DR. JOHN
DEMARTINI

DEĞERLER PRENSİBİ

ANLAMLI BİR YAŞAMIN
BASİT AMA
GÜÇLÜ
SIRRI

ÇEVİRMEN: ÖYKÜ TOROS IRVANA

DESTEK

HAYATINIZDA NEYİN YOKSUNLUĞUNU HİSSEDİYORSANIZ DEĞER VERDİKLERİNİZİ O BELİRLER.

Hep hayalini kurduğunuz hayatı elde etmek için atabileceğiniz en önemli adım nedir? Muhtemelen bu sorunun para biriktirmeye başlamak, daha iyi bir işe girmek, ruh eşimi bulmak ya da evliliğimi düzeltmek gibi bir cevabı olduğunu düşünebilirsiniz. Bu tür çözümler, geçici bir memnuniyet sağlayabilir ancak hiçbiri gerçek ve kalıcı bir doyum sağlayamaz ya da hayattaki eşsiz amacınıza ulaşmanıza yardımcı olamaz.

Değerler Prensibi, size her anının ilham verici ve tatmin edici olduğu bir hayatı nasıl yaratabileceğinizi gösteriyor. İlk adım ise öncelikle en anlamlı gördüğünüz şeyleri, size göre hayattaki en önemli değerleri belirlemektir. Kendi eşsiz değerlerinizi anladığınızda ve hayatınızı bu değerlere göre düzenlediğinizde, yaşamınızın her alanında doyuma ulaşabilir, sevgi dolu ilişkilerinizi derinleştirebilir, ilham verici bir kariyer yaratabilir, finansal bağımsızlık elde edebilir ve zengin bir manevi yaşama erişebilirsiniz.

Dünyaca ünlü motivasyon konuşmacısı Dr. John Demartini, *Değerler Prensibi* kitabında bu kez sizi şaşırtıcı bir yolculuğa çıkarıyor. Dr. Demartini on üç bölümlük anketiyle en değer verdiğiniz şeyleri belirlemenizi sağlıyor ve sizi şaşırtacak ...larla baş başa bırakıyor. Bu kitabın her bölümü, hayatınızın ...nını gerçek değerlerinizle nasıl ilişkilendirebileceğinizi ...r. Böylece baştan beri muktedir olduğunuz başarıya ...laşabilmenin sizin için biricik olan kişisel manifestosunu yazdırıyor.



KDV'den muaftır.
www.destekmedyagrubu.com
facebook.com/DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari
DESTEK DÜKKAN
www.destekdukkan.com
ISBN 978-625-441-410-3
9 786254 416903

YAZAR HAKKINDA

Dr. John F. Demartini, Şifa Felsefesi Bilgelik Okulu'nun kurucusudur. Demartini, deneyim alanı ve çalışmaları pek çok alana yayılmış eşine az rastlanan, üstün yetenekli bir insandır. Kariyerine kayropratik doktoru olarak başlamış ve arkasından 200 farklı disiplinde Yaşam ve Sağlığın Evrensel Prensipleri adını verdiği çalışmalar yapmıştır. Aynı zamanda uluslararası bir konuşmacı olan Dr. Demartini, dinleyicilerine aydınlatıcı perspektifi, insan doğası ile ilgili mizahi gözlemleri ve pratik önerileri ile yepyeni bir bakış açısı kazandırır. Onun bilgelik dolu sözleri zihinlere ilham verir, kalpleri açar ve insanları harekete geçirir. Koşulsuz sevgi anlayışı ve felsefesi psikolojiyi tekrar şekillendirmektedir. Ayrıca, geliştirdiği devrim niteliğindeki kişisel gelişim metodolojileri dünya üzerindeki milyonlarca kişinin hayatını değiştirmiştir.

DESTEK
yayınları

DESTEK YAYINLARI: 1605
KİŞİSEL GELİŞİM: 276

DR. JOHN DEMARTINI / DEĞERLER PRENSİBİ
Orijinal İsmi: The Values Factor: The Secret to Creating an Inspired and Fulfilling Life

Copyright © 2013 by John DeMartini. Published by agreement with Folio Literary Management, LLC and Asli Karasuil Telif Haklari Ajansi.

Bu kitabın yayım hakları Aslı Karasuil Telif Hakları Ajansı aracılığıyla alınmıştır.

Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü,
yayınevinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.

İmtiyaz Sahibi: Destek Yapım Prodüksiyon Dış Tic. A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Yayın Koordinatörü: Özlem Esmergül
Üretim Koordinatörü: Semran Karaçayır
Çevirmen: Öykü Toros Irvana
Editör: Devrim Yalkut
Kapak Tasarım: İlknur Muştu
Sayfa Düzeni: Cansu Poroy
Sosyal Medya-Grafik: Tuğçe Budak-Mesud Topal-Meltem Kökboyun

Destek Yayınları: Haziran 2022
Yayıncı Sertifika No. 13226

ISBN 978-625-441-690-3

© Destek Yayınları
Abdi İpekçi Caddesi No. 31/5 Nişantaşı/İstanbul
Tel. (0) 212 252 22 42
Faks: (0) 212 252 22 43
www.destekdukkan.com
info@destekyayinlari.com
facebook.com/DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari
instagram.com/destekyayinlari

