir dil, yakınlıklarının kanıtı sayılan birbirlerine özel davranışlar ve dünya hakkında benzer bakış açıları geliştirirler.

Birbirlerinin yansıması olan âşıklar, her biri eşsiz ve harika olan bu aşk diyalogunu şöyle sürdürürler: Biz, ilişkimizde seksi, çekici, büyüleyici, zeki, ilginç, esprili, benzeri bulunmaz, karşı konulamaz kişileriz. Bu koşullar altında, kişinin kendisini zamanın ve mekânın dışında hissetmesine şaşmamak gerekir! Bu mutluluk duygusu, kişinin isteyerek kendinden geçtiği; her zaman sevmeyi ve sevilmeyi; hep mutlu olmayı; sürekli olarak kendini yenilemeyi düşlediği ölçüde artar. Benzeşen bir içtenliğin paylaşılması ve yaşanması, bu duygunun sonsuza dek süreceğini düşündürür.

Dolayısıyla, bu tertemiz bağı korumak için gereken her şeyi yapmaya hazırızdır. Sevgililer, hem birbirlerini hem de aşklarını korurlar. Pek çoğumuz böyle bir aşka gereksinme duyar ve böylesine bir sevgiyi yaşamak ya da korumak için her şeyi yapmaya, çaba harcamaya ve yüreğimizi vermeye hazır oluruz. Aşkın başlangıç dönemi sorunsuz yaşansa da, aşk ilişkisi sonradan birtakım engellere rastlayabilir. Özellikle, ayağımız yere basmaya başladığı zaman, gerçekler ve sorunlarla karşı karşıya geliriz.

Karşımızdakini mutlu etmek ve yanımızda tutmak için, her zaman aynı fikir ve kanılara sahip olmamız gerektiğini düşünürsek,

tehlike çanları çalmaya başlar. Kendi ihtiyaçlarımızı, sevdiğimiz kişininkilerle değiştirmek uğruna göz ardı etmiş oluruz. En küçük bir tartışma, mutlak ve açık şekilde acı çekmeyi, ötekine acı çektirmeyi, hatta kaybetmeyi göze alan bir aşkın sorgulanmasını simgeleyebilir. Bu durumda, kişisel çıkarlarımızı unutmayı ve kendimizi silmeyi seçeriz. Söylemekten korktuğumuz hayır, çok derin bir uyumsuzluğu; sevdiğimiz kişiye düşlediğimiz kadar yakın olamadığımızı; aramızda, sadece ilk günlerde bizi yaklaştıran benzeşmeler değil, farklılıklar da bulunduğunu dile getirebilir.

Gerçekten de, bu hayır, ilişkinin saf doğasındaki bir çatlağı ve ilişkiyi sorgulamamız gerektiğini gösterebilir. Ayrıca, öteki tarafından hoş bir şekilde çizilmiş olan portremizi gölgeliyebilir ve aşkımızla birlikte "kusursuzluk" imajımızı paramparça edebilir. Hayır demek, bu son derece uyumlu, güzel düzeni bozmak anlamına gelebilir. Benzerlikler ortadan kalkmışsa, çift ister istemez birbirinden uzaklaşır ve artık birbirini çok güzel, çok akıllı, çok duyarlı bulmaz olur. Kısaca, artık sevgi biter; o zaman ayna, çekilmez bir görüntüyü yansıtır. Çoğu kez, büyünün bozulması düşüncesine katlanamayarak, ne pahasına olursa olsun koruduğumuz ideal bir birliktelik oyununu sürdürmeyi yeğleriz. Bu koşullarda nasıl hayır denebilir?

Seremonilerin efendisi Thibaud

Thibaud ve Léa, birkaç haftadan beri birlikte yaşıyorlar. Zevkleri aynı; tenis oynuyorlar, antika topluyorlar. İkisi de doğa tutkunu ve seyahat etmeyi seviyorlar. Kısacası, mükemmel bir birliktelik, eşsiz bir mutluluk. Bununla birlikte... Bazen Léa, Thibaud'yu kendinden çok emin bulmaktadır. "Hayır" diye düşünür, "kuruntu yapıyorum." O akşam yemek için dışarıya çıkacaklardı.

"Çin lokantasına gidelim. Park yeri daha kolay bulunuyor.

- Yer her zaman bulunur, dedi Thibaud. Haydi Italyan lokantasına gidelim."

Lokantada, karşı karşıya, göz göze oturdular.

"Ne yiyeceksin? diye sordu Thibaud.

- Zeytinli pizza.

- Limonlu spagetti yemelisin, bu onların spesiyalitesi", diye karşılık verdi Thibaud. Ve yanıtı beklemeden limonlu spagetti ile giriş yemeği olarak jambonlu salata sipariş etti.

"Thibaud, makarna yeter, salata istemiyorum.

- Jambonlu salatayı seversin canım. Çabuk ol, garson bekliyor.

- Peki, nasıl istersen.

- İkimiz de aynı şeyleri yiyeceğiz," dedi sabırla bekleyen garsona ve elindeki mönüyü uzattı. Léa garsonun neden tek mönü getirdiğini düşündü. Yemek sırasında Thibaud, gelecek ay çıkacakları tatil için seçtiği yerden söz etti.

Léa, fikrinin alınmadığını düşünerek sordu.

"Sevgilim, niçin Londra?

- İngiliz antikalarına hayran olduğunu biliyorum da ondan.

- Picadilly'ye yakın bir otelden söz edildiğini duymuştum.

- Oteli ayarladım. Söyle bakalım, bu hafta sonu yapacağımız tenis maçı için..."

Hafta sonunda tenis oynayıp oynamak istemediğini de sormamıştı. Aslında istiyordu, ama sorun bu değildi.

"İki kahve, diye seslendi Thibaud garsona. Sana aldığım yeşil süveteri daha sık giyersen çok memnun olurum. Sana çok yakışıyor.

- Elbette sevgilim", dedi karşılık olarak. Çok zevkli giyinen Léa, bu sözlerle yine de kendisini pohpohlanmış hissetti.

Thibaud, kredi kartını cebine koydu ve hakkında oldukça iyi eleştiriler okuduğu şu güzel filmi görmek istiyorlarsa, acele etmeleri gerektiğini söyledi.

• Léa, çiftlerden birinin iradesine boyun eğildiği, hatta ötekinin isteklerinin öncellik taşıdığı izlenimi veren bir ilişki içine girmiş ve kurtulması güç bir çarkın içinde, kendisini tuzağa düşmüş hissetmektedir. Thibaud’nun kişiliği de buna çok elverişli; o, art niyetsiz, her fırsatta en iyi çözümü düşünüp seçen bir karar verici durumunda. Sanki Léa’yı en az kendisi kadar ya da kendisinden daha iyi tanıyor. Ona gerekeni biliyor; hissettiğini veya yapması

gerekeni ondan önce seziyor ve çoğunlukla da hedefi buluyor: aslında kararları Léa'nın da hoşuna gidiyor. Léa antikaları, tenis oynamayı, dışarıda yemek yemeyi sevmektedir. Aslında, ikisi adına karar vermesi, ilgi alanlarının ortak olduğunu, Léa'ya karşı duyduğu eğilimi, onu hoşnut etmeye çabaladığını gösteriyor. Bu koşullarda, Léa'nın sevgilisinin kararlarına karşı çıkmadan önce duraksadığı görülebilir. Kısaca Thibaud, her zaman Léa'yı mutlu etmek arzusundadır. Onun ne istediğini bilmekte ve daha o bir bildirimde bulunmadan harekete geçmeyi istemektedir. Sanki bu şekilde davranarak, düşüncelerini ve en samimi arzularını ortaya koymuş olmaktadır. Bu yüzden Léa'yı, Thibaud'nun önerilerinin içeriğinden çok, bunları dile getirme, dayatma tarzı rahatsız eder. Her şeyi hazırlayıp önüne koymasını, ortak bir projeyi tartışma konusu yapmamasını içine sindiremez. İlişkinin bu aşamasında, "Hayır, ben de varım; ben de tartışmalara ve kararlara katılmak istiyorum" diyerek işe karışma cesaretini gösteremez.

Ama, bunu becerebilecek kapasiteye sahip midir? Léa zaman zaman, kendisinin de istek ve tercihlerinin olabileceğini gösteren düşünceler ileri sürer. Ancak, sesini duyurmakta ciddi şekilde zorlanır ve Thibaud'nun ısrarı karşısında kabuğuna çekilir. Thibaud'da bir alter ego[3] bulduğu, bununla mutlu olduğu, onun kendisini sevdiği ve her şeyle uğraştığı ölçüde, kendi farklılığını ortaya koyamaz. Thibaud'nun onu mutlu etmek istediğini, kendisinin de her şeyi kabullenerek Thibaud'yu mutlu etmesi gerektiğini düşünür. Sunduklarını, önüne koyduklarını reddederse, suçluluk duygusuna kapılacaktır. Başka biri haline gelirse, Thibaud'nun kendisini anlayamayacağını, tanıyamayacağını sanır. Bu muhteşem uzlaşmayı bozma ve farklılaşınca reddedileceği korkusuyla hiçbir şey söyleyemez. Ama, bir şeyler söylemek istediğini bile bile ağzını açamaz. Ara sıra, kendisine bazı şeyleri düşünme izni verir. Sözgelimi Thibaud'nun, "kendinden biraz fazla emin olduğu" düşüncesi, aklından hızla geçer ama bunu hemen silip atar.

Ancak, bu eleştiri denemesi içinde gizlice kök salarak, yaşamını ve ilişkilerini bozacak ölçüde yaygın bir tedirginliğe yol açabilir.

Léa'nın düşüncelerini daha dikkate alarak, bunlara çok daha derin bir şekilde eğilmesi ve içinde olup bitenleri aydınlatması gerekir. Léa'ya, yaşadıklarını ve hissettiklerini bir deftere not etmesi önerilebilir. Gerçekte, kendi görüşüne hiçbir zaman başvurulmadığı düşüncesi, Léa'yı, belki de hiç fikir beyan etmediği ya da kendi görüşünü savunmadığı saptamasına ulaştırabilir. Yaşadığı sorun sanki, "İstediğim takdirde inisiyatifi nasıl üstlenebilirim?" sorusunda düğümlenmiştir. En basit çözüm, uçup giden düşünceleri yazıya dökmektir. Bu yöntem, onları ciddiye almaya, incelemeye ve gerekçelerini araştırmaya zorlayarak alternatif çözümler bulmayı, kaygıları göreceleştirmeyi sağlar. Yaşamı tek başına mı, yoksa paylaşmak istediği biriyle mi sürdürmenin daha normal olduğunu sorgulamayı kolaylaştırır. Sevdiği kişiyi yaralamaktan, onun gözündeki imajdan farklı bir görüntü çizmekten duyduğu korkuyu keşfedebilir. Léa, konuyu açarak, değişme arzusunu Thibaud'yla konuşmak isteyebilir. Her şeyden önce de, Thibaud, onun mutluluğunu istiyorsa, kararlara katılma arzusunu gayet doğal karşılayabilir. Doğru sözcükleri ve sorunu masaya yatırmak için uygun anı bulmasını sağlayacak bu düşünce tarzını geliştirdikten sonra, onunla konuşmaması için hiçbir nedeni kalmaz.

Prezervatifsiz olmaz

Charles, kendisini eriyip gitmiş hisseden Rebecca'ya tutkuyla sarıldı. Ama, Rebecca hâlâ kaygılıydı...

"Ama..., sen..., kullanıyor musun?

- Prezervatif mi? Sadece sıra dışı durumlarda, dedi Charles gömleğinin düğmelerini gözerken.

- Şimdi yanında olmadığını mı söylüyorsun?

Charles, kızın kulağını öpüyordu.

- AIDS olmadığımı çok iyi biliyorsun, diye mırıldandı.

- Hiçbir şey bilmiyorsun, diye mırıldanarak karşılık verdi Rebecca.

- Senden daha fazla değil."

Bluzu havada uçup yere düştü; onunla birlikte kararlığı da... Ama, Charles'ın sadece kadınlarla yaşamadığı düzinelerle serüvenin yarattığı kaygı hâlâ sürüyordu. Elinde olmadan başını çevirdi.

- Ne var? diye sordu Charles kemerini çıkarırken.

- Şey... kullanmıyorsan seninle birlikte olmak istemiyorum.

Eteğini çıkarıp kızı öpücüklere boğdu.

- İnan bana güzelim, böylesi çok daha güzel."

• Kitapta anlatılan çoğu olaydan farklı olarak, burada ele alınan hayır diyebilmek sorunu, doğrudan sağlık, yaşam ve ölümle ilgilidir. Günümüzde (sürekli ve sadık birliktelikler dışında), korunmasız cinsel ilişki tehlikeli bir boyut kazanmıştır. Ancak çoğu kez, bu türden bir hayırı dile getirmek, oldukça güç olabilir.

Kuşkusuz, cinsel birleşme sırasında yaşanan ateşli yakınlık ve bedensel haz, en keskin eleştirel düşünceyi bile bastırabilir. Bedensel olarak arzulanma ve karşılığını verme ihtiyacı, korunma gereğini geri plana itebilir. Ayrıca, partnerin hoşuna gitme isteği, onun kırıcı bulabileceği bir sözün söylenmesini zorlaştırır. İşin içine, gülünç olma ve prezervatif konusu açılırsa reddedilme korkusu da karışır.

Şu halde, kendinizi kaybetmeniz için her şeyin seferber edildiği böyle bir durumda soğukkanlılığınızı nasıl korursunuz? İşte Rebecca'nın yaşadığı da budur; içinde bulunduğu durumu da tam olarak kavrayamaz ve korkar; ama buna karşılık düşüncelerini de derleyip toparlayamaz ve kaygıları doğrultusunda davranamaz. Biraz geç kalmıştır. Oysa, son düğme açılmadan, öpücükler alevlenmeden, olayın akışı amansız bir sonuca yönelmeden önce, cinsel ilişkinin sınırları açıkça belirlenmelidir. Bir yemeğin ardından, otomobilde, eve girerken... Başka bir deyişle, ötekini, henüz özel dünyanıza kabul etmeden önce...

Prezervatifi rahatlıkla kullanan çoğu erkek, kadınların bu konuyu herhangi bir şekilde, koşullar ne olursa olsun, "önceden" gündeme getirdiklerini bilir. Esprili ve nazik bir tavırla, ama, daima kesin bir sorumluluk duygusunu hatırlatan bir açık yüreklilikle durum değerlendirmesi yapabilirler. Buna karşılık, cinsel ilişkide ayartılmaya hazır olursanız, kaygılarınızı ve sıkıntılarınızı ifadede

daha büyük güçlükler çekebilirsiniz. Yakın alanınıza girmesine izin verdikten sonra, partnerinizi kontrol edemezsiniz. Kendinizi coşkularınıza kaptırırsanız, kuşkusuz, önceden evet demiş sayılırsınız. Dirençsiz ve zayıf olur, artık iyi düşünemezsiniz. Her şeye rağmen, böyle bir durumla karşılaşırsanız, partnerinizle aranıza, konuşmak için kendinizi daha rahat hissedeceğiniz bir mesafe koymaya çalışın. Fiziksel mesafe, hem coşkularınıza ve düşüncelerinize daha iyi egemen olmanızı, hem de isteklerinizi daha net iletmenizi sağlar.