Deniz Ofset - Çetin Koçak
Sertifika No. 48625
Maltepe Mahallesi
Hastane Yolu Sokak No. 1/6
Zeytinburnu / İstanbul
Tel. (0) 212 613 30 06

DR. JOHN DEMARTINI

DEĞERLER PRENSİBİ

ANLAMLI BİR YAŞAMIN
BASİT AMA
GÜÇLÜ
SIRRI

ÇEVİRMEN: ÖYKÜ TOROS IRVANA

DESTEK
yayınları

İÇİNDEKİLER

1. BÖLÜM:	Değerler Prensibi Nedir?	7
2. BÖLÜM:	Değerlerinizi Belirlemek	40
3. BÖLÜM:	Zorlukların Değeri	70
4. BÖLÜM:	Kendi Kaderinizi Yaşamak	107
5. BÖLÜM:	Sevginizi Derinleştirmek	143
6. BÖLÜM:	Dehanızı Harekete Geçirmek	191
7. BÖLÜM:	İçinizdeki Potansiyeli İşinizde Kullanmak	226
8. BÖLÜM:	Ekonomik Bağımsızlığınızı Güçlendirmek	260
9. BÖLÜM:	Etkinizi Artırmak	316
10. BÖLÜM:	Zindeliğinizi Açığa Çıkarmak	368
11. BÖLÜM:	Ebedi Hayalinize Ulaşmak	417

1. BÖLÜM

Değerler Prensibi Nedir?

"İnançlarınız, düşüncelerinize dönüşür
Düşünceleriniz, sözlerinize dönüşür
Sözleriniz, davranışlarınıza dönüşür
Davranışlarınız, alışkanlıklarınıza dönüşür
Alışkanlıklarınız, değerlerinize dönüşür
Değerleriniz, kaderiniz olur."

– MAHATMA GANDİ

Her zaman hayalini kurduğunuz ilham dolu ve tatmin edici hayata erişebilmek için atmanız gereken en önemli adım nedir?

Belki bu sorunun, "Para biriktirmeye başlamak", "Daha iyi bir iş bulmak" ya da "Terfi almak" gibi bir cevabı olduğunu sanıyorsunuz.

Belki de cevabınız şöyle: "Hayat arkadaşımı bulmak", "Çocuk sahibi olmak" ya da "Evliliğimi iyileştirmek."

Belki düşünceleriniz, "Okula devam etmek", "Seyahate daha çok vakit ayırmak" ya da "Maneviyatla ilgili şeylere daha çok vakit ayırmak" gibi cevaplara dönüşebilir.

Bu eylemlerin herhangi biri, sizin daha güzel, muhtemelen daha anlamlı bir hayat sürmenize katkı sağlayabilir. Ancak hiçbiri tek başına size, kaderinizi gerçekleştirmenizin anahtarını sunmaz.

Peki neden? Çünkü en çok değer verdiğiniz şeyin ne olduğunu, size gerçekte neyin ilham verdiğini, gerçekte kim olduğunuzu ve gerçek amacınızın ne olduğunu kesin bir şekilde anlamadığınız sürece, tamamıyla ilham dolu ve tatmin edici bir hayatı ıskalarsınız. Bir başkasının –bir ebeveyniniz, öğretmeniniz, patronunuz ya da eşinizin– yaşamanızı istediği hayatı yaşamaya meyilli olursunuz, bir başkasının değerlerinin ve önceliklerinin peşinden gitmeye çalışırsınız. Bunun sonucu hüsran olur. Sizi tatmin etmeyen bir işiniz, canlılığını yitirmiş bir ilişkiniz olur ve umutsuz bir hayat yaşadığınız hissine kapılırsınız.

Peki kendi değerlerinize göre yaşıyorsanız ancak bu değerlerin tam olarak farkında değilseniz ya da bu değerlerin önemini bilmiyorsanız ne olur? O zaman, her gün gösterdiğiniz çabanın tam karşılığını alamamış olursunuz. Değerlerimiz, bizim hedeflerimizi belirlememize ve gerçekleştirmemize yardımcı olan ana unsurlardır. Karşımıza çıkan fırsatlarla ilgili bizi uyarırlar, kendi fiziksel, zihinsel ve manevi güçlerimize erişmemizi sağlarlar. Değerlerinizin kısmen farkında olmanız, pek çok fırsatı gözden kaçırmanıza neden olurken, kendi becerilerinize tam erişim sağlamanızı da engeller.

Bu nedenle, *değerlerinizi belirlemenin, gerçekleştireceğiniz en önemli eylemlerden biri olduğunu* söylüyorum. Değerlerinizi belirlemeniz, ilham dolu bir kader yaşamanızın anahtarıdır. İşinizi sevdiğiniz için, sanki her gün hiç çalışmamışsınız gibi hissettiğiniz bir kariyere sahip olabilirsiniz. Aradığınız hayat arkadaşını bulabilir ya da mevcut ilişkinizi daha sevgi dolu, daha besleyici bir ilişkiye dönüştürebilirsiniz. Kendi özgün dehanızı harekete geçirebilir, ekonomik özgürlüğünüzü artırabilir, etki

alanınızı genişletebilir ve zindeliğe kavuşabilirsiniz. Sonuç olarak, var olma amacınızı yerine getirmek için daimi hayalinizi gerçekleştirmeniz mümkün olur. Değerlerinizi anlayarak bu değerleri en anlamlı hedeflerinize ulaşmak için kullanmak, umutsuz bir hayatı heyecan dolu harika bir hayata çevirmenin anahtarıdır.

Peki, değerlerinizi anlamanın sırrı nedir?

İşte *Değerler Prensibi* burada devreye girer.

DEĞERLERİNİZE GÖRE YAŞAMAK

Bir itirafta bulunacağım.

Kendimi çalışkan ve hırslı biri olarak görsem de –ailem ve arkadaşlarım da beni böyle tanımlasalar da– çalışkan olduğumu nadiren hissediyorum. On sekiz saatlik çalışmalar ve uluslararası konferanslarımı gerçekleştirmek için planlanan yoğun seyahat programım, bana sıkı çalışmak gibi gelmiyor. Hatta tam tersine, dünyadaki en güzel tatilmiş gibi geliyor. Bu, çalışmak zorunda olmadığım bir konumda olsam da, yapmayı en sevdiğim şey.

Aynı şekilde, uluslararası alanda çok satan onlarca kitabımı gördüyseniz ya da çalışmalarımı güncel tutabilmem için yaptığım araştırmalara göz attıysanız, benim disiplinli biri olduğumu düşünebilirsiniz. Öyle olduğuma çok emin değilim. Ama bunun önemi yok, çünkü sevdiğiniz bir işi yapıyorsanız, o işi disiplin bakımından değerlendirmezsiniz. Amacınızı gerçekleştirmek öyle mutluluk vericidir ki o işi yapmak için sabırsızlanırsınız.

İşte benim de hayatım hakkındaki düşüncem bu: Her gün, araştırma yapmak, yazmak, seyahat etmek ve öğretmek amacıyla yataktan kalkmak için sabırsızlanıyorum. Verdiğim seminerler, yazdığım kitaplar, yürüttüğüm araştırmalar ve yaptığım

seyahatler, hayal edebileceğim en heyecanlı ve mutluluk verici aktiviteleri oluşturuyor. Vereceğim semineri iple çekiyorum. Yeni danışanımla görüşmek için sabırsızlanıyorum. Yeni kitabımı hazırlamak için masaya heyecanla oturuyorum. Üstelik birkaç gün içinde pek çok şehir ve ülkede bulunmamı gerektiren yoğun seyahat programım da cabası.

Hayatım nasıl bu kadar ilham dolu olabiliyor? Sıra dışı bir şansa sahip olduğumdan ya da para kazanmak konusunda hırslı ve başarılı olduğumdan değil. Capcanlı bir hayatım var çünkü değerlerime -araştırma, yazma, seyahat etme ve öğretme- göre yaşıyorum ve hedeflerimi ve isteklerimi de bu değerlere göre belirliyorum.

Değerlerimi anlayabildiğim ve hedeflerimi onlara göre belirlediğim için çok kazançlı çıktım. Değerlerimin, araştırma yapmak, yazmak, seyahat etmek ve öğretmek olduğunu bilmek, bu değerleri en üst seviyede anlamaya dayalı bir meslek seçmemi ve iş kurmamı sağladı. Değerlerime yürekten bağlı kaldığım ve onlara göre bir hayat sürdüğüm için fiziksel, zihinsel ve manevi kaynaklarıma -liderliğime, yaratıcılığıma ve enerjime- tam erişim sağladım. Hayatımdaki her şey, değerlerimi karşılamaya yönelik olduğundan, hayatım anlam dolu ve zengin hale geldi.

Eğer işiniz, gerçekten yapmayı sevdiğiniz bir işse, anlamlı ve tatmin edici olur. Hayatınız, değerlerinizi destekleyen insanlar ve aktivitelerle dolu olduğunda, sizin için tatmin edici olur. Her iki tarafın da değerlerinin karşılıklı olarak kabul edilmesine dayalı olan bir ilişki, hayal bile edemeyeceğiniz kadar tatmin edici olur.

Değerler Prensibi'ni anlamak, sıra dışı bir hayata sahip olmamı sağladı. Siz de Değerler Prensibi'ni anladığınızda, aynı şekilde sıra dışı bir hayat yaşayabilirsiniz. Böyle bir hayat sürebilmek için gereken her şeye sahipsiniz. İşin anahtarı, değerlerinizi bilip anlamak ve hedeflerinizi belirlerken onları kullanmak. Bu kitapta, bunu nasıl yapacağınızı anlatacağım.

DEĞERLER PRENSİBİ'Nİ NASIL KEŞFETTİM?

Değerler Prensibi'nin gücünün ilk farkına vardığım an, henüz on yedi yaşındaydım. El ve ayağım doğuştan içe dönük olduğundan, erken çocukluk döneminde el ve ayak destekleri kullanmak zorundaydım. Aynı zamanda doğuştan solaktım – ki bu durum o dönemde "uğursuzluk" olarak görülüyordu. Anne babamın, öğretmenlerimin ve doktorlarımın "sorunlarımı" çözmeye yönelik çabası, bende bir şeylerin normal olmadığı hissini oluşturmanın yanı sıra, pek çok öğrenme zorluğu yarattı.

Dolayısıyla bana disleksi ve konuşma güçlüğü teşhisi kondu, bunlar benim okumamı, yazmamı ve konuşmamı zorlaştıran durumlardı. İlkokulda, öğretmenim annemle babama benim başarılı biri olamayacağımı söyledi ve o günden itibaren okulda zor zamanlar yaşamaya başladım.