Partnerinizden prezervatif takmasını isteyerek, cinsel ilişkideki kuralları ortaya koymanın saçma bir tepki değil, kolayca kabul edilecek bir şey olduğunu söyleyin. Prezervatifsiz ilişkiyi reddetmekle, ölümcül bir hastalıktan korunursunuz ve bunu söylediğiniz zaman da hiç kimse sizi eleştiremez.

Daima habersiz gelen Claudia

"Seni görmem gerekiyordu", dedi Claudia.

Patrick, yarı uykulu bir halde kapının eşiğinde duruyordu.

"Sana ihtiyacım var, dedi elini tutarak.

- Claudia, uçağım şafakta kalkıyor, dedi Patrick esneyerek.

- Çok kalmayacağım. Bana bir kadeh içki verirsin, sonra giderim. Seni görmeyi, sana dokunmayı, sesini duymayı, beni kollarına almanı çok istiyorum.

- Eve dönmelisin," dedi Patrick geri çekilirken.

Yorgunluktan sersemlemiş bir halde, Claudia'nın geçen defa konuşmak için geldiğinde bütün gece oturduğunu hatırladı. Gene başka bir gün, habersiz gelip arkadaşlarıyla yaptığı bir iş toplantısını bölmüştü. Claudia'nın acı çeker gibi bir havası vardı.

"Yanında çok kısa bir süre kalmak istiyorum.

- Yorgunum.

- Beni görmeyi istemiyorsun.

- Elbette ki hayır, ama şimdi değil.

- Beni sevmiyorsun, diye devam etti Claudia. Eğer iyi anladıysam, işine geldiği zaman beni görmek istiyorsun. Ama, seni

görmek istediğimde iki hafta öncesinden randevu almam gerekiyor.

- Bunu nasıl söyleyebilirsin? Yarın çok önemli bir konferans vereceğim. Seni seviyorum, ama dinlenmem gerek," dedi Patrick tamamen uyanmış bir halde.

Claudia ona sabit, hatta kızmış bir biçimde bakıyordu.

"Sürekli aynı şeyi söylüyorsun. Sonra daha nazik bir tavırla devam etti konuşmasına. Küçücük bir dakika için girmeme izin ver.

Tamam," dedi Patrick ve girmesi için yana çekildi.

• İkinci bölümde anlattığımız gibi suçluluk duygusu, hayır diyememeye yol açan unsurlardan biridir. Claudia, işine gelen zamanların haricinde, onu, kendisine yeterli vakit ayırmadığı için eleştirir. Bu nedenle Patrick bir suçluluk duyar ama bir dereceye kadar da haksız olmadığını düşünmekten geri kalmaz. Çünkü, çok yoğun bir iş temposu vardır ve boş zamanı çok azdır. Ama, öte yandan da ilişkisi için elinden geleni de yapmaktadır. Özellikle, aniden çıkageldiği zamanlar, Claudia'nın durumu abarttığını düşünür. Çünkü, Claudia içeri alınmama nedenini anlamayı reddetmekte ve ona kızmaktadır.

Anlattığımız olayda, Claudia'nın tutumu, erken kalkmak ve formunda olması gereken Patrick için gerçek bir sorun oluşturur. Üstelik, Claudia'yı sevmektedir; onu kaybetmek ve incitmek istemez. Ama, kurallarını dayatamazsa, aynı durumla tekrar karşılaşacağı kesindir.

Patrick, bu koşullarda suçluluğa kapılmak ve kendisine, ne pahasına olursa olsun bir çatışmadan kaçınmak gerektiğini söylemek yerine, Claudia'nın ardı arkası kesilmez vakitsiz ziyaretlerinin altında yatan nedeni anlamaya çalışmalıdır. Claudia'nın düşündüğünü ve beklentisini açıkça söylemesini sağlamak için, altıncı bölümdeki "olumsuz soruşturma" tekniğini kullanabilir. Ezilmekten ya da daha kötüsü, tepki göstererek saldırganca davranmak yerine, duruma el koymayı tercih edebilir. Claudia ona saldırdığı zaman, kendisini boş yere aklamaya çalışacağına, tutumunda sıkıntı yaratan şeyi öğrenmek için, eleştirilerine bir açıklık getirmesini isteyebilir. Belirsiz ve haksız

eleştiriler ilişkiyi yıkabilir. Karşımızdaki kişinin kendini anlatmasına yardımcı olmak ve dinleyerek öğrenmek, daima daha yararlıdır. Bu bizi, bilinçli olarak, tutumumuzu değiştirip değiştirmeme konusunda bir karara varmaya götürür. Karşımızdakine sorular sormamız ve onu dinlememiz onun saldırganlığını yatıştırabilir. Böylece, taraflardan her birine ötekinin görüşünü dikkate alma ve kendisininkini anlatma imkânı veren bir işbirliği havası yaratılabilir.

Claudia bir sorusunu yanıtladıktan sonra, Patrick, tutumunda rahatsızlık veren başka bir husus olup olmadığını sorabilir. Yakınmaları dinlemek ve öfkeye kapılmadan, gerekli görürse açıklamada bulunmakla yetinmelidir. Sonra, sükûnetini kaybetmeden, eleştiriler bitene kadar sorularını sormayı sürdürmelidir. Sorular tamamlanınca Claudia'nın yaptığı ilk eleştiriye dönebilir; olaya artık daha iyi koşullar altında eğilebilir. Gerçekten de, Claudia içini boşaltarak yatıştığını hissedecek ve saldırganlığı da hemen hemen geçecektir.

Bu bağlamda konuşma şöyle olmalıdır:

"Eğer iyi anladıysam, işine geldiği zaman beni görmek istiyorsun. Ama, seni görmek istediğimde iki hafta öncesinden randevu almam gerekiyor.

- Benim yaptığım ve hoşlanmadığın başka şeyler var mı?

- Evet. Bürona telefon ettiğimde bazen benimle konuşmuyorsun.

- Herhalde o sırada bir toplantıdaydım. Eleştireceğin başka şeyler var mı?

- On beş gün önce söz vermiştin, hafta sonu tatilinde Madrid'e gidecektik. Ama, benimle tekrar görüşecek zamanı bulamadın.

- Doğru. Ama, yıl sonu raporumu bitirmek zorundaydım. Başka?

- Sana armağan ettiğim kravatı hiç takmıyorsun.

- Takıyorum, çok da hoşuma gidiyor. Belki de sen hiç görmedin. Yarın akşam dönünce bir yere yemeğe gidip şu hafta sonu tatilini konuşabiliriz ve çok beğendiğim o kravatı da takarım."

Tartışmanın bu noktasında, Patrick'i dikkatle dinleyen Claudia, sorularına samimiyetle çözüm bulmaya çalışan yanıtlardan tatmin olabilir. Ayrıca Patrick, aklına takılan başka bir şey olup olmadığını da sorabilir.

“Hayır, uzun süreden beri sana söylemek istediğim her şeyi söyledim. Konuşma fırsatı verdiğin için de memnunum.”

Bu, başlangıç noktasına dönme anıdır.

“Bak, konuşup tartışabiliyoruz. Ama, gelecek defa daha uygun bir zaman seçmeliyiz. Çünkü, hemen uyumaya ihtiyacım var.

- Peki, biraz kızmıştım, ama bir daha olmayacak.”

Claudia yatışmıştır ve gitmeye hazırdır. Patrick tuzağa düşmemiştir. Yararsız tartışmalar yaratmamış ve şiddeti tırmandırmamıştır. Claudia’nın hatalarını söylemesine izin vermiştir. Mükemmel değildir, durumu düzeltmek için en iyisini yapmaya çalışır ve en önemlisi karşısındakini dinleyebilecek bir kişi olduğunu göstermiştir.

Serge, Odile ve televizyon

Serge ile Odile, altı aylık mutlu bir nişanlılık döneminin ardından evlendiler. Odile, yeniyetmelik çağından beri son derece kompleksliydi. Her gün, Serge'in kendisiyle evlendiğine şükrediyordu. Üstelik, evliliklerinin yolunda gitmesi için her türlü ödünü vermeye de hazırdı. Yeni dairelerine yerleştikleri zaman Serge, televizyonu salona değil de yatak odalarına koymayı önerdi. Oysa o, salona konmasını istiyordu. Televizyonla pek ilgilenmediğinden (kitap okumayı tercih ediyordu), kocasını memnun etmek için bu karara karşı çıkmadı. Serge'in her gece televizyon seyredeceğini düşünmemişti. Gerçekten de, kocası ekranın karşısında uyuklamayı seviyordu, sonra uyanıp televizyonu kapatıyordu. Bu televizyon hızla, Odile'in bir kâbusu haline gelmeye başladı. Kitap okurken, Serge'le konuşmak istediğinde ve uyuduğunda ona rahatsızlık veriyordu. Serge'den aygıtın sesini kısmasını istedi ama, bu da yeterli olmadı. Sesi yine de duyarak yatakta dönüp duruyordu. Serge mesajı almıştı, en sonunda sordu:

"Televizyon seni rahatsız ediyor mu?

- Yo! Kesinlikle," diye yalan söyledi. Ve kocası ısrar ettikçe, televizyondan rahatsızlık duymadığını tekrarladı.

"Haydi, dedi. Bana yolunda gitmeyen şeyin ne olduğunu söylemen gerekir.

- Her şey yolunda sevgilim," diye tekrarladı. Çünkü, kendisi için sıradan, ama kocası için önemli bir şeyden yakınmaya kalkışırsa, Serge'in kendisini daha az sevmesinden ölesiye korkuyordu.

• Çocukluk ya da yeniyetmelik çağına bağlı bir zayıflığın izini taşıyanlar, hayır demekte ciddi sıkıntılar gösterirler. Reddedilme ve yalnız kalma riski, onları üzer; buna katlanamazlar. Bu zayıflık öylesine yer eder ki, tüm düşüncelere egemen olur ve günlük yaşamdaki her söze ve davranışa yansır. Odile de böyle bir durum içinde bulunmaktadır. Serge'e, kendisini sevip evlendiği için aşırı bir minnet duyar. Canını sıktığı takdirde, onu kaybedeceğinden korkar. Hatta, televizyon yerinin seçimi gibi basit bir konuda bile kendi fikrini söyleyemez. Düşüncesine göre, kendisinden kaynaklanan en küçük olumsuz bir eleştiri bile, evliliğinde olumlu giden şeyleri tartışmaya açma anlamı taşıyacaktır. Hayır dediği anda, kocasının kendisine verdiği değeri ve aşkla dolu yuvayı yok edeceğine inanır. Beceriksiz, önemsiz, tek kelimeyle küçük biri gibi görünmekten korkar.

Beşinci bölümde, hem aile yaşamımızda, hem de dış dünyadaki gerçekleri algılayışımızı bozan ve bizi yargılama hatalarına sürükleyen "bilişsel çarpıtma"yı anlatmıştık. Odile'in olayında, bir durum değerlendirmesi yapılırken, birkaç bilişsel çarpıtma bir arada bulunmaktadır. Bir yandan, belirli bir olaydan hareketle genel sonuçlar üretmeyi içeren "aşırı genelleştirme"; öte yandan da, destekleyici kanıtlardan yoksun olayları olumsuz yorumlayan "nedensiz seçim" gibi...

Başka bir deyişle, Odile'in düşünce sisteminin ardında başarısızlık kaygısı yatar. Çünkü, basit bir eleştirinin, evliliği konusunda ciddi bir çatışma ve yıkıcı etkiler yaratacağından emindir.

Oysa, kendisine böyle işkence etmek yerine, kocasının tutumunu incelemesi gerekirdi. Aslında Serge, onun sıkıntısına karşı hiç de duyarsız değildir; odadaki televizyonun Odile için sorun olduğunu

hissetmiş gibidir. Bunu ısrarla vurgular ama, Odile, onunla konuşmayı başaramaz. Kocasının kendisini yatıştırmaya çalışmasına rağmen, kuşkuları ve kaygıları yüzünden felce uğrayan Odile, her şeyin yolunda olduğunu söyler. Kocasının bol bol yüreklendirme mesajları vermesine rağmen, sıkıntılarını Serge ile paylaşmak bir an bile aklına gelmez. Böyle bir açılmanın daha yararlı sonuçlar doğuracağını; korkularının tersine, aklını kurcalayan şeyi kocasıyla konuşmanın, kendilerini daha çok yakınlaştıracak bir güven sınavı olduğunu düşünemez.

Üçüncü bölümde önerdiğimiz gibi, Odile karşısındaki kişilere, özellikle de sevdiklerine daha çok güvenmek zorundadır; böylece, özgüveni de artacaktır. Serge'in kendisiyle evlenmesi, onu sevdiğini ve ona güvendiğini; TV'nin yeri kadar sıradan bir olay için evliliğini sorgulamayacağını ve diyalog eğilimi gösteren bir kişi olduğunu kanıtlar. Odile, bu hususları kavrayıp analiz eder, bunları kendi düşünceleriyle karşılaştırır, üstelik, her şeyi Serge'le konuşursa, dinginliğe doğru dev bir adım atabilir. Özellikle söyleyecek sözü bulunduğunu (hayır da demek de dahil olmak üzere); ötekine güvenmenin, samimi ve sağlam bağların teminatı olduğunu öğrenebilir.

Cüretkâr Mathilde

Paris'te küçük bir şirkette mimar olarak çalışan Richard, her sonbaharda, o yıl için yeni bir stajyer alıyordu. Mathilde çok sevimli, çıtı pıtı, kumral bir kızdı. Geçen yılki stajyere göre daha becerikli ve akıllıydı; işi de biliyordu. Öte yandan, kendisiyle çalışmayı, özellikle kız istemişti. Richard neşeyle, çok uzun süreden beri, ilk kez aklı başında bir yardımcıya güvenebileceğini fark etti. Her zaman, gerektiği gibi işinin başında olan, güler yüzlü ve başarılı bir kızdı. Yavaş yavaş, Richard ona daha fazla sorumluluk vermeye başladı.

Bir akşam, L... meydanının düzenleme yarışması için hazırladığı proje üstünde çalışırken, ondan iş yerinde biraz daha kalmasını istedi. Mathilde dosyaları düzenlerken, Richard bir dizi çizime son şeklini verdi. Saat sekize doğru da pizza getirtti.

"Birine telefon etmen gerekmiyor mu? diye sordu yemeğini yerken.

- Ne demek istiyorsun? dedi Mathilde gülümseyerek.

- Yani, evde seni bekleyen biri yok mu?