Sonunda, on dört yaşına geldiğimde, okulu bırakıp evi terk ettim. Önce Teksas sahillerine, sonra Kaliforniya'ya, en son da Hawaii'ye gittim. Kıt kanaat geçinen bir sörfçü oldum. Planım, sörf tahtaları imal etmek ve daimi olacağını sandığım özgür ruhlu sörfçü hayat tarzımı sürdürebilmek için başka ilave işlerde çalışmaktı.

Birkaç sene sonra, Hawaii ormangülü sarmaşığı tohumlarının, psilosibin mantarlarının ve diğer toksik, psikedelik halüsinojenlerin aşırı tüketimine ilaveten, yetersiz beslenmeden kaynaklanan striknin ve siyanür zehirlenmesinden neredeyse hayatımı kaybediyordum. Hayatım bir anda tepetaklak oldu.

Ancak bu sürekli düşüş hali, on yedi yaşına geldiğimde kesintiye uğradı. Yerli bir kadın beni, Haleiwa Point Ormanı'ndaki çadırımda, çok hasta, bilincim yarı açık ve susuz kalmış bir halde buldu. Bu düşünceli kadın, susuzluğumu gidermek için bana taze meyve getirdi. İyileşmeme yardım etti, çadırımı toplayıp beni Haleiwa'daki en yakın sağlıklı yiyecek dükkânı olan

Vim ve Vigor'a götürdü. Orada kaliteli ve faydalı yiyeceklerle beslenerek kendime gelmemi sağladı.

Vim ve Vigor'un müdavimi oldum. Birkaç gün sonra, kapıda Oahu'nun kuzey kıyısındaki Sunset Rekreasyon Salonu'nda, ünlü uzun yaşam uzmanı ve natüropat Paul C. Bragg tarafından verilecek olan konferansın el ilanı gözüme çarptı.

Daha önce bu tür bir konferansa hiç katılmamıştım ve Paul Bragg ismini de hiç duymamıştım. Ama içimden bir ses, bu konferansa katılmam gerektiğini söyledi. Daha sonra Birleşik Devletler'deki milyonlarca kişinin, Paul Bragg'ı nasıl daha zinde, sağlıklı ve uzun ömürlü olunabileceğine dair öğretilerinden tanıdığını öğrendim.

O akşam, benim hayatımı değiştirdi. Diğer gençlerle oturup, sağlık ve spor öncüsü Jack LaLanne'ye ilham vermiş olan bu zeki, yaratıcı, yaşlı ve dikkat çekici efsanevi şahsı dinledik.

Paul aynı zamanda bana da ilham verdi. Ondan, yaşlanmamak, zinde kalmak ve eşsiz amacımızı gerçekleştirmek için evrensel ya da doğal yasalarla, kendi içimizdeki güçleri nasıl kullanabileceğimizi öğrendiğimde, sanki içimde uyuyan bir şey uyandı. Hayatımı istediğim şekle sokmak için gerekli güce sahip olduğumu anladım.

Bu güçlenme hissi, benim için adeta bir aydınlanmaydı. Daha ilkokulda, muhtemelen asla okuyamayacağı, yazamayacağı, iletişim kuramayacağı ya da herhangi bir işe yaramayacağı söylenen, lise terk biri olarak, içimde ablam Lynn gibi akıllı ve okumuş olmaya yönelik gizli ve bastırılmış bir arzu vardı. Dünyaya dair daha çok şey öğrenmek ve fark yaratabilmek adına yeterince önemli biri olabilmek istiyordum. Ancak sözde kısıtlılıklarımla ilgili hakkımda söylenen her şeyi kabul etmiş ve kendimi sınırlamıştım.

O akşam, Paul Bragg'ın paylaştığı bilgiler sayesinde, hayatımda ilk defa, öğrenme engellerimin üstesinden gelebileceğimi

ve gerçekten okuyup akıllı biri olabileceğimi düşündüm. O yaşta, bu hedefimin, bu doğal yasaları anlayıp başkalarına öğretmekle görevli bir öğretmen olmak olduğunu fark ettim.

Ayrıca o akşam, seyahat etme tutkum, dünyanın tüm ülkelerine seyahat edip öğrendiklerimi milyonlarca kişiyle paylaşma hayalime de ilham verdi. Paul Bragg'ın ilham verici sözleri, gizli değerlerimi -araştırma yapmak ve çalışmak- anlayabilmemi sağladı, böylece onun bahsettiği evrensel yasaları anlayabildim; yazmak, seyahat etmek ve öğretmek sayesinde de bu yasaları dünyanın her yerindeki insanlarla paylaşma imkânım oldu. Tüm bunlar, o akşam benim içimde uyanan ve kırk yıldan uzun süredir hayatıma yön veren değerlerdi.