- Karın gibi mi?

Richard afalladı. Kuşkusuz, bir arkadaşı olduğunu düşünmüştü ama, düşüncesini bu şekilde dile getirmek istememişti.

- Kendime soruyordum... dedi.

- Birlikte olup olamayacağımızı mı?

- Sen neler diyorsun?

- Bunun için kalmamı istedin, değil mi?

Richard başıyla hayır dedi. Her türden stajyeri olmuştu, ama böyle bir şeyle ilk kez karşılaşıyordu.

- Senden, sadece bu proje için kalmanı istedim ve...

Kız, sanki kendisiyle dalga geçiyormuş gibi alaycı bir ifadeyle tekrar gülümsedi.

- Çalışmaya devam etmek için daha iyi olur," dedi Richard sıkıntılı bir şekilde.

Ertesi gün Mathilde dersten sonra şirkete geldiğinde kendisini huzursuz hissetti. Bakışlarını olabildiğince ondan kaçırdı. Ama Mathilde, sonunda Richard'a göz kırpmayı başardı. Richard, birdenbire kendisini suçlu hissetti. Mutluydu, karısını çok seviyordu ve sağda solda dolaşmıyordu. Bu duygu garipti. Akşam, Mathilde'den kalmasını istemedi. Ama, saat dokuza doğru, şirkette yalnız olduğu sırada kapı çalındı. Mathilde, elinde sandviçlerle kapıda duruyordu.

"Acıkmış olmalısın, yanılıyor muyum?"

İçeriye girdi ve masanın bir köşesini açtı. Richard nasıl davranacağını bilemiyordu. Sonunda, sandviçinin başına geçti ve kızın derslerini, tasarılarını dinlemeye koyuldu. Öyle güzel, ateşli ve coşku doluydu ki... Dayanamadı ve birdenbire onu öptü, bir daha, bir daha...

"Ben deliyim diye düşündü, gerçek bir deli."

Eve döndüğünde, kitap okuyarak kendisini bekleyen güzel karısını görünce de kötü oldu. Ama, ertesi gün çok daha beterdi. Mathilde bilgisayarının başında neşe ve mutluluk saçıyordu. Sabah saatlerinde onu görmezlikten geldi. Yemekten sonra ekibin çoğu bir şantiyeye gidince, Mathilde yanına geldi.

"Bu akşam, diye gülümsedi. Aynı yerde, aynı saatte.

- İyi bir fikir değil, dedi Richard.

- Muhteşemdi, diye kulağına fısıldadı eğilip Richard'ı kucaklarken.

- Dur, biri görebilir...

-Aldırmıyorum.

- Ben aldırıyorum.”

Tam o sırada, şirketin en eski sekreterlerinden biri olan Bayan Ménard göründü. Manzaradan rahatsızlık duymuşa benziyordu. Dosyayı masanın üstüne koydu ve tek kelime etmeden dışarı çıktı.

"Aferin, dedi Richard. Şimdi herkes dedikodu yapacak.

- Neyin dedikodusunu?

- Neyin olduğunu çok iyi biliyorsun.

- Hayır, bilmiyorum Richard, söyle bana.

- Odana dönmelisin."

O akşam, her türlü sıkıcı durumu önlemek için, Richard L... meydanının planlarını, bilgisayarını ve CD Rom okuyucusunu evine götürdü. Böyle bir sıra dışı davranış, cüretkâr Mathilde'le şirkette karşılaşmanın yanında önemsiz sayılırdı. Haftanın geri kalan günlerinde Mathilde uzak durdu.

Cumartesi öğleden sonra, çocukları sinemaya bıraktıktan sonra, planları taramak için şirkete uğramıştı. Kapı çalındı. Gelen Mathilde idi.

"Aşağıda arabanı gördüm. Girebilir miyim?"

• Daha önce Hélène ile Philippe’in öyküsünde izlediğimiz gibi, taraflardan birinin ilişki kurmak istediği, ötekinin istemediği durumlarda güçlükler çıkabilir. Ama bu olayda Richard kendisini tutkularının akışına bırakmış ve işin başında söylemesi gereken

hayırı dile getirememiştir. O halde, Richard'ın çok zor bir konumda olduğu açıktır. Pişman olduğu ve asla başlamaması gereken bir ilişkiyi noktalamalıdır. Söylemek zorunda kaldığı hayır, son derece karmaşık ve tehlikelidir. Çünkü, başta boyun eğmiştir ve Mathilde yine pes edeceğini düşünebilir. Bu koşullarda, Richard'ın diyeceği hayır, gizli bir evet anlamına gelebilir.

Richard, gerek özel yaşamına taşıyacağı karışıklıklar, gerekse iş yaşamında karşılaşacağı sıkıntılar nedeniyle, kendisini kritik bir duruma sokmuştur. Buna karşılık, stajyeri Mathilde güçlü durumdadır. Dilediği stajı yapmakta, üstlenmeye can attığı sorumlulukları elde etmekte ve arzu ettiği ilişkiyi yaşamaktadır. Zaten, mesaj iletme tarzları da çok farklıdır. Richard, soruna doğrudan eğilmemeyi seçer ve dolambaçlı yollara sapar. Mathilde ise, Richard'ın dengesini tamamen alt üst eden, coşkulu ve açıkça oyuncu bir tavrı başarıyla sürdürür. Richard'ın bu işten yakasını sıyırmak için ne yapması gerekir?

Richard'a, kaçmak ve saklanmak yerine, altıncı bölümde belirttiğimiz gibi, kesin bir davranışı benimsemesini önerebiliriz. Bu davranış, ötekilere saygı duyma ve duygularını aktarmalarına izin verme çerçevesinde, elverdiğince samimi olmaya, ihtiyaçlarını saldırmadan açıklamaya çalışma anlamını taşır. Richard, Mathilde'in ayartmaya kararlı, kışkırtıcı girişimlerine, kızın anlayabileceği tek dille, kesin ve imadan uzak bir konuşmayla karşılık vermelidir. Konuşmak için uygun bir an (örneğin, büroda yalnız kaldıkları zamanı) seçmeli; ona, duygularını ve düşüncelerini, öfkelenmeden, dürüstçe anlatmalıdır. Ayrıca, aralarında geçen olaydan pişmanlık duyduğunu ve ilişkilerini kesin şekilde bitirme kararı verdiğini de vurgulamalıdır. Bu bildirimleri yaptıktan sonra, kızın ne düşündüğünü ve ne yapmak istediğini sorabilir.

Aynı olasılığı ötekine de tanıyan böyle bir davranış, karşınızdaki kişiyi diyaloga yönlendirdiği, düşünce ve duygularını anlatma fırsatı verdiği için, genellikle etkili olur. Bu, karşılıklı anlayış içinde alışverişi amaçlayan ve uzlaşma arayışını vurgulayan bir davranıştır. Richard yeterince açık olursa ve isteklerini, hiçbir kuşkulu yoruma yer bırakmayan bir tonla doğrularsa, Mathilde'in verilen mesajı

anlama şansı oldukça artar. Richard, Mathilde'in stajını şirket içinden başka biriyle tamamlıyabileceğini de önerebilir. Bu çözüm, artık üçüncü bir kişi aracılığıyla daha da ılımlaştırılacak olan sonraki ilişkilerini kolaylaştırabilir. Ayrıca bu, Mathilde'in stajını sürdürmesini ve öğretim yılını boşa harcamamasını da sağlamış olur.

ONUNCU BÖLÜM

AİLE İÇİNDE HAYIR DEMEK

Aile ilişkilerine özgü koşullar nedeniyle, çoğunlukla ana babaya, kardeşlere ve ailenin diğer üyelerine hayır demek zordur. Genel olarak, aile üyeleri (geniş anlamda) bizi doğduğumuz günden beri tanırlar. Bizi meme emerken ya da emeklerken, oynarken, birlikte tatildeyken veya sadece resimlere bakarak hatırlarlar. Aynı şekilde, ana babamızı bizden önce tanımışlardır. Kısaca, hakkımızda bizim hatırlamadığımız özel bilgilere sahiptirler. Belki, bilmediğimiz aile sırlarını da bilmektedirler. Bu özel durum (unutulmuş bir geçmişin anılarda korunması), o kişilere ayrı bir önem kazandırır ve bizde bir tür saygı, hatta kaygı dalgaları uyandırır.

Ayrıca, aile ilişkileri zamana yayılmıştır. Aile üyeleri, birbirlerini çok uzun süreden beni tanırlar ve düzenli olarak görüşürler. Arkadaşlık ve aşkın, yaşam koşullarına bağlı olarak gelip geçici olmasına karşılık, akrabalık genellikle, sonsuza dek süren bağlar yaratır. Ender istisnalar dışında aile, yaşamımızın değişmez öğesi olarak kalır. Bu süreklilik, güçlü bir geçmişi gösterir. Kişiler arasında kurulmuş olan kalıcı ilişkileri, alışkanlıkları değiştirmek için büyük çabalar gerekir. Ağabeyinize, siz beş, o on iki yaşındayken hayır diyemediyseniz, otuzunuza geldiğinizde nasıl karşı çıkabilirsiniz?

Ama, bu alışkanlıklar özel bir çerçevede, aile ocağında şekillenir. Aile dışında, bireyin, böylesine özel ve sürekli olarak birkaç kişinin bağımlılığı altında bulunduğu başka bir toplumsal grup yoktur. Aile üyelerine karşı gösterilen derin bağımlılık bakışımlı bir olgudur. Gerçekten çocuk, ebeveynin sağladığı rahatlık, güvenlik ve sevgi için uzun süre aileye bağımlı kalır. Buna karşılık, ebeveynler de duydukları mutluluk, çocuklarına karşı hissettikleri kaygılar, besledikleri şefkat ve sevgi nedeniyle ona karşı bir bağlılık gösterirler. Aynı zamanda çocuğun eğitimi ve gelişmesindeki genel sonuçtan da sorumludurlar. Bunlar, çocuğun başarılarıyla onların da

yücelmesine, başarısızlıklarıyla değerden düşmelerine, hatta suçlanmalarına neden olabilir.

Bu yüzden, çocuğun gösterdiği zayıflık ve birçok alanda güçsüz olması, ebeveynin üstlendiği bir taahhüt; onu tehdit eden tehlikelerden korumak üzere kullandığı bir tasarruf sayılır. Ama, bu koruma karşılıksız değildir. Çoğu zaman, ana ve babalar çocuklarının farklılık göstermesini kabullenemez. Onu, kendi uzantıları olarak büyütürler ve kendilerine benzemesini isterler. Bu nedenle de, kendine özgü bir yapılarının olmasını, kişisel inisiyatiflerini ve özgürlük özlemlerini kabullenmekte zorlanırlar. Ana babaya borçlu olduğu şeyleri çok iyi hisseden, onları seven, kabul ve yardım görmek isteyen çocuk, aile ortamının oluşturduğu modelin dışına çıkmakta sıkıntı çeker. Kendisini aileye bağımlı kılan vicdan ve özveriler için duyduğu minnet, çocuğu, anne babanın isteklerine uygun davranışlar yoluyla "karşılık verme"ye sürükleyebilir. Dolayısıyla, ailenin bir üyesi gibi kabul edilmek, aileye ait olmak için çocuk, bir birey olduğunu unutabilir ve aile modeline uygun davranışlar gösterebilir. Öte yandan, anne ve babalar da sevgi, himaye, otorite ve birliğin çatlaklara yol açmadan korunması gibi unsurların birbirine karıştığı rollerinden vazgeçmekte zorlanabilirler.

Şu halde, gelecekteki üyeler arasındaki ilişkilerin seyrini, büyük ölçüde, aile içinde yaşanmış deneyimlerin ağırlığı belirler. Büyük bir gücün bizi, geçmişte düğümlenmiş olan bağları korumaya ittiği düşünülebilir. Hatta, aile ilişkileri ve ölümsüzlüğün eşanlamlı sayıldığı; ailenin birlik içinde, düşmana karşı savaştığı ya da düşman bir doğa karşısında yaşamak için mücadele ettiği eski dönemlerdeki, aile bağlarının arkaik özelliklerinden de (ihtiyatla) söz edebiliriz. XX. yüzyıl sonunun ailesi, daha çok bölünme ve parçalanma terimleriyle tanımlanmakla birlikte, bir aileye ait olmayı isteme ve aile birliğini koruma eğilimi, içimize güçlü bir biçimde yerleşmiştir. İşte bu yüzden, onu ayakta tutmak amacıyla, aile yaşamını yöneten uzlaşmalara tâbi olma eğilimi gösteririz. Ailenin bir üyesine hayır demek, bizzat ailenin reddi gibi algılanabilir. Böyle davranmak bizde bir dışlanma ve yalnızlık korkusu yaratabilir.

Ama, aile arasında söylenen bir hayırın, gerçekten giderilemez bir huzursuzluğa ve kesin bir dışlanmaya yol açması kaçınılmaz bir şey midir?

Pazar yemeği

Gabriel, her pazar baba evinde, kız kardeşi, eniştesi ve onların üç çocuğuyla birlikte yemek yiyordu. Bütün haftayı, bu yemeğin kaygısıyla geçiriyordu. Onları sevmediğinden ya da görmek istemediğinden değil, ömrünün sonuna kadar her pazar aynı kişilerle sofra başında toplanmak düşüncesine dayanamıyordu. Bu yemekten, sadece yazları, tatildeyken kurtulabiliyordu. Zaman zaman da bu amaçla birtakım girişimlerde bulunuyordu.

“Pazara gelemeyeceğim, dedi annesine telefonda.

- Oğlum, babanın senin gelişini nasıl beklediğini biliyorsun.

- Başka bir işim var.

- Başka biriyle yemek yiyeceksen onu da getirebilirsin.

- Olay bu değil, yapacak başka işim var.

- Anlamıyorum, dedi annesi. Aile yemeğimizden önemli ne olabilir ki?

-Ama anne, haftalardır kendimi iyi hissetmiyorum.

- Ne zamandan beri?

- Lütfen anlamaya çalış.

-Anlıyorum, anlıyorum. Benden bir şeyler saklıyorsun.

- Ama, sorun bu değil. Sadece pazar günü gelemem.

- Peki, yine de gel.

- Sana şimdi söyledim...

- Fark etmez. Yine de gel.

- Dediklerimi iyice anlamaya çalışıyor musun?

- Seni pazar günü göreceğimi ve bu meselenin o zaman konuşulacağını anlıyorum."

• Öykü, klasik sayılabilir: bir annenin, çoktan büyüdüğü halde, oğluna tıpkı bir çocuk gibi davranmayı sürdürmesi.

Durum apaçıktır. Ana babamızdan biri, otoritesini kullanmaya kalktığında, kendimizi gerilere gitmiş ve çocukluğumuza dönmüş hissederiz. Dıştan bakıldığında otuzlu yaşları aşmışızdır ama, ruhsal açıdan daima üç yaşındayızdır. İkinci bölümde, hayır demeye ilişkin güçlüklerin, içimizde direnen, kendisini suçlu hisseden, dışlanma düşüncesine dayanamayan, ebeveyninin sevgisini korumak uğruna her şeyi yapmaya hazır olan çocuktan kaynaklandığını gördünüz. Hangi yaşta ve mesleki konumda olursak olalım, kendimizi ne denli denetlersek denetleyelim; bu duygular ve bu düşünce tarzı, aile ilişkilerimizi gizlice etkiler ve sonsuza dek sürüp gider.

Tüm bu eğitim ve biçimlenme yılları, "Ana babanı dinlemek ve onlara itaat etmek zorundasın " şeklindeki uyarılarla içimizde yer etmiştir. Bunların yarattığı etkiler de çocukluk çağı çoktan sona erdiği halde varlığını sürdürür. Çok uygar ve iyi yetiştirilmiş biri olan Gabriel, annesine kendisini rahat bırakmasını ve olabildiği kadarıyla yetinmesini söyleyemez. Annesinin ardı arkası kesilmez sorularına, içindeki saldırgan çocuğu ortaya çıkaracak "Hayır, çünkü istemiyorum" sözüyle karşı koyamaz. Bu, akıl almaz ve savunulamaz bir şeydir. Ancak, tahammül sınırlarını belirleyip, sorumluluklarını üstlenerek bu durumdan kurtulmaya çalışması gerekir.

Önce, amaçlarını kesin olarak belirlemek durumundadır: bundan böyle düzenli olarak pazar yemeklerine katılmamak (bu, hiçbir zaman katılmayacağı anlamına da gelmez); annesini ve ailesini incitmekten kaçınmak; kendisini suçlamamak ve suçlanmasına da izin vermemek gibi.

Aldığı kararları kabaca bildirmek yerine bunları, annesinin anlayacağı ve kabul edebileceği şekilde, iyi bir anne olmanın önemini vurgulayan bir konuşmayla anlatabilir. Tüm bunlara karşılık annesi, "Baban gelmeni çok istiyor" yanıtını verebilir. O zaman da, "Babama çok çalıştığımı, pazar günü gelemeyeceğimi söylemek için senin yardımın ve aracılığına çok ihtiyacım var. Bunu yaparsan, bana büyük bir iyilik yapmış olursun" diyebilir. Söz konusu yöntem, temeldeki sorunu çözmese bile, annenin duyarlılığını yönlendirme gibi bir avantaja sahiptir. Gerçekten,

Gabriel'in açıklaması, üstü kapalı şekilde yeni bir durum yaratır. Aslında yemeğe katılması konusunda çok istekli olan babadır. Bu durum anneye de, ihtiyaç duyduğunda evladını destekleme yükümlülüğüyle birlikte, anlayışlı ebeveyn rolü yükler.

Öte yandan Gabriel, dördüncü bölümde anlattığımız, "Hayır... ama" üslubunu kullanabilir. "Ama"yı vurgulayarak, dile getireceği hayırın etkisini yumuşatır. Başka sefere bir arkadaşıyla geleceğini söyleyebilir ya da ailesini lokantaya davet edebilir. Tüm bu uzlaşma teklifleri, sorunun yavaş yavaş çözülmesini sağlayabilir. Bunlar, Gabriel'in iyi niyetinin, ailesini memnun etme ve onlara kötü davranmama isteğinin kanıtlarıdır. Bunlar, Gabriel'in ailesiyle olan ilişkisinde büyük bir rahatlık yaratabilir ve kendisini aşırı derecede suçlamadan, yeni özerkliğini sahiplenmesini sağlar.

Gabriel bu yöntemi izlerse, uzlaşma çabaları onay görsün ya da görmesin, bağımsızlığına doğru önemli bir yol almış olur. Böyle davranması aile ilişkilerine, nazikliğe dayanan kesin bir değişiklik getirir. Böylece "göbek bağını kesme"ye başlayabileceğini kanıtlar. Ve sonrasında, annesi ısrar etse bile, isteklerinde direnmek için kendisini daha özgür hissedebilir.

Aile bütçesi

"Bana 1000 frank borç verir misin?" diye sordu Chloe kız kardeşine.

Severine, birdenbire kendisini çok gergin hissetti. Chloe'ye borç vermek istemiyordu. Zaten bütçesi de müsait değildi.

"Şu sırada gerçekten imkânsız, dedi.

- Ama birçok defa vermiştin, diye karşı çıktı Chloe.

-Ve hiçbir zaman da iade etmedin, dedi kalbi çarparak.

- Bu defa yemin ederim ki ödeyeceğim, diye söz verdi Chloé. Haydi emin olabilirsin. Sadece birkaç haftalığına ihtiyacım var."

Séverine'in benzi attı. Bu nakaratı daha önce de dinlemişti.

"Hem sonra kardeşler arasında birkaç bin frangın lafı mı olur, diye devam etti Chloé. Gerçekten ihtiyacım var. Yoksa bununla başını ağrıtmayacağımı bilirsin.

- Kocamın uygun göreceğini sanmıyorum.

- Bilmesi gerekmez... Tabii söylemek istemezsen."

"Aman Tanrım, hayır!" diye düşündü Séverine. Kocası geçen yıllarda Chloé'ye ne kadar borç verdiğini bir öğrenseydi çılgına dönerdi.

"Ama bu, öğrenmesi için parlak bir fırsat olabilir. Böylece, her şey açığa çıkar, diye haykırdı Chloé.

Séverine titredi, avuçları terlemişti.

- Biraz düşünmeme izin ver, dedi. Sana yardım etmek için belki bir çözüm bulabilirim."

• Kız kardeşinin isteği yüzünden allak bullak olan Séverine'in keyfi kaçar. Ona birçok defa borç vermiştir ve tekrar vermeye başlarsa, asla geri alamayacağından emindir. Bu kanı, Séverine'de bir anksiyete krizine yol açar. Chloé de durumu kendi lehine kullanmaktadır. Séverine'in sıkıntısı arttıkça, yeniden boyun eğme riski de artar. Bu koşullar altında ne yapabilir?

Bu kitapta açıklamaya çalıştığımız gibi, şiddetli bir anksiyete altında etkili bir hayırı dile getirmek çok zor, hatta imkânsızdır. Kalp atışları hızlanır, beden ürperir ve insanın dengesi bozulur. Bu bunalım belirtileri, denmesi gerekli bir hayır üzerinde yoğunlaşmamızı engeller. Bedeninizi ve heyecanlarınızı kontrol edebilirseniz, hayırınızı da kontrol edebilirsiniz. Daha da kötüsü, soğukkanlılığınızı yitirdikçe, bu belirtiler sizi daha çok etkiler. Unutmayın: her olayda endişe ve kaygılarınıza yenik düşerseniz, kendinizi başkalarının insafına terk etmiş olursunuz.

Her şeyin ötesinde Chloé, Séverine'in kocasının bu borcu onaylamayacağını gayet iyi bilmektedir. Kocasıyla konuşmasını önerip, onu bile bile zora sokup sıkıntısını artırmaya çalışarak kız kardeşini kullanır. Séverine, sakinleşmek ve anksiyete belirtilerini azaltmak için, derin bir soluk aldıktan sonra vereceği yanıtı daha sonraya erteleyebilir. Nazik bir durumla karşılaşıldığında, ilk yapılacak şeylerden biri, söz vermeyi reddetmek ve düşünmek için zaman istemektir.

Elde edeceği bu süre, Séverine'in kardeşi tarafından kullanıldığını anlamasını sağlayabilir. Böylesi durumlarda, bu türden bir oyunla başa çıkmakta kendisini yeterince güçlü hissetmezse, konuyu gerçekten güvendiği bir arkadaşına açabilir. Sıkıntılarını anlatmak, hem sakinleşmek hem de durumu her açıdan incelemek için, yeterli mesafeden bakmanın bir yoludur. Böyle davranırsa her şeyden önce, kardeşinin davranışının doğru olmadığını fark edebilir. Bunlardan başka, Chloé'nin borçlarından ya da para gereksinmesi konusunda kendisini sorumlu tutup tutamayacağını da sorgulaması gerekir. Sonuç olarak, kardeşine yardımcı olmak için çok çaba harcadığını; buna karşılık onun, utanmadan, aldığını hiçbir zaman iade etmediğini; kendisinin de borç verecek imkânı bulunmadığını görüp suçluluk duygusundan kurtulabilir. Tüm bu kanıtlar, kardeşine hayır diyeceği zaman, Séverine'e bir güç ve güven duygusu sağlayabilir. Bu, sınırlarını koymak ve saygı gösterilme isteğini bildirmek için, mümkün olan tek çözümdür. Yoksa, Chloé para istemeye, Séverine de vermeye devam edecektir.

Aralarındaki konuşmanın şöyle olması gerekirdi:

"Sana borç veremeyeceğim. Çünkü, hem imkânım olmadığı hem de asla iade etmediğin için.

- Bu kez, yemin ederim ki geri vereceğim.

- Olabilir, ama artık sana güvenmiyorum.

- Çok cimrisin. Beni çok üzüyorsun.

- İstediğini düşünebilirsin, kararım değişmeyecek.

- Büyük bir miktar değil ki.

- Senin için öyle, ama benim için değil. Başka birinden iste ya da git bankandan borç al."

Chloé hâlâ ısrar ederse, Séverine duygularını açıklayarak konuşmayı kesmelidir: "Böyle ısrar ederek bana saygısızlık yapıyorsun. Benden para istemekten vazgeçmeni istiyorum." Ödün vermez tavrını koruyan Séverine, en azından mesajını açıkça iletir ve istekleri konusundaki belirsizliği silip atar. Öte yandan, bu şekilde kardeşiyle açık bir iletişim kuracağından, gelecekteki ilişkileri, daha samimi ve özellikle Séverine için daha az stresli olacaktır.

Alex şeker istiyor

Camille, Alex'i alışveriş arabasının üstüne oturttuktan sonra, hızla ihtiyacı olan şeyleri aramaya başladı. Acelesi vardı. Telaş içinde olduğundan, şekerleme reyonundan uzak durma alışkanlığını unutmuştu.

"Şeker, dedi Alex şeker bölümünü gördüğü anda. Şeker istiyorum."

Camille yanıt vermedi. Alex, arabadan atlamaya çalışarak tiz bir sesle bağırdı.

"Şeker istiyorum.

- Otur yerine, dedi Camille.

- Şeker istiyorum.

- Zamanı değil.

- Sen kötü bir annesin, diye haykırdı Alex. Artık seni sevmiyorum. Kötüsün.

Öteki müşteriler Camille'e bakmaya başladılar. Camille çok rahatsız oldu.

- Hayır, anneyi seviyorsun.

- Hayır, hayır, artık sevmiyorum, diye bağırıp çağırıyordu Alex kıpkırmızı bir yüzle.

- Sakin ol, dedi Camille. Üzülmüş ve sıkılmıştı. Kötü bir anne gibi görülmeye dayanamadı.

- Tamam, şeker de alınacak."

Dışarıda olduğumuz, etrafımız yabancılarla çevriliyken hayır demenin çok zor olduğunu görmüştük. İkili bir sıkıntı içine giren Camille'in başına gelen olay da böyledir. Bir yandan, acelesi varken oğlu onu geciktirmiş; öte yandan da, haykırmaları, çevrenin dikkatini kendi üstüne çekmiştir. Bu koşullarda soğukkanlılığını hızla yitirir ve çevredekilerin eleştirisinden kurtulmak ve onları rahatsız etmemek için hemen siner ve şekeri alır. Başkalarının kendisini gözlediği, belki de eleştirdiği bir durumdan sıyrılmak amacıyla, bulabildiği en kolay çözüm budur. Üstelik böyle davranmasını engelleyen bir neden de yoktur. Böyle hareket ederek

zaman kaybetmez ve zaten çocuğuna bir kez şeker almanın öyle büyük bir sakıncası da yoktur.

Ancak, sorun bu değildir. Benzer durumlarla yine karşılaşılacaktır. Her zaman boyun eğen kendisi mi olacaktır? Ama, onu en çok Alex'in sözleri rahatsız etmiş ve kötü bir anne olduğunu düşünmeye bile başlamıştır. Benzer durumlarda görülen anksiyete, "performans anksiyetesi" olarak algılanabilir. Bu tür olaylarda kişiler gerekli olan davranışları sergileyemezler. Üçüncü bölümde gördüğümüz gibi, beklemediğimiz bir duruma karşı koymak için gerekli özelliklere sahip olmadığımızı düşünürüz.

Bu tür olaylarda birçok anne benzer tepkiler gösterir ve Camille, bu duyguyu yaşayan ne ilk ne de son annedir. Sık sık gücünü kanıtlamaya kalkışan ve böylece çatışma ve tedirginlik, daha doğrusu sıkıntı yaratan bir çocukla alışverişe çıkma sorununu, çevresindeki daha deneyimli ebeveynlerle konuşabilir. Aynı zamanda, kendisine bazı sorular yönelterek, kendisini suçlama eğilimiyle de mücadele edebilir. Sözgelimi, Alex'in bir sağlık sorunu var mıdır? Mutsuz ve kaygılı mıdır? İçe kapanık ve yalnız bir çocuk mudur? Yuvada ya da aile arasında, oğluyla pek ilgilenmediği konusunda dikkati çekilmiş midir? Bu soruların tümüne olumsuz yanıt verirse, içini rahat tutabilir. Artık, kötü bir anne değil de, oğlu tarafından sergilenen "normal" saldırganlık gösterilerine karşı aşırı duyarlı olduğunu ve bu eğilimi yumuşatmaya çalışması gerektiğini anlayabilir.

Üstelik, daha sonra böyle bir olayla karşılaştığında, ne olursa olsun, kendisini değersiz biri gibi görmekten kaçınmalıdır. Öncelikle de, başkalarının görüşlerine yersiz bir önem yüklemeye son vermelidir. Zaten onlar bildiği kişiler değildir ve üstelik bir daha karşılaşmayacaklardır. Sonra, oğlunun öfkesini ve sevimsiz sözlerini, sakin ve kararlı bir tavır takınıp şöyle yanıtlayabilir: "Kötü bir anneye sahip olma şansın yok; senden şikâyetçiyim, ama sen değişmiyorsun." Bu, azarlayıcı ya da aşağılayıcı olmayan sözler, çoğunlukla, annesine kızmış bir çocuğu sakinleştirmeye yeter.

Genellikle, bu tür durumlarda söylenecek olan hayırı, sokağa çıkarken hazırlamak ve mağazaya girmeden önce söylemek daha iyi

olur. Başkalarının eleştirisinden çekiniyorsanız, bakışlardan uzak bir yerde hayır demek insana daha kolay gelir. Ayrıca, böyle davranarak, bu hayırın nedenlerini açıklamak için daha bol zaman bulursunuz. Camille, bu tür sahnelerle karşılaşmamak amacıyla, Alex'i, ev için alışveriş yapacakları sırada şeker istememesi konusunda uyarabilir. Başka bir sefere şeker almasına izin vereceğini; oğlunu mutlu etmekten zevk duyduğunu ama, şimdi kararı kendisinin vereceğini söyleyebilir.