Değerlerimi ve amacımı anlamam, çarpıcı işler başarmamı sağladı. Öncelikle, daha önce beni yenilgiye uğratmış olan engellerin üstesinden geldim. Sizin için gerçekten anlamlı olan yüksek öncelikli eylemlerde bulunmaya başladığınızda, özsaygınız ve özgüveniniz artar, seçtiğiniz yolda karşınıza çıkacak tüm engellerin üstesinden gelebileceğinizi hissedersiniz. Benim için de öyle oldu. Hayatımın, gerçek amacımla uyum içinde olmasını sağlamak, okuma pratiği yapmaya devam etmem konusunda bana ilham verdi. Aynı zamanda, Paul Bragg'ın her gün kendi kendime tekrar etmemi tavsiye ettiği şu ifade de bana güç verdi: "Ben bir dâhiyim ve dehamı kullanıyorum."

Yavaş yavaş disleksik öğrenme engellerimi aştım. Kararlılıkla çalışarak okuma yazmayı söktüm. Houston Üniversitesi'nden lisans diploması aldım ve doktoramı yaptığım sırada Teksas Kayropraktik Okulu'ndan şeref belgesi almaya hak kazandım.

Ancak öğretmenliğe başlamak için okulu bitirmeyi beklemedim. On sekiz yaşındayken, benim öğrendiğim ve ilham aldığım konularla ilgilenen öğrencilerle çalışmaya başladım. İlk öğrencim, Afrika kökenli Amerikalı yetişkin bir kadındı, sağlık hakkında bilgi sahibi olmak için bana başvurmuştu. Sonra

daha sağlıklı bir hayat peşinde olan İranlı bir adam, ardından bir Alman bana başvurdu. Kısa sürede okulun kütüphanesinde her gün on altı öğrenciyle bir araya gelmeye başlamıştım. Sonra Houston Üniversitesi'ndeki şehir parkında, yüzden fazla öğrenciye açık havada ders vermeye başladım. Yirmi üç yaşına geldiğimde, hemen hemen her gece, çeşitli mekânlarda öğrencilere ders veriyordum: Dairemde, civardaki sağlıklı gıda marketlerinde, mahalle okullarında ve kendi okulumda.

Birkaç yıl öğretmenlik yapmaya devam ettim, Teksas Kayropraktik Okulu'ndan mezun olduktan sonraysa kendi yerimi açtım. Düzenli olarak halka açık akşam etkinlikleri organize etmeye başladım. Yerel radyo ve televizyon programlarına konuk oldum. En sonunda daha da geniş izleyici toplulukları önünde konuşmaya başladım: Önce resmi toplantılarda, sonra ulusal kongrelerde, sonunda da her kesimden insanın bulunduğu geniş küresel topluluklar önünde.

Sonuç olarak, dünyanın her yerindeki milyonlarca insana hizmet ederek amacımı yerine getirirken, bir yandan da kendim için çok tatmin edici bir hayat yaratmış oluyordum. Haftanın yedi günü, günde on sekiz saat çalışsam da, kendimi tatildeymişim gibi hissediyorum. Kendime karşı dürüst olmak ve kendi değerlerimin farkında olmak, içimde depolanmış olan güce, ilhama, dehaya ve yaratıcılığa erişmemi sağladı. Bunu ilerleyen bölümlerde daha detaylı açıklayacağım. Kendi değerlerinizi bilmenin size sağladığı gücü fark etmeniz için, ufak tefek işlerde çalışan ve hayatını tehlikeye atan on yedi yaşındaki evsiz gençle, araştırmasına odaklanan ve bilgisini dünyanın her yerinden milyonlarca insanla paylaşan yaratıcı eğitimciyi karşılaştırmanız gerek. Değerler Prensibi'nin sağladığı yararları ilk elden tecrübe ettim ve bu nedenle bu sıra dışı güce inanıyorum.

Bu yararlar sadece bana özel değil. Bunlar, kendine ve değerlerine inanan herkesi bekleyen ödüllerdir. Bunlar, kırk yıldan

uzun bir süre önce, o vahim günden beri araştırdığım büyük gerçeğe dayalıdır: Herkesin bir değerler hiyerarşisi vardır. Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda, özgün, güçlü, ilham verici ve yaratıcı kişiliğinizi serbest bırakmış olursunuz. *Kendi değerlerinize göre yaşamak, ilham dolu ve tatmin edici bir hayat yaşamanın sırrıdır.*

DEĞERLER PRENSİBİ'NDEN YARARLANMAK

Paul Bragg, benim Değerler Prensibi'nin sırrını çözmeme yardımcı olmuş olsa bile, kendi sıra dışı hayatlarını yaratmalarını sağlamak amacıyla, bu sırrı başkalarına nasıl anlatacağımı bulmam kolay olmadı. Bu anlayışı, yıllardır sürdürdüğüm ve on binlerce insana hedeflerini belirlemeleri ve engellerini aşmaları konusunda yardımcı olduğum, kendime özgü seminer programım Dönüştüren Deneyim sayesinde edindim.

Değerler Prensibi'nin önemine dair bilgilerimin bir kısmını, binlerce öğrenciyle yıllarca çalıştığım sırada yaptığım gözlemler sayesinde edindim. İnsanların ilerlemelerine yardımcı olurken, onların hayatlarında daha hızlı ilerleme kaydetmelerini sağlayan ve süregelen değişiklikleri yaptıkları sırada onlara güç veren temeldeki yapının farkına varmaya başladım. Temelde yer alan bu yapı, çift yönlüydü: Her bir insanın sahip olduğu değerler ve her bir insanın deneyimlediği eksiklik, yoksunluk ve zorluklar. (Bu değerler kavramını ve eksiklikleri bu bölümde ve ayrıca 3. Bölüm'de daha kapsamlı açıklayacağım.)