Bu gece bir kız arkadaşımda kalacağım

"Selam baba. Okuldan sonra, bu gece Sabrina'da kalacağımı söylemek için aradım.

- Ne yapacaksın?

- Bu gece Sabrina'da kalacağım. Ailesi gerçekten çok *cool.* Sabrina'ya kendi babamın da anlayışlı olduğunu söyledim.

- Dinle, bunları akşam eve geldiğimde konuşuruz.

- Zaman yok. Sabrina'ya yardım etmek için saat altıdan önce orada olmalıyım.

- Tartışma yok. Hayır diyorum.

-Ama niçin baba? Arkadaşlar da böyle yapıyor ve aileleri izin veriyor.

- Başka ailelerden bana ne! On beş yaşındasın, sana hayır demiştim. Hayırsa hayırdır, hepsi bu!

- Ama baba, evine dönen tek kişi ben olamam.

- Bir daha söylüyorum, hayır.

- Anlayış göster. Mutsuz olmamı istemediğini biliyorum. Hem, bana güvenen arkadaşlarımı yüzüstü bırakamam. Üstelik, bunu onlara kendin izah etmelisin.

- Tamam, öteki telefon çalıyor. Bu defalık istediğini yapabilirsin.

- Süper! Görüşmek üzere."

• Anlattığımız, nispeten sıradan bir olaydır. Çocuğuyla ters düşen bir baba hayır demeye çalışıyor; sonra da dediğinden cayıyor. Niçin? Zaman yokluğundan.

Kitabımızın ilk bölümünde defalarca vurguladığımız gibi, hayır demek hemen öğrenilemez. Ayrıca, böyle bir aşamada, her zaman hayır demek de önerilmez. Hayır demek için, belli bir zaman ve bir hazırlık gerekir. Durum ve yararlanılan yöntem ne olursa olsun, kişi kendisine bir düşünme molası vermelidir. Çoğunlukla gerekli olan bu süre, duruma göre değişir. Bazen söylenecek olan hayır, kısa bir düşünme süresinin ardından açıklanabilir; bazen de, hayır demek daha zordur ve hazırlanması kadar ifadesiyle de desteklenecek bir çabayı gerektirir.

Eğer aceleniz varsa ve vereceğiniz karar, zamanınızı alacaksa, yapacağınız ilk şey kararınızı ertelemek olacaktır. İşi çok yoğun olan ve oğluna ancak birkaç dakika ayırabilen bu baba, tartışacak ve otoritesini dayatacak durumda değildir. Üstelik, oğlunun gözünde bir kukla durumuna düşme riski de vardır. Dolayısıyla, kararının arkasında durmalı, saatin sorun olmadığı ve konuşmanın, sürekli telefonla kesilme riski bulunmadığı bir zaman oğluyla tartışmalıdır. Bu konuşmayı, konuya verdiği önemi göstererek, oğluyla baş başayken yapması daha iyi olur. Evde, büroda ya da mümkünse, daha, uygun bir yerde konuşmak için ısrar edebilir.

Elde edeceği bir süre, babaya, üstündeki baskıyı azaltma ve düşünme olanağı sağlar. Bu muhteşem toplantı hakkında ne bilmektedir? Hemen hemen hiçbir şey. Sözgelimi, bilgi alabilmek için Sabrina'nın ailesini arayabilir. Bu ek bilgiler, olup biteni anlaması konusunda kendisine yardımcı olabilir. Böylece, işin aslını önceden öğrenerek oğluyla konuşabilir. Ama, sükûnet ve sabırla oğlunun anlatmak istediklerini de dinlemesi gerekir. Bunlardan sonra, sonucu ne olursa olsun, ortaya, kanıtlarla desteklenmiş ve bu olaya karışan "aktör"lerin farklı konumlarını hesaba katan bir karar çıkacaktır. Her koşulda, bu babanın, hayır demenin bilincine ulaşması zaman alır. Eğer bunlar, hayır deme zahmetine değiyorsa, söyleceği kararın zamanını kendi seçerek, nasıl bir baskı altında bulunursa bulunsun, uygun bir tarzda söylemeyi deneme zahmetine de değecektir.

Kocanın can sıkıcı dostları

"Joëlle, Paquin'leri cuma akşamı yemeğe çağırdım."

Joëlle sesini çıkarmadı, ama üstüne aniden bir bitkinlik çöktü. Paquin'ler diye düşündü, yine onlar!

"Basit yemekler yaparsın; örneğin makarna, fırında sebzeli rosto ya da biftek, salata gibi. Ne düşünüyorsun?

- Ne demek ne düşünüyorum?

- Rosto.

- Bağışla, dinlemiyordum...

- Paquin'ler. Sebzeli rosto yapmak ister misin?"

"Hiçbir şey yapmamayı tercih ederdim" diye düşündü Joëlle. Colette Paquin, vaktini herkesi eleştirmekle geçiren, dayanılmaz derecede sivri dilli bir kadındı. Antoine Paquin ise, her gelişinde kanepede uyukluyordu. Paquin'ler... Yine Paquin ailesi...

"Dediğimi duydun mu?

- Neyi canım?

- Rosto ya da biftek?

- Önemli değil, yaparım."

Paquin'ler geldiğine göre, hiçbir şeyin önemi yoktu. Elbette, kocasının emlak ofisi için bunların önemli ilişkiler olduğunu anlıyordu. Ama, onlarla bu kadar sık görüşmek gerekli miydi? En son ne zaman gelmişlerdi? İki hafta önce, belki de üç hafta? O akşam, Colette Paquin'in çok pişmiş bulduğu bir tavuk yemeği yapmıştı. Sonra, ona göre kahve de çok koyu olmuştu... Ve hepsinin üstüne tüy dikmek için kadın, şişmanladığını ve zayıflaması gerektiğini söylemişti.

"Senden istediğimi duydun mu?

- Evet, diye yanıtladı Joëlle. Herhalde rosto yapacağım."

• Joëlle, kuşkusuz kocasına "Hayır, Paquin'leri bir daha akşam yemeğine çağıramam" demeyi tercih ederdi. Ama, gerçekte bunu düşünmez bile. Onun yerine, kocasının sözlerini dinler gibi görünerek, başka şeyler düşünür. Kapılarını dış dünyaya kapatır; kendi dünyasına gömülüp, Paquin'leri tekrar görmek istememesinin gerekçelerini hatırlamayı sürdürür. Sevimsiz düşünceler onu

öylesine sarmıştır ki, kocası ondan, birçok kez cevabını istemek zorunda kalır. Ama kocası, bu aldırmazlık görünümünün, gerçekte bir anksiyete belirtisi olabileceğini anlayamaz.

Beşinci bölümde anlattığımız gibi, anksiyetenin, genellikle denetim altına alınamayan, farklı düzeylerde kendini gösteren zararlı etkileri vardır. Joëlle'in olayındaki anksiyete, kişiyi felce uğratacak denli güdüdür. Böyle bir ruhsal durum kişiyi karşısındakilerden soyutlar. Joëlle kocasını dinlemez; kocasıyla konuşamaz; işi oluruna bırakarak, ona duygularını açmak istemez. Öte yandan bu durum, kendisine yardımcı olacak çözümler üretmesini de engeller. Aklında evirip çevirdiği düşüncelere takılıp kalmış gibidir. Bu yüzden, kendisini savunmak ve sorunu çözmek için olumlu bir analiz yapamaz. Zaten, durumu ilk ve son kez düşünüp bir karara da varmıştır. Stres durumunu yaratan etkenlerin, yani Paquin'leri değerlendirmesinin tuzağına düşmüş gibidir. Geçen seferki yemek çok kötü geçtiği için, aynı senaryonun tekrarlanacağına inanmıştır. Kendisini yine küçük, değersiz, önemsiz hissedecektir.

Sevmediğimiz kişilerle birlikte olmak, elbette ki hiç hoş bir şey değildir. Ama, Joëlle'in durumu çok olumsuz taraftan ele alması, kendisini, yaşanması ve katlanması çok daha zor olaylara sürükler. Asla denetleyemediği ve kesinlikle dile getiremediği öznel duygular, anksiyetesini artırır. Bu koşullar altında, pek uygun bir tepki veremediği de görülür. Üstelik gösterdiği tepki, durumu başarıyla yönetmesini ve özellikle, konuyu kocasına açmasını engeller. İçinde bulunduğu anksiyetenin, sadece nedenini açıklayarak, hayır demeyi düşlemesine bile izin vermediği görülmektedir.

Joëlle, bu tür durumlar yaşayan tek insan değildir. Birçok kişi, bu duruma bir çözüm bulabileceğini dahi aklına getirmeden, bir dereceye kadar anksiye gerçeğini kabullenmeye oldukça alışmıştır. Bunlar, tıpkı Joëlle gibi, hiçbir şeyi değiştiremeyeceklerine inanmış, ezik kişilerdir. Sıkıntılarını besleyen ve pekiştiren bir çemberin içinde, söze dökemedikleri stresleriyle birlikte yaşarlar. Ancak bir sorunu, en başta da anksiyeteyi ve altında yatan coşku ve duyguları açıklayarak dışa vurmak, durumu belli bir mesafeye çekilerek

değerlendirmek ve kendimizi daha iyi kontrol etmek uğraşında bize yardımcı olur. Öncelikle, Joëlle'e hissettiklerini bir deftere yazması önerilebilir. Bu aktivite, aklında sürekli dönüp duran ve sıkıntı yaratan teranelerden kurtulmasını sağlayabilir. Böylece, katlanamadığı eleştirilerden bazılarını göreceleştirme fırsatını yakalayabilir. Kendisi o kadar da kötü bir ev kadını mıdır? O kadar kötü mü yemek pişirmektedir? Son günlerde, gerçekten şişmanlamış mıdır? Yanıt evetse, böyle olması kendisini rahatsız etmekte midir?

Sorularını yazdıktan sonra, bunları bizzat yanıtlamaya çalışabilir ve aynı zamanda kocasının da düşüncesini sorabilir. Böylece, gerçek soruna yaklaşmasını sağlayacak bir diyalog başlatabilir: Paquin'lerle birlikte yemek yemek ya da yememek. Kocası çektiği sıkıntıları anlayacak ve kendisiyle birlikte bir çözüm bulmaya çalışacaktır. Ayrıca kocası, mutfaktaki becerileri ve fiziksel görünüşü hakkında içini rahatlatacak; bu konularda kaygılanacak bir şey olmadığına ilişkin ona teminatta bulunacaktır. Öte yandan, Paquin'leri ev ortamının dışında, daha profesyonel bir ortamda, kendisinin katılmasını gerektirmeyen bir iş kahvaltısında ağırlamasını önerebilir. Ortaklaşa alınan karar ne olursa olsun, bu konuşma, Joëlle'in anksiyetesini yatıştırmakta işe yarayacaktır. Artık bu yemek evde verilse bile, olaya daha iyi koşullarda yaklaşabilir.

ONBİRİNCİ BÖLÜM

GÜNLÜK YAŞAMDA HAYIR DEMEK

Günlük "hayır"lar, bizi, hem sıradan vatandaş hem de tüketici olarak ilgilendiren hayırlardır. Bunlar çoğu zaman ortak bir öğeyi içerirler. Hayır demek istediğimiz kişi, ilk kez karşılaştığımız ya da çok yüzeysel olarak tanıdığımız bir yabancıdır. Sevdiğimiz birinin bizi etkilemesini anlayabiliriz ama, ya bize tamamen yabancı birine ne demeli? Böyle biri nasıl üzerimizde belli bir güce sahip olabilir?

Yanıtın bir bölümü içinde bulunulan duruma bağlıdır. Hayır, kamu önünde, ötekilerin yanında dile getirilmek zorunda olduğundan, bir yabancı bizi etkileyebilir. Metroda, bir mağazada, pazar yerinde, her yerde tanıklar bulunur. Söylediklerimizi dinlediklerini, tepkilerimizi gözlediklerini sanır ve gelecek eleştirilerden korkarız. Bizi gözleyen diğer insanların önünde, kendimizi kötü bir duruma sokmaya ve bir gün, onlarla tekrar karşılaşmaya (Tanrı korusun!) nasıl katlanabiliriz? Bazen, bir şeyi reddederken onlardan bize yardım etmelerini, bize destek çıkmalarını isteriz. Ama, büyük çoğunlukla bu yardım kimseden gelmez. Belki onların, bu davranışımız karşısında biraz kızdıklarını da hissederiz. Bu nedenle, "Madem ki yanımızda değiller, öyleyse bize karşılar" diye düşünürüz. Üstüne üstlük, çevremizdeki insanları hiç tanımıyorsak, onların suç ortakları olduklarını; haklı çıkmak için önlerinde bir güç gösterisi yapmak zorunda kaldığımız bir gruba mensup olduklarını da düşünebiliriz. Rekabet öylesine büyüktür ki duygularımızı bastırmak, kamu önünde küçük düşmemizden daha iyidir.

Ama, günlük yaşamda hayır deme güçlüklerimizi artıran ve belki de daha önemli olan bir neden vardır. Bu da, müşteri/satıcı ilişkisinin özündeki iktidar dinamiğine dayanır. Bu ilişki açıkça ilan edilmeden oluşturulmuş bir ilişkidir ve bir ürünü ya da hizmeti satanın, bu ürünü onu satın alandan daha iyi tanıması kuralına

dayanır. Bir kuru temizleyici ya da çiçekçinin bilgisine başvurur, kendi bilgimizi ikinci plana atarız. İlke olarak, satıcının alıcıdan daha bilgili ve uzman olmasını bekleriz.

Bu nedenle, bir uzmanla karşılaştığımız zaman, ona güvenme, kendimizi, düşüncelerimizi ve içgüdülerimizi ona emanet etme eğilimi gösteririz. Sözlerini dikkatle dinler ve önerilerine aynen uyarız. Başvurduğumuz bir uzmanla aynı kanıda olmamak ya da tartışmak, bize hem acemice hem de küstahça görünebilir. Konusunu bizden iyi bildiği ölçüde, kendimizi ya çok iddialı ya da çok değersiz hissederiz. Sonuç olarak yanlış şeyler olarak düşündüğümüz durumlara boyun eğer, pahalı ürünler satın alır ve gereksiz harcamalar yaparız. Böylelikle sadece saf değil, kolayca yönlendirilebilir müşteriler haline geliriz.