Gözlemlerim, süregelen araştırmam (beynin yapısı ve işlevine yönelik olduğu kadar, psikoloji, felsefe ve fizik alanlarındaki araştırmalarım) tarafından da destekleniyordu. Ayrıca örnek alınacak başarılara nasıl sahip olup, çarpıcı işler gerçekleştirdiklerini anlamak amacıyla, üstün başarılı kişilerin ve liderlerin

hayat hikâyelerini okudum. Bu kitapta okuyacağınız üzere, ilham ve başarı dolu sıra dışı hayatlar yaşayan insanlar, hedeflerini değerleriyle birleştirmişlerdir. Bu kişiler, başkalarının değerlerine göre yaşamak yerine, kendi değerlerine uyumlu hedefler belirlemişler ya da bazı durumlarda değerlerini seçtikleri hedeflere uyumlu hale getirmenin yollarını bulmuşlardır. (Kendi engin değerlerinizi nasıl belirleyeceğinizi 3. Bölüm'de anlatacağım ve kitaptaki pek çok bölümde hedeflerinizle değerlerinizi birbirleriyle uyumlu hale nasıl getireceğinizi açıklayacağım.)

Değerler Prensibi'ne dair tüm bu bilgiler, insanların ihtiyaç duydukları, istedikleri ve diğerlerinde görüp imrendikleri şeylerin aslında içlerinde olduğunu anlamalarına yardımcı olduğum Dönüştüren Deneyim seminerlerimden ortaya çıktı. Bunu anlamanın önemi yadsınamaz ve bu sayede öğrencilerim, iş, aşk, mali durum, eğitim ve ilişkiler gibi hayatlarındaki pek çok alanda daha büyük başarılara eriştiler.

Aynı zamanda pek çok kişinin, değerlerinin sadece farkına varmalarıyla, daha büyük bir kişisel ve profesyonel güce sahip olduklarına şahit oldum. Bu kişiler, görünüşe göre, esasında kendi değerlerine göre yaşıyorlar, onlar için gerçekten en önemli olan neyse ona odaklanıyorlardı, çünkü insanların hepsi böyle yapar. Ancak gerçek değerlerinin tam olarak farkında değillerdi ya da bazı durumlarda bu değerleri kabullenmek konusunda endişelilerdi. Sonuç olarak, hayatlarından memnun değillerdi, kendilerine karşı tam anlamıyla dürüst değillerdi ve gerçekte kim olduklarının ya da gerçekten ne istediklerinin farkında değillerdi. Dolayısıyla, hedeflerini gerçekleştirmek için sahip oldukları tüm fiziksel, zihinsel ve manevi kaynakları harekete geçirmeleri söz konusu olamıyordu. Değerlerinin farkına varmaları, bu kaynakları harekete geçirmeyi sağlayabilecek, onların her açıdan daha mutlu olmalarını sağlayacaktı. Aynı zamanda, değerlerinin farkında olan öğrencilerin, bariz

bir avantaja sahip olduklarını gördüm, çünkü bu farkındalıkları onların hayattaki amaçlarını gerçekleştirmeleri için gereken kararları daha kolay ve daha çabuk verebilmelerini ve bu amaç doğrultusunda yorulmak bilmeksizin çalışmaları için gerekli enerji ve güce sahip olmalarını sağlıyordu.

İnsan davranışı uzmanı olarak çalıştığım yıllar boyunca, seminerlerimde eğitimciler, okullar, dünyanın en büyük kurum ve organizasyonlarının bir kısmı ve on binlerce öğrenciyle çalıştığım sürede, bu kavramları geliştirdim. Eğitim, iş sektörü ve insani gelişme alanlarındaki çalışmalarıma dayanarak, öğrencilerimin değerlerini anlayabilmeleri ve hedeflerini bu değerlere göre belirleyebilmelerine yardımcı olmak amacıyla biz dizi alıştırma oluşturdum. Bu alıştırmaları, bu kitapta sizinle paylaşacağım.

Değerler Prensibi'nin gücü sıra dışıdır. Birlikte çalıştığım kişiler, bu yaklaşımı iş kurmak, hayat arkadaşlarını bulmak, kronik ağrı ve hastalıklardan kurtulmak, eşleri, anne babaları ve çocuklarıyla olan ilişkilerini onarmak ve derin manevi tutkularıyla yeniden iletişim kurabilmek için kullandılar. Bu alıştırmalar, kendi sıra dışı hayatımı yaratmak ve sürdürmek için kullandığım yöntemleri içeriyor. Hem kendi başarılarım hem de öğrencilerimin başarıları, değerlerimizi anlamanın ve hedeflerimizi onlara göre belirlemenin büyük gücünü bana her gün hatırlatıyor.

Eğer hayatta öğrendiğim bir şey varsa o da, insanoğlunun engelleri aşmak, en zor durumlarını dönüştürebilmek ve hayatlarının temel anlamını bulmak için çarpıcı bir yeteneğe sahip olduğudur. Ancak bu dönüşümün anahtarı, Değerler Prensibi'dir. Değerlerinizin ne olduğunu bilmeniz, hayatınızdaki eylemlerinizi sizin için en anlamlı olan şeylerle uyumlu bir şekilde gerçekleştirmenizi sağlar. Bu değerlerin farkında olmadığınız takdirde, daha anlamlı ve mutlu bir hayata sahip olmanız zorlaşır. Bu, gerçekten bu kadar kolaydır.