Bu neden hep böyle olur? Çünkü, satıcı/müşteri ilişkisinde kişi, kendisini sanki bir aile ortamında hisseder ve yetkileri kendilerinde toplamış olan ebeveynler karşısındaki bir çocuğa dönüşür. Böyle durumlarda otoritenin temsilcisini memnun etmek isteriz. En iyi seçimi, yani onunkini, tercih etmek ister ve böyle bir uzmanı eleştirmek istemeyiz. Karşıt düşüncelerin yaratacağı riskler karşısında, çoğumuz düşüncelerimizden çark ederiz. Gerekçelerimizi kanıtlamak, doğrulamak ve düşüncelerimizi, ihtiyaçlarımızı, isteklerimizi savunmak yerine, bize söyleneni yaparız. Bu tür kişisel bir mekanizmayı sorgulamak oldukça zordur.

Saç kesmeyi bilen berber

Pierre-Louis, VI. Bölge'deki "kreatif bir kuaförden" randevu almıştı. Fazla ilgi gösteren, genç bir görevli, onu Régis'nin "köşesi"ne kadar götürdü. Pierre-Louis Régisyi beklerken, son derece memnun bir tavırla aynada kendisini seyretti. Kırk yaşında seçkin biriydi; zarif bir çehre, hafifçe kırlaşmış şakaklar...

"Evet, dedi Régis. Arkayı kesmemiz, tepeyi kabartmamız ve yanları almamız gerekecek.

- Günaydın, diye yanıtladı Pierre-Louis.

- Oh, bağışlayın, dedi Régis, spotlar kızıl saçlarını aydınlatırken.

- Günaydın. Sizi aynada gördüm ve hemen saç kesiminizle ilgilenmeye başladım. Burayı almak gerek, diyerek parmaklarını Pierre-Louis'nin ensesine daldırdı. Ve şurası da kabartılmalı, dedi tepe saçlarını karıştırarak.

- Uzun enseyi tercih ederim, diye karşılık verdi Pierre-Louis.

- İnce yüzünüz ve uzun boynunuzla, tepe kısmını öne çıkarırsanız daha iyi olur. Bunun için de ense alınmalı ve şakaklar kısaltılmalı.

- Ama, ben sadece küçük bir düzeltme için gelmiştim.

- Elbette, bunu yapabilirim, diye yanıtladı Régis. Ama, bu fikrinizi değiştirmeniz çok daha iyi olacak."

Gülümsedi. Pierre-Louis de gülümsedi. Bürodaki arkadaşlarını düşündü.

"Değişiklikleri pek kaldırmayan bir ortamda çalışıyorum, dedi. Rock'çıya benzetmenize izin veremem."

Régis kırılmıştı, belirgin bir soğuklukla karşılık verdi.

"Nasıl isterseniz. Ama, sizi temin ederim ki, saç şekliniz size gitmiyor, dedi kaşlarını çatarak. Çok daha hoş görünebilirsiniz."

Pierre-Louis aynada kendisine baktı. Göz çevresindeki kırışıklıklar artmış gibiydi. Sanki birdenbire çökmüştü.

"Yani, ne demek istiyorsunuz?"

Régis, yeni kesimin avantajlarını göstermeye çalıştı ve yeniden gülümseyerek sözlerini bitirdi.

"Size yakışanı ve genç gösterecek olanı sizden daha iyi bilirim. Siz kendi mesleğinizde, ben de benimkinde uzmanım."

Régis eşsiz kesimini gerçekleştirirken, Pierre-Louis kuaförün önerisini kabul etmekle hata yaptığını anladı. Artık kendini tanıyamıyordu. Tıraşlanmış ensesiyle donduğunu hissetti. Tepesindeki uzun saçlar kıvrım kıvrımdı. Bu kesim, ne yaşına ne de mesleğine uyuyordu.

"Muhteşem, değil mi?" diye sordu Régis öteki kuaförlere.

"Dinamit gibi", "Süper", "Son derece güzel" diye haykırışlar yükseldi. Pierre-Louis, boş yere ne dediklerini anlamaya çalıştı. Bu yorumlardan kendisini değil, kesimi kastettiklerini düşündü.

"Ah, kendimle gurur duyuyorum," diye bağırdı Régis mutlulukla. Bir yandan da yeni saçın dağılmaması için sprey sıkıyordu.

Pierre-Louis, Régis'ye yeni saç biçimini çok kötü bulduğunu söyleme cesaretini gösteremedi. Çünkü, hem saçını kesen kuaförle hem de ötekilerle kavga etmesi gerekecekti. Muhaliflerle dolu bir ortamda, tek başına böyle şeyleri dile getirme düşüncesiyle kalbi hızlı hızlı çarpmaya başladı. "Yapılan işi eleştirmek hiçbir şeye yaramayacak. Bir olay yaratarak hiçbir şeyi değiştiremem" diye göğüs geçirdi. Artık boyun eğmişti; saçlarının uzamasını bekleyecekti.

Borcunu ödedi. Bahşiş bırakmadı ve saçını düzelttirmek için önüne çıkan ilk kuaföre daldı.

• Pierre-Louis'nin iki kez hayır deme fırsatı vardı: İlki saç kesiminden önce, İkincisi de yapılan berbat kesimden sonra. Ama, her ikisinde de bir şey onu susturmuş ve düşündüğünü söylemesini engellemiştir.

Bu kendinden emin gibi görünen erkeğin, aniden keyfi kaçmış ve Régis'nin öne sürdüğü kanıtlar karşısında sinmiştir. Kuaför, en hassas noktaya çok ustaca parmak basmıştır: Gençleştirme vaadi. Hangimiz bir kuaförden güzelleşip, on yaş daha genç görünerek çıkmayı düşlememiştir ki? Bu yüzden, Pierre-Louis de kandırılmasına izin verir. Işıltılar saçma, ideal görüntüsüne ulaşma ve çok daha yakışıklı, çok daha genç görünme düşüncesiyle baştan çıkar.

Régis, cahil ve deneyimsiz bir çömez karşısında, "uzman" ve bir bilgiyi elinde tutan kişi olarak otoritesini dayattığı oranda daha inandırıcı bir konuma ulaşır. Böyle bir uzmana karşı çıkma, onu dinlemeyi reddederek karşısındaki bilirkişiyi düş kırıklığına uğratma düşüncesi bile, Pierre-Louis'de bir anksiyeteye yol açar ve sunulan öneriyi kabul etmesine neden olur. Üçüncü bölümde işlediğimiz ve "değerlendirme" anksiyetesi olarak nitelendirdiğimiz bu durum, ötekilerin düşüncesinden kaygı duymaya dayanır. Pierre-Louis, kınanmaktan ve eleştirilmekten çok korktuğundan, kendi

düşüncesini dile getiremediğini düşünmektedir. Ustelik, bu kesimin kendisine yakışmadığını gördükten sonra bile, Régis'nin çağırdığı öteki kuaförler yeni kesimin avantajlarını doğruladıkları için, tek kelime edemez. Kaynaşmış ve coşkulu bir gruba karşı mücadelede kendisini yetersiz ve eli kolu bağlı hisseden Pierre-Louis başına gelenlere isyan edemez. En küçük bir kuşkuyu dile getirse, herkes haksız olduğunu, bu kesimin kendisine çok yakıştığını söyleyecektir. Bu kanı, onu daha çok korkutup donmasına neden olur.

Bu koşullar altında Pierre-Louis, bir kuaförün, tüketici olarak kendi istek ve gereksinmelerini karşılamak üzere orada bulunduğunu unutmuştur. Bezginlik veren bir durumla karşılaştığımız zaman, olayın basitçe gözden geçirilmesi (müşteri olan benim, siz ise benim hizmetimdesiniz), her şeyi gerçek değerine oturtmak için yeterli olacaktır. Şimdi Pierre-Louis'nin tepkisini düşünelim. Karşılıklı bir ilişkide, sürekli "ast" konumunda durduğu izlenimini vermektedir. O yüzden de durum, her türlü alışverişin imkânsız olduğu katı bir "sahte-bütünleyici" bir ilişki haline gelir. Bu durumda, Pierre-Louis'nin kuaförün önerilerini dinledikten sonra, "üst" konumunu koruması; mevkiiyle bağdaşmayan bir kesim istemediğini Régis'nin anlamasını sağlayacak tarzda fikrini bildirmesi ve kendisi hakkında daha çok bilgi vermesi gerekir.

Pierre-Louis, tepkisinin kaynağını oluşturan anksiyeteyi göreceleştirmek için işe, kendisini sorgulayarak başlamalıydı. Son çözümlemede Pierre-Louis'nin kuaförün takdirine ihtiyacı var mıdır? Kuaför düş kırıklığına uğrarsa bu Pierre için ne kadar önemli olabilir? Aslında, değerlendirme anksiyetesi, çoğunlukla reddedilme kaygısını yansıtır. Sonuçta, Régis kendisini reddederse ne olur? Bu adam Pierre-Louis'nin her gün karşılaştığı yakın bir arkadaşı mıdır? Pierre-Louis soruna bu açıdan baktığında, Regis'yi düş kırıklığına uğratırsa ya da reddedilirse, hiçbir kaybı olmayacağı sonucuna varabilir. Anksiyetesi de, birdenbire yersiz, hatta gülünç bir konum kazanır.

Bunun dışında, Regis'nin öfkeli ya da alaycı bir tavır takındığından da emin değildir. Genellikle, bizi zorlamaya çalışan insanlar, sadece bizim dayanma gücümüzü sınamaktadırlar,

isteğimizi açık ve kesin olarak dile getirirsek, çoğunlukla geri çekilirler.

Ayağına uygun ayakkabı

"Sizin numaranız 38, diye iddia etti satıcı kız.

- Ama başparmağım acıyor," dedi Dominique. Ayakkabının darlığını göstermek istercesine gözünü ayaklarına dikti.

Satıcı da ayakkabıya bakmaya başlamıştı.

"Çok çabuk açılır. Elimizdeki son çift. Şimdi almazsanız, tekrar bulabileceğinizin garantisini veremem."

Dominique kararsızdı. Ayakkabı, siyah tayyörüyle çok güzel duracaktı, üstelik o gece giyebilirdi. Ama, ayakları sanki cendereye sokulmuş gibiydi. Karşı koymaya başladı.

"Biliyorum ayak numaram 38, ama, bunun kalıbı dar olmalı.

- Hayır, bu normal bir 38. Hemen almamakla hata ediyorsunuz. Bunlarla müthiş bir sükse yapabilirsiniz."

Dominique hâlâ kararsızdı.

"Bana hiç de uygun gibi görünmüyor.

- Ama bu sizin numaranız, diye üsteleyerek, eğilip ayakkabının ucuna bastı. Çok şık duruyor. Derinin ne kadar yumuşak olduğunu fark ettiniz mi? Çok darsa zamanla açılır."

Satıcı kız, Dominique'e sanki bir geri zekâlıya bakar gibi bakıyordu. Kızardığını hisseden Dominique, istemeye istemeye ayakkabıyı aldı. Eve döndüğünde, akşam için hazırlandı ve ayakkabısını giydi. Bu sırada sürekli olarak şu sözleri tekrarlıyordu: "Satıcı açılacağını söyledi." Ve bir mucize gerçekleşti, ayakları acımadı. Ama bir süre için... Yemek açık büfe tarzında olduğu için, ayağa her kalkışında canı öyle korkunç yanıyordu ki, hiçbir şey yiyemedi.

Gecenin geç saatlerinde ayakkabıları çıkardığı zaman, ayaklarının kızarıp su topladığını gördü. Öfkeyle, çok para ödediği dar ayakkabıları kutusuna koydu ve bir dolabın dibine fırlattı. "O mağazaya bir daha gitmeyeceğim" diye de yemin etti.

• Dominique'in başına gelenler son derece sıradandır. Hangimiz, yapışkan ve ısrarcı bir satıcıyla karşılaşmamışızdır? Kim, becerikli bir satıcının dayanılmaz ve kesin yutturmacalarını dinledikten sonra, gereksiz bir eşya ya da giyemeyeceği bir elbise almamıştır? Dominique gibi, biz de kandırılmamıza izin vermişizdir. Tıpkı Dominique gibi hepimiz, o anda herhangi bir eşya ya da elbiseyi almamız gerektiğini düşünmüş; sonra da bundan pişman olmuşuzdur. O sırada, fırsatın kaçtığına üzülmek yerine, satın almayı tercih etmişizdir.

Satıcının stokta kalmadığı şeklindeki iki ayağınızı bir pabuca sokma oyununa düştüğümüz zaman (artık bulunmayacağı nedenine, yeni sipariş verilmeyeceği garantisinin de eklenmesiyle), çoğunlukla böyle davranırız, işin içinde olması nedeniyle, satıcının sahip olduğu bilgi alıcıdan her zaman daha üstündür. Sadece bu nedenle Domique, ayakkabının kendisine çok yakıştığı ve mağazadaki son çift olduğu konusunda ikna edilmiştir. Dominique ödeme için kredi kartını çıkarır. Hatasını sonradan, ayakkabının gerçekten çok dar olduğunu fark ettiği zaman anlar. Ama, kızgınlığı hiçbir şeyi değiştirmez.

Benzer bir durum yaşamamak için, Dominique önce, muhatabını tartmak ve onu doğru bir biçimde değerlendirmek zorundadır. Beşinci bölümde gördüğümüz gibi, karşımızdaki kişiyi hesaba katmak çok önemlidir. Dominique, satıcıların satmak üzere eğitildiklerini, yani müşterilerini mutlaka satın almaya ikna etmek, hatta yönlendirmek durumunda olduklarını düşünmelidir. Bu kararlılık, bazen satın alma zorunluluğunu güçlendiren iyi niyetli, ama ısrarcı bir yardım görünümüne bürünür. Gerçekte, her şeyden önce işinizi kolaylaştırıyor gibi görünen sevimli bir kızın cesaretini kırmak zordur. Basitçe, baskılara boyun eğdiğimizi fark etmek, "Satıcı beni satın almaya özendiriyor" diye düşünmek, duruma hâkim olmamızı ve daha nesnel davranmamızı sağlayabilir.

Öte yandan, Dominique'in hemen karar vermeye de ihtiyacı yoktur. Bir şeyi satın almanın gerektiğine tamamen ikna olmadığımız koşulda, en iyi çözüm, kendimize düşünme zamanı tanımaktır. Örneğimizde, Dominique kararını daha sonra

verebilseydi, mağazadan çıkar ve tek denemeyle ve bir gün giyebileceği bahanesiyle, ayağına uymayan bir ayakkabıyı almanın hiç de iyi bir fikir olmadığını anlardı.

Sonuçta Dominique, bir satıcıyı memnun etmesi gerekenin kendisi olmadığına tersine, ayağına uymayan bir ayakkabı almayı reddetme hakkının bulunduğuna inanmalıdır. Satın almayı reddettiği koşulda, kendisini suçlamak ve biraz gülünç duruma düşmüş hissetmek yerine, şu şekilde düşünmekle daha iyi yapmış olacaktır: “Burada, bir satıcıyı mutlu etmek üzere bulunmuyorum. Onun takdirine de hiç ihtiyacım yok. Üstelik aramızda hiçbir bağ da yok.” Satıcı düş kırıklığına uğramış gibi görünür ya da herhangi bir hoşnutsuzluk ifadesi gösterirse, kendisine şunu söylemelidir: “Bu onun sorunu, benim değil.”

Kuyrukta

"Yarım saattir bekliyorum" diye düşündü Catherine. Postanedeki sıcak havadan bunalmıştı. Yine de günün tenha bir anıydı.

Taahhütlü mektubunu tutan eli kasılmıştı ve önünde bekleyenleri sayıyordu. Yanındaki sıra daha çabuk ilerliyor gibiydi, ama daha uzundu. Sırasında kaldı.

"Böyle şey olmaz," diye söylendi arkasındaki adam.

Catherine geri dönüp adama baktı, içini çekti ve başını anlayışla salladı. Onuncu kez zarfın doğru yazılıp yazılmadığını kontrol etti; her şey tamamdı. Yanına okuyacak bir şeyler almadığına pişman oldu. Yarım saat kaybetmişti. Oysa, yapacak o kadar çok işi vardı ki!

"Daha fazla gişe açmalılar," dedi birisi.

Nihayet! Önündeki adam işini bitirmişti. O sırada çok şık bir adam öne atılarak Catherine'in sırasını kaptı. Catherine şaşırdı, gözünü kırpmadan adama bakıyordu. Adam ona bakmadı bile.

"Özür dilerim beyefendi, benim sıramı aldınız, diye bir hatırlatma yapmakta da bir sakınca görmedi.

- Sadece pul alacağım," dedi adam ve hızla memurla konuşmaya başladı.

Bir şey yapamayan Catherine, artık ne diyeceğini de bilmiyordu. Ama adamın taahhütlü bir paket göndermek istediğini duyunca, içinden verip veriştirmeye başladı. Sıra kendisine geldiğinde çok kızgındı ve memura hiç de nazik davranmadı. Memur, taahhütlü mektubu için fiş doldurmayı unuttuğunu hatırlatınca, birdenbire patladı. Adama, hiçbir işe yaramadığını, zaten posta idaresinin de çok kötü çalıştığını haykırdı. Arkasındakiler kıpırdanmaya ve homurdanmaya başlamışlardı. Catherine, kontrolden çıkmış bir şekilde onlara da bağırıp çağırdı ve kızgınlıkla çıkıp gitti.

• Öfkesini ayakkabıdan çıkaran Dominique gibi, Catherine de ilk hedefine (öne geçen adam) duyduğu öfkeyi, görevli memura ve arkasında bekleyenlere yöneltmiştir. Sinirlenir, herkese zaman kaybettirir ve taahhütlü mektubunu yollayamadan çileden çıkmış, strese girmiş, adrenalin düzeyi yükselmiş bir şekilde dışarı çıkar. Bu sırada, karışıklıktan sorumlu olan adam, sıraya girmeden, en ufak bir utanç duymadan işini bitirmiş ve postaneden çıkıp gitmiştir.

Hepimiz Catherine'in tepkisini ve çektiklerini çok iyi anlıyoruz. Çoğu zaman, genel bir yerde sıraya girmek gerçekten bir işkencedir. Sinemada ya da bir resmi dairede sıra beklemek, sabır ve neredeyse insanüstü bir dayanıklılık gerektirir. Sanki bu yetmezmiş gibi, sahte bir bahaneyle açıkgözlük yapmaya çalışan birisi ortaya çıkar. Ona hiçbir şey denmez, öfke dışa vurulmaz, beklemeye devam edilir. Catherine'in bu kadar pasif kaldığı söylenemez ama, davranışı pek de uygun değildir. Önce öfkesine hâkim olur ve ardından patlar; ancak, masum insanlara saldırarak hasmını şaşırır. Üstelik, hayır deme cesaretini de gösteremez. Bir haksızlık yapar, engellenir, çılgına döner. "Baştan sona hatalı" bir tutum izlemiştir.

Böyle durumlarda, kendi görüşünü ve haklarını savunmanın en kolay yollarından biri, altıncı bölümde anlattığımız, "Sanıyorum ki siz... ama ben..." ifadesini kullanmaktır. Bu, açık bir düşmanlığı yansıtmayan ve ötekinin tavrını değiştirmesini sağlayan, hem doğrudan hem de nazik bir diyalogu başlatma biçimidir. Catherine, birdenbire sessizleşmek yerine, "Sadece pul alacağım" diyen kişiye, "Aceleniz olduğunu görüyorum, ama benim de acelem var. Üstelik

yarım saatten beri de bekliyorum. Benim gibi yapın ve sıranızı bekleyin" diye yanıt verebilirdi. Her zaman şansını zorlayan (tutarsa ne âlâ) beleşçi, bu kez işin yürümeyeceğini anlardı. Catherine'in uyarıları daha kesin ve kararlı olsaydı bu açıkgöz sıradaki yerine geçerdi.

Ayrıca Catherine, arkasında beklemekte olan ve daha çok zaman yitirmek istemeyen ve kendisini destekleyebilecek olan bir grup insan olduğunu da bilmektedir. Bazen, kesin bir hayırı dile getirebilmek için, tek başına olmadığınızı hatırlamak da yeterli olur. Müttefiklere sahip olma duygusu, insanın özgüvenini ve inancını pekiştirebilir. İnsan böyle durumlarda onları da yanıtına katabilir: "Arkada bekleyenler, sıramı size vermemi hoş karşılamazlar." Reddini "biz hepimiz" adına bildirerek, açıkgözü grup karşısında yalnız ve güç duruma sokar. O zaman da adam, ortak bir kınamadan kurtulmak için, arkaya geçmek zorunda kalır.

Cilt koruyucu

Charlotte, piyasaya yeni sürülen kırışıklık önleyici kremi denemeyi çok istiyordu. Sadece reçeteyle satıldığı için bu ürünün oldukça etkili olduğunu düşünüyordu. Sürekli olarak aldığı dergilerden birinde, ünlü bir dermatolog tarafından yazılmış güzel bir makale okumuştu. Üç aylık uğraşmanın ardından, o doktordan bir randevu koparabildi. Kozmetik dünyasından bir ünlüyle karşılaşma düşüncesi, onu çok heyecanlandırmıştı. Belki kendisine bir güneş kremi de önerebilirdi.

Muayenehane çok sessiz, bekleme salonu çok görkemliydi.

"Buyurun hanımefendi," diyerek Charlotte'u muayene odasına aldı doktor ciddi bir tavırla.

Burası da salon kadar genişti ve zevkle döşenmişti. Charlotte oturunca doktor ona birkaç soru sordu.

"Cilt kreminizden kullanmak istiyordum, dedi Charlotte, hani şu basında söz ettiğinizden.

- Cildinizi incelememe izin verin."

Dev bir ışık kümesinin altında geçen birkaç dakikadan sonra Charlotte hekimin kararını dinlemeye başladı:

"Bu krem size uygun değil. Size, daha çok güneşin etkilerini yumuşatmak için bir peeling, ardından da kolajen iğnelerini öneririm. Bu tedaviden sonra, zaman zaman hafif bir bakım peeling'i size yeter; kuşkusuz, evde kullanacağınız kremlerle birlikte."

Charlotte kulaklarına inanamadı. Basit bir reçete için gelmişti, bir şok tedavisi için değil.

"Peeling ve kolajen mi? diye sordu. Çok şaşırmıştı.

- Evet, bu tür tedaviye son derece uygun bir adaysınız. Cildiniz henüz esnekliğini ve sağlıklı yapısını koruyor."

Charlotte bir şey demedi. Bu nedenle doktor konuşmasını sürdürdü.

"Bu tedavinin, cilt henüz esnekliğini korurken, olabildiğince çabuk yapılması gerekir."

Charlotte, gençleşmiş yüzüyle ne kadar güzel görüneceğini, sokakta kendisine başka türlü bakılacağını düşündü, kocası da... Ama, bu tedavi bir servete mal olacaktı.

"Ne yazık ki, şimdi böyle bir harcamayı kaldıramam, diyerek kendisini toparladı.

- Bu düşündüğünüz kadar pahalı değil. Kuşkusuz, taksitle ödemek de mümkün.

- Tedavi ne kadar sürecek?

- Çok önemli bir soru! Önerdiğim türdeki peeling'le bir-iki hafta sokağa çıkılmaz. Sonra, iki ay boyunca kolajen uygulanacak. Bunun için on beş günde bir muayenehaneye geleceksiniz. Bakım tedavisi ise, yılda iki kez yapılacak.

- Bu tam anlamıyla uzun bir süre, dedi Charlotte. Soluğu kesilmişti.

- Cilt sizin, diye yanıtladı doktor.

- Düşünmem gerekir."

Charlotte o sırada böyle bir tedaviye girişmek istemiyordu. Ama bunu söyleyemedi. Gitmek için ayağa kalktı. Asansörde, istediği reçeteyi almadan çıktığını fark etti.

• Charlotte, hepimizin yaşayabileceği bir durumla karşı karşıya kalmıştır: çok ünlü bir uzmanla karşılaşma. Genellikle, söylediklerini eleştirmeyi hiçbir zaman düşünmeyeceğimiz önemli bir kişiyle karşılaşma fırsatı bulmaktan oldukça gururlanır ve mutlu oluruz. Onun bizimle ilgilenmesi, bizimle konuşması yeterlidir ve bizim için büyük bir mutluluktur. Ona, bizi kabul ettiği için öyle minnettar kalırız ki, herhangi bir kararı karşısında memnuniyetten dilimiz tutulur. Tartışmaya girmeyerek, sanki iyi davranışımız için bizi kutlamasını bekleriz. Ancak, övgüler yağdırdığımız erdemlerine rağmen, bu süper starların yanlış yönlendiren, daha kötüsü, kurnazca dolandırıcılık yapabilecek birer insan olabileceklerini de unutmamak gerekir. Kozmetik sanayisi, özellikle mucizevi ve çoğunlukla da sahte vaatleriyle ün salmış bir alandır. Charlotte, doktorun önerdiği tedavinin kendisine uygun olmadığını bilmektedir ama, küçük düşme ya da düş kırıklığına uğratma korkusuyla, ona hemen hayır diyemez. İkinci bölümde belirtilen ebeveyn-çocuk ilişkileri gibi, doktor-hasta ilişkileri de bütünleyici otorite/itaat modeline dayanır. Doktor her şeyi bilir; hastası ise hiçbir şey bilmez ve yapılan önerileri yerine getirmek zorundadır. Dolayısıyla, Charlotte doktorunun önerilerini dinlemezse, kötü bir hasta durumuna düşer. Uysallık ve itaat, bir doktorun yaşamını daha da kolaylaştırır ama hasta, benzer üstünlüklerden kesinlikle yararlanamaz.

Charlotte, ana babasının sevgisini kazanmak isteyen küçük bir kız gibi, doktorunun takdirini kazanmak ister. Birçok soru sorar ama, kesin bir karar vermeyi başaramaz. Sürekli olarak, kendisini sarsan çelişkili istekler arasında salınıp durur ama, bunları ifade edebilme cesaretini bile gösteremez. Charlotte doktorun bu kadar basit ve açık bir konuşması karşısında bile şaşkına döner ve kafası karışmış olarak ve asıl amacını unutarak, ünlü kremin reçetesini almadan muayenehaneden çıkıp gider.

Böyle durumlarda, altıncı bölümde söz ettiğimiz "sis perdesi" size yardımcı olabilir. Charlotte bu yöntemle doktoru, söylediklerini özel bir dikkatle dinlediğine inandırabilir. O zaman doğrudan saldırma riskine girmez. Ancak, buna ek olarak "bozuk plak"

yöntemini de kullanırsa, amacını unutmaz ve kremi kullanmak istediğini yineler. Bu bağlamda, konuşmanın şöyle geçmesi gerekirdi:

“Bu krem sizin durumunuza uygun değil. Size daha çok, güneşin etkilerini yumuşatmak için bir peeling, ardından da kolajen iğneleri öneririm...

- Bu da bir seçenek. Ama şimdilik, makalede söz ettiğiniz kremin reçetesini vermenizi istiyorum.

- Bu tür tedaviye son derece uygun bir adaysınız.

- Çok ilginç. Ama, bu krem hakkında daha çok bilgi istiyorum.

- Bakın, önerdiğim tedavinin olabildiğince çabuk yapılması gerekiyor...

- Bunu öğrendiğime memnun oldum. Öte yandan, şimdilik şu kremi kullanabilirim ve bu bana daha ucuza mal olur.

- Cildin derinlemesine tedavisi sandığınızdan ucuza çıkabilir.

- Gerçekten mi? Ama, kremin fiyatı ne?” vb...

Charlotte, bu yöntemlerden yararlanarak kendisini doktorun otoritesine karşı korur gibi görünür. Onun, hem amacını saptırmasına izin vermez hem de önerisini sessizce dinler.

Yaşasın etli kuru fasulye

Sébastien yazısını bitirdi ve kendisine etli bir kuru fasulye ziyafeti çekmeye karar verdi. Böylece, Toulouse'da yaşadığı eski günleri anacaktı. Birkaç gün önce, hemen yakında Toulouse yemekleri yapan bir lokanta açıldığını okumuştu. Daha şimdiden ağzı sulanmaya başlamıştı.

"Rezervasyonunuz var mıydı?" diye sordu garson.

- Yoo, "diyerek boş salona baktı Sébastien.

Aşırı bir törenle bir masaya oturtuldu ve kendisine bir mönü uzatıldı. Mönüyü okuduktan sonra kuru fasulyesini istedi. Birkaç dakika sonra, "kuruluşun ikramı" olarak bir kadeh Kir[4] getirildi. Canı istemediği ve çok tatlı bulduğu halde bu ikramı reddetmedi. Bunu, "ağzının boş durmaması için" gelen tostlar izledi. Canı istemediği ve çok kuru bulduğu halde bunları da yedi. "Boş

durmamak için" herhalde diye düşündü ısmarladığı fasulyeyi beklerken. Kırk beş dakika sonra siparişini getirdiler. Yemek soğuk ve çok tuzluydu. İştahı kaçmıştı. Ama, garsonun dikkatli ve iç karartıcı bakışları altında yemeğini yedi.

"Ne berbat bir yemek diye söylendi. Hasta olacağım."

"Beğendiniz mi? dedi garson kuşkulu bir sesle.

- Mükemmeldi. Hesap lütfen.

Hesap da çok tuzluydu.

• Neler olmuştu? Sébastien'in yemek listesine bakmasına gerek yoktu ama, gene de alıp inceledi. Apéritif istememişti, ama reddetmedi. Beğenmediği halde içti. Tost istememişti ama, onları da geri çevirmedi ve sevmemesine karşın onları da bitirdi. Sıra fasulyeye geldiğinde ise "Çok kötü" deyip geri göndermedi ve yedi. Garsonun yemeği beğenip beğenmediğini sormasına karşılık asıl düşüncesini açıklamadı. Sébastien, her şeye hayır dedi, ama içinden.