DEĞERLER NEDİR, NE DEĞİLDİR?

Size değerlerinizin neler olduğunu sorduğumda, aklınıza neler gelir?

Pek çok insana benziyorsanız eğer, birtakım soyut özellikleri sıralamaya başlarsınız: dürüstlük, doğruluk, güven. Ya da muhtemelen bir dizi dini inanca, yurtseverlik ideallerine ya da ahlak kurallarına atıfta bulunursunuz.

Aslında bunlar, sizin gerçek kişisel değerleriniz değildir. Onlar, benim *sosyal idealler* olarak adlandırdığım şeylerdir: Yani sosyal açıdan kabul gören düşünce ve davranış biçimleri. Sosyal idealler kulağa hoş gelir. Ancak sizin algılarınızı, kararlarınızı, eylemlerinizi ve duygularınızı şekillendiren esas itici gücü yansıtmazlar. Bu ideallerin size ilham verdiğine canıgönülden inanıyor olabilirsiniz. Ancak onlar sizin esasen en çok değer verdiğiniz şeyden ziyade, sizin nasıl davranmanız gerektiği, nasıl davranmanızın iyi olacağı ve nasıl davranmak zorunda olduğunuzla ilgili fikirlerinizi yansıtırlar.

Sosyal idealleri ayırt edebilirsiniz çünkü genellikle genel cümleler ve soyut kategoriler halinde ortaya koyulurlar:

İnsanlar dürüst olmalıdır.

Başkalarına, onların sana davranmasını istediğin şekilde davran.

İyi bir insan kiliseye, sinagoga, camiye ya da tapınağa gider.

"Evrimleşmiş" insan, daima cömert ve fedakârdır.

Gerçek değerlerse aksine, sizin parmak iziniz, retinanız ve ses tonunuz kadar size özgüdür. Muhtemelen en çok değer verdiğiniz şey, ailenizle vakit geçirmek, güzel müzik dinlemek ve haftada birkaç kez basketbol oynama fırsatı elde etmek olabilir.

Belki de son moda giysilere, yaralı hayvanlara bakıp iyileştirmeye ya da girişiminizin küresel erişim alanını genişletmeye değer veriyorsunuzdur. Değerleriniz, hayatınız boyunca değişime uğrayabilir. Pek çok insanın değerleri değişir. Ancak hâlâ varlığınızın özünü oluşturmaktadırlar. Bunlar, ulaşmak istediğiniz, kaçınılmaz olarak peşinde olduğunuz ve hayatınızı adadığınız şeylerdir. Bunlar, en mutlu olacağınız eylemlere, kişilere ve yerlere sizi yönlendiren ve sizi mutsuz eden insanlardan ve durumlardan uzak tutan bir nevi dahili pusulalardır. Hangi eylemlerin ve ilişkilerin, öz varlığınızı gerçekten beslediğini düşünüyorsanız, onlar sizin değerlerinizdir.

Tıpkı hiç kimsenin sizin parmak izinizi seçemeyeceği ya da retinanızı değiştiremeyeceği gibi, hiçbir dış kuvvet de –anne baba, öğretmen, siyasi lider ya da dini figür– sizin değerlerinizi belirleyemez. Sadece siz, kendi zihninize, kalbinize ve ruhunuza bakarak, sizin için gerçekten en önemli olan şeyin ne olduğunu keşfedebilirsiniz. Elbette kendi değerlerinizle başkalarının değerleri arasında bazı benzerliklere rastlayabilirsiniz. Örneğin, hem siz hem de başka biri öğrenmekten hoşlanıyor olabilir. Ancak biriniz kesin verileri öğrenmekten hoşlanırken, diğeriniz temel felsefi kavramları öğrenmekten zevk alıyor olabilir. Belki de biriniz yatırılan paraların borsaya giriş çıkışıyla ilgilenirken, diğeriniz karmaşık finansal araçlar keşfetmeyi seviyor olabilir. Evde ve aile içinde, muhtemelen her iki ebeveyn de çocuklarının bakımına eşit derecede değer veriyorlardır. Ancak biri, bu bakımı tehdit ve disiplinle ifade ederken, diğeri zor zamanlarda duygularla ilgili uzun konuşmalar yaparak ve huzuru sağlayarak ortaya koyuyor olabilir.

Görebileceğiniz üzere, her iki değer dizisi birbirine benzer görünse de, bir kişinin değerleri asla bir başkasınınkinin aynısı olamaz. Eğer siz ve başka birisi tamamıyla aynı değerlere sahip olsaydı, ikinizden birinin varlığı gereksiz olurdu. Dünyanın

birbirinden çok farklı olan ve kendine özgü değerlere sahip olan bireylere ihtiyacı vardır. Tek amacınız, değerlerinizi anlamak ve bunları gerçekleştirmektir. Bu, hem manevi bir arayış hem de mutlu bir hayatın anahtarıdır.

İşte bu nedenle, kendi kişiliğinizi keşfedeceğiniz kişisel yolculuğa odaklanmanızı ve sosyal ideallerin, yerinde sayan gelenek ve göreneklerin sizin için gerçekten önemli olan şeyi gölgelemelerine izin vermemenizi tavsiye ediyorum. Anne babalarınızdan ya da öğretmenlerinizden öğrendiğiniz sosyal idealler, sizin para biriktirmeniz gerektiğine inanmanızı sağlayabilir. Ancak bir sinema bileti, bir motosiklet ya da daha pahalı bir ev satın almak, eğer sizin gerçek değerlerinizle daha uyumluysa, o zaman biriktirmek yerine para harcayacaksınız. Aileden ya da içinde bulunduğunuz kültürden edindiğiniz sosyal idealler, çalışmaya daha çok vakit ayırmanız gerektiğini düşünmenize neden olabilir. Ancak çocuklarınızla birlikte olmak için eve gitmeniz, sevdiğiniz bir arkadaşınızla buluşmanız ya da hayat eşiniz olabilecek biriyle randevulaşmanız, sizin gerçekten değer verdiğiniz şeyi yansıtıyorsa, bu gerçek arzunuzu gerçekleştirmek için sürekli işten erken çıkacaksınız.

İnsanlar, doğal olarak kendi gerçek değerleriyle uyumlu bir şekilde hareket ederler. Gerçekten değer verdikleri şey için para harcarlar, zamanlarını onlar için en önemli olan şeyi yansıtacak şekilde geçirirler. Ancak kendi değerlerinin farkında değillerse –özellikle de başkalarının değerlerine göre hareket etmeleri gerektiğine inanıyorlarsa– kendi gerçek değerlerinin dışında yaşamaya çalışıyorlarsa, hüsrana uğramaları ve aşağılanma hissine kapılmaları muhtemeldir.

Dolayısıyla, eğer yapmanız gerektiğini düşündüğünüz bir şeyi neden yapmadığınızı ya da yapmamanız gerektiğini düşündüğünüz bir şeyi yapmaktan neden vazgeçemediğinizi bilmek istiyorsanız, bunun cevabı her zaman aynı olacaktır:

Kaçınılmaz olarak gerçekte en çok değer verdiğiniz şeyi yapacaksınız. Kendi kendinize sinirlenebilirsiniz, çünkü kendi gerçek değerlerinizin dışında yaşamayı umuyordunuz. Ancak "kusurlarınız" ya da "kötü davranışlarınız" konusunda ne hissederseniz hissedin, aslında kendi değerlerinizle uyumlu olan neyse, o şekilde davranmaya devam edeceksiniz.

Kendi değerlerinizin farkına varıp, bu değerlerinizi açığa vuran hedeflerin hevesle peşinden gittiğinizde hayatınız, tarihteki sıra dışı liderlerin ve başarılı kişilerin sahip olduğu türde bir mutluluk ve heyecan içerecek. Onların başarısının sırrı, değerlerinin farkında olmalarıdır. Bu, sizin de sırrınız olabilir.

Bu nedenle gerçek değerlerin farkında olmak çok önemlidir. Bu kitabı yazma nedenim budur: Değerler Prensibi'nin gücünü sizinle paylaşmak.

Peki kendi değerlerinizi mi dışa vuruyorsunuz yoksa sosyal idealleri mi gerçekleştiriyorsunuz? Bunu nasıl ayırt edeceksiniz? Kendi gerçek değerlerinizi açığa çıkarmanız için, ilerleyen bölümde bazı sağlam alıştırmalar önereceğim. Sonrasındaysa, hayat arkadaşınızı bulmak ya da para kazanmak için iş kurmak ya da kilo vermek gibi ıskaladığınız hedeflere ulaşmak için bu en önemli değerleri nasıl kullanabileceğinizi anlatacağım.

Bu arada, işte size önemli bir ipucu: Ne zaman ki "..... yapmalıyım", "..... yapmam gerekiyor", "Gerçekten ..... yapmalıyım" ifadelerini dile getiriyorsanız, işte o zaman kendi değerlerinizi açığa vurmak yerine, sosyal ideallerden ya da harici güçlerin değerlerinden bahsediyorsunuz demektir. Ne zaman ki "..... yapmak istiyorum", "..... yapmayı seçiyorum" ya da "..... yapmayı seviyorum" ifadelerini kullanıyorsanız, işte o zaman sizin için gerçekten değerli olan bir hedeften bahsediyorsunuz demektir. Bunlar, sizin kaçınılmaz olarak başaracağınız hedeflerdir çünkü değerlerinizle uyumludurlar. Ancak değerlerinizle uyumlu olmayan hedefler belirlerseniz, o zaman büyük

ihtimalle mücadele edersiniz. Harici etkenler, hedeflerinize ulaşmanızı zorlaştırır.

DEĞERLER YOKSUNLUKLARDAN KAYNAKLANIR

Kendi değerlerimizle ilgili en önemli şeylerden biri, hayatlarımızda yoksunluk olarak gördüğümüz şeyi –görünürdeki zorluklar, tehditler, engeller, üzüntüler ya da eksiklikleri– nasıl yansıttıklarıdır. Yoksunluğunu hissettiğimiz şey için güçlü bir arzu duyarız. Yoksunluk ve yetersizlik algısı, kendimizi tatmin olmuş hissedene kadar bizi yönlendiren o yoksunluğa denk bir değer oluşturur.

Örneğin, çocukluğumda takmak zorunda olduğum