İkinci bölümde gördüğümüz gibi, hayır deme güçlüğü çekenlerimiz çoğunlukla, "uslu" çocuklar olmak üzere yetiştirilmişlerdir. Kendilerinden terbiyeli olmanın, her koşulda otoriteye saygı duymanın ve tatsız durumlara yakınmadan boyun eğmenin beklendiğini öğrendiler (veya öğrendiklerine inandılar). Ama, ortak yaşamda ve toplumda bir dereceye kadar saygılı ve nazik olmak gerekmekle birlikte, bu konudaki aşırılık bir handikap oluşturur. Bu türden davranış kalıplarına uyum gösteren kişiler, erişkinliklerinde mutlaka sıkıntı çekerler. Gerçekten de, gündelik yaşamlarında maruz kalabilecekleri saldırganlıklara karşı kendilerini koruyamazlar. Sébastien, bu tür kişilerin kusursuz bir örneğini oluşturur. Onu, hoş bir komşu ya da ideal bir memur olarak düşünebiliriz. Ama, utanmayı pek bilmeyen kişiler için Sébastien, hiç sıkılmadan kazanç sağlanabilecek, yönetilmeye elverişli biridir.

Bununla birlikte Sébastien, lokantada ne istediğini kesinlikle bilmektedir. Şu halde neyi istemediğinin de çok iyi farkındadır. Ama, belki de reddetmeyi nasıl ifade edeceğini bilmediğinden, düşüncelerini kendisine saklar. Doğrusu, bunu asla öğrenememiştir. Ayrıca, böyle bir hakkı olduğunu da düşünmez. Oysa, günlük

yaşamda hayır demek, tüketicinin temel korunma hakkını oluşturur. Kesin ve açık bir hayır, bir kalkan gibi, kurnaz bir satıcının saldırısını savuşturabilir ve gerekli olan bir alım ile gereksiz bir harcama arasında seçim yapmanızı sağlayabilir. Ürünlerin ya da size sunulan hizmetlerin kalitesi konusunda uzmanlaşmanıza yardım eder. Bunun böyle olduğunu bilmek ve buna inanmak gerekir. Ancak, böyle bir hayır nasıl dile getirilecektir?

Sébastien burada, düşündüğünün tersine, müşteri olarak güçlü bir konumdadır. Bu konumda olduğu için de, doğru dürüst bir servis isteme hakkına sahiptir. Oysa bekletilir ve kendisine yiyemeyeceği kadar berbat bir yemek verilir; kısacası, ona kötü davranılır. Bu durumda garsona, çok kesin bir dille ve sakin bir biçimde ama kararlı bir tavırla şunları söylemesi gerekir: “Hiç de ucuz bir lokanta değil, ama kuru fasulye çok soğuk, lütfen bunu mutfağa bildirin.” Garson şaşkınlık belirtisi gösterirse, Sébastien “bozuk plak” yöntemini kullanarak isteklerinde direnmelidir. Altıncı bölümde anlattığımız bu yöntemde kişi, muhatabın kanıtlarıyla konunun dağıtılmasına izin vermez ve sürekli kendi görüşünü savunarak direnir. Sözgelimi garson Sébastien’e, böyle şikâyetlerde bulunan ilk kişi olduğunu (onu suçlayıp sarsmaya çalışarak) söyleyebilir. Sébastien, “Olabilir; ama ben soğuk bir yemek yemek istemiyorum” diyerek suçlamayı reddedebilir. Garson, belki “Şef memnun olmayacak” (tehdit denemesi) diyebilir. Sébastien de “Bu onun sorunu; benimkisi ise en kısa sürede sıcak bir fasulye yiyebilmek” karşılığını verebilir. Sonra da, konuşmanın bitmesi için şunları ekleyebilir: “Ve hemen sıcak bir yemek getirin; çok memnun olacağım ve canınız daha az sıkılacak.”

Taksi şoförünün tercihli yolu

"Günaydın, Roissy-Charles-de-Gaulle lütfen, dedi Jacques.

- Uçağınız kaçta kalkıyor? diye sordu şoför.

- Dokuzda, bol bol vaktimiz var."

Taksi yıldırım gibi hareket etti ve Jacques'i şaşırtan bir yöne döndü.

"Niçin buradan gidiyorsunuz?

- Bu güzergâh daha tenha," diye yanıtladı şoför kısaca.

Jacques rahatlamış; arkaya yaslanmış ve bileğine zincirlediği çantasındaki evrakı düzenlemeye başlamıştı. On beş dakika sonra başını kaldırdığında, bu yolu hiç bilmediğini fark etti.

"Roissy'ye giderken buradan hiç geçmemiştim, dedi. Birdenbire üstüne bir sıkıntı geldi. Doğru yolda mıyız?

- Sorun yok, diye yanıtladı şoför yine kısaca.

- Ama, çoktan çevre yoluna çıkmamız gerekmiyor muydu? diye sordu Jacques.

- Bu yolda pek tıkanma yok. Trafiğe yakalanmak istemezsiniz değil mi?"

Jacques çantasını kapattı. Çevresine bakındı ve boş yere, havaalanını gösteren levhaları aradı.

"Kaybolduk, dedi ansızın gergin bir sesle.

- Bakın, kaybolan sizsiniz ben değil. Yirmi yıldır taksicilik yapıyorum. Hiçbir zaman gideceğim yolu müşterilerime sormadım. Uygun yolları iyi bilirim."

Jacques koltuğuna yapıştı. Dizleri titriyordu ve başı ağrımaya başlamıştı. Taksiyi durdurmak istedi, ama ıssız caddeler karşısında cesareti kırıldı. Saatine baktı. Uçağa yetişmek için on beş dakikadan az vakti kalmıştı.

"Çevre yolunu tercih ederdim, diye mırıldandı zayıf bir sesle.

- Varmak üzereyiz, ama isterseniz taksiye bindiğiniz yere dönmek mümkün," dedi şoför alaycı bir tavırla.

Jacques sustu. Daha işin başında sürücüden neden çevre yoluna girmesini istemediğini sordu kendisine. Taksi havaalanına ulaştığında, yüklü bir para ödedi. Uçağa koşarak yetişti... Ve elektronik ajandasını arka koltukta unuttu.

- Jacques taksiye bindiğinde rahat, huzurlu ve sakindir. Havaalanına gitmek için bol zamanı olduğunu hesaplamıştır. Bir kahve içecek, gazete alacak ve uçağına sorun yaşamadan binecektir. Öte yandan taksi şoförü kendisine, sıkışık trafiğe girmeden özel bir

yoldan götüreceği garantisini de vermiştir. Bu koşullarda, Jacques şoförün istediği gibi davranmasına izin verir ve fırsattan yararlanarak evraklarını düzenler. On beş dakika sonra durum değişir. Jacques yolu tanıyamaz; bildiği yerleri göremeyince de sükûnetini kaybeder ve panikler. Gittikçe artan ve içini kaplayan sıkıntı dalgasının asıl nedeni budur. Aniden gerilir, titremeye başlar, migreni tutar, dağılır ve etkili bir savunma yapamaz. Bu tepkisi, öfkeye kapılan ve bunu Jacques'a aşırı bir tavırla yansıtan taksi şoförünün tutumu nedeniyle daha da şiddetlenir.

Jacques böyle bir "stres etkeni" bombardımanı karşısında tamamen kilitlenir. Düşüncelerini toplamak ve geçerli bir çözüm bulmak yerine, çökmüş, bitmiş ve donup kalmış biri olur. Hepimiz buna benzer durumlar yaşadık ve bizi istediği gibi yönlendiren bir taksi şoförü tarafından tutsak alındığımız hissine kapıldık. Yönlendirilmekten ve âciz duruma düşmekten kaçınabilmek için nasıl davranmalıyız?

Şimdi hayır demeye hazırlanmasını, yani biraz daha etkin olmasını isteyeceğimiz Jacques'a geri dönelim. Böyle davranabilmesi için Jacques'ın, anksiyetesinin arkasına gizlenen şeyi anlamaya çalışması gerekir. Öncelikle, uçağını kaçırma ve önemli bir randevuya geç kalma korkusu, son derece normal bir duygudur. Bu duygu, onu çok dikkatli olmaya ve uygun şekilde davranmaya yönlendirmeliydi. Evden çok erken çıkmasına karşın şoföre gitmek isteği yolu önceden bildirmedi; yani, diyebileceği bir hayırın gerekçelerini hazırlamadı. Niçin? Çünkü kendisini, otomatik düşüncelerinin akışına bırakmıştı: "Bir taksi şoförü, havaalanına giden yolları benden daha iyi bilir; işin uzmanı odur, ben değilim." Böylece, sanki herhangi bir konudaki hâkimiyeti, her şeyi bilen bir uzmana bırakmışçasına edilgen bir tavıra sürüklendi. Ayrıca, yaşadığı anksiyete de bu sonucu yaratan otomatik düşünceler kadar önemli bir rol oynamıştır. Jacques, kendisinin söz hakkı olduğunu bir türlü kabul edemez. Aslında, taksi şoförüyle pek kısa ve yetersiz şekilde konuşmuştur. Buna karşılık, şoförün konuşma tarzı, otomatik düşüncelerini doğrulamış ve bunun sonucunda anksiyetesi şiddetlenmiştir.

Jacques, otomatik düşüncelerinin bilincine varmak, bunları eleştirmek ve yerlerine, gerçeğe daha uygun olanlarını koymak zorundadır. Başka bir yolu seçip şoföre bildirebilir ve üstelik böyle bir hakkı da vardır. Şoför tarafından seçilen yol hakkında bilgi isteyebilir ve bu hakkını kullanabilir. Ancak, uyarılarının kesin şeylere dayanması gerekir. Bunların açık, kararlı, saldırganlıktan uzak bir tavırla dile getirilmesi zorunludur... Sözgelimi, "Kaybolduk" yerine şöyle demelidir: "Nerede olduğumu ve hangi yoldan gittiğimizi bilmek istiyorum" veya "Önce A yolundan, sonra da B'den gitmek istiyorum..." Belirsiz ve genel eleştiriler, çoğunlukla iyi karşılanmaz, kötüye yorumlanır, üstelik iletişimi de zorlaştırır. Oysa, doğrudan ve kişiselleştirilmiş ("ben" demek gibi) bir konuşma, hiçbir karışıklık yaratmaz; daha samimi bir iletişim kurulmasını teşvik eder. Bu doğrultuda gerçekleştirilen bir konuşma onun agresifleşmesini ve huzursuz olmasını önleyerek, hem sükûnetini hem de ajandasını korumasını sağlayabilirdi.

Sonuç

Düşünmek hayır demektir. Dikkat edin, evet işareti uyuyan bir adamdır; tam tersine, uyanış başı devindirir ve hayır anlamına gelir..

Alain

Bu kitabı okuduktan sonra, kendi kendinize hayır demeyi bırakacağınızı; daha güçlü, daha kararlı ve daha bağımsız olacağınızı umuyoruz.

Farklı olma ve tavır alma cesaretini göstererek (diğer kişiler tarafından pek iyi karşılanmasa da), eğilimlerinizi ve isteklerinizi kabullenerek, benliğiniz, geleceğiniz üstünde gerçek bir denetim kurabilirsiniz. İstemediğiniz şeylerden uzaklaşarak ve amaçlarınıza ulaşmaya çalışarak, kavramın en soylu anlamıyla insan olmayı üstlenebilir ve kendinizi olayların akışına bırakmak yerine, özsaygınızı yeniden diriltip, canlandırabilirsiniz.

Hayır deme cesaretini göstererek, yaşamınızda ve toplum içinde daha etkin daha aktif bir rol üstlenebilirsiniz. Kişiliğinizi kanıtlayın; sizi yutan ya da boğan değerleri, sizi insanlıktan uzaklaştıran konformizmi ve boyun eğmeyi reddedin. Birbirinizin kopyası olmayın. Çekinmeden, olumlu anlamda hayır demeye, donukluktan çok eyleme, edilgenlikten çok katılıma, tepkisizlikten çok anlaşmaya yönelin. Hayırı yeni bir serüvene atılmak gibi yaşayın.

Şimdi size artık, hayır deme konusunda ihtiyaçlarınıza uygun, gerçekçi ve esnek "kişisel proje"nizi keşfetmek ve tasarlamak kalıyor. Önerdiğimiz yöntemlerden bazıları, size daha uygun görünebilir. Bunları yavaş yavaş belirleyip, durumunuza göre

kullanmaya başlayabilirsiniz. Zamanınızı vererek ve dikkatli davranarak bir sonuca ulaşabilirsiniz.

"Hayır" demeyi öğrendiğiniz için de, zevkle ve gerçek bir inançla "evet" diyebilirsiniz.

KAYNAKÇA

André, Christophe; Les *Thérapies cognitives,* Morisset, Paris, 1995.

—; Légeron, Patrick; *La Peur des autres,* Odile Jacob, Paris, 1995.

—; Légeron, Patrick; Lelord, François; *La Gestion du stress,* Morisset, Paris, 1995.

Baruk, Stella; *LÂge du capitaine,* Seuil Yay., Paris 1985.

Bettelheim, Bruno; *Psychanalyse des contes de fées,* Laffont, Paris, 1976.

Boisvert, Jean-Marie; Beaudry, Madeleine; *S'affirmer et communiquer,* Homme Yay., Montréal, 1979.

Dolto, Françoise; *Limage* inconscience *du corps,* Seuil Yay., Paris, 1984.

Freud, Sigmund; *Abrégé de psychanalyse,* PUF, Paris 1949.

—; La Vie sexuelle, PUF, Paris, 1969.

Gidel, Henry; Les Deux *Guitry,* Flammarion, Paris, 1995.

Hall, Edward T.; Le *Langage* silencieux, Seuil Yay., Paris, 1984.

Melville, Herman; *Bartleby,* Mille et une nuits, Paris, 1994.

Revue *française de psychanalyse,* cilt L1X, "La maîtrise, l'analité", PUF, Paris, 1995.

Sary, Patrick; *La P.L.N.,* Morisset, Paris, 1994.

Spitz, René; Le *Non et le Oui,* PUF, Paris, 1962.

Ury, William; *Comment négocier avec* les gens *difficiles,* Seuil Yay., Paris, 1993.

Watzlawick, Paul; Helmick Beavin, Janet; Jackson, Don D.; Une *logique de la communication,* Seuil Yay., Paris, 1972.

Winnicott, Donald; *LEnfant et sa Famille,* Payot, Paris, 1957.

1 Fr. MESORH (MHilleure Solution de REchange).
2 “Geriye bildirim: Organizmada, bir davranışın uygun ve yolunda gidip gitmediğinin duyumlar yoluyla beyine erişmesi”. [Y. notu]
3 “Bütünleyici benlik" anlamında - ç.n.
4 Beyaz şarap ile frenküzümü liköründen oluşan bir aperatif - ç.n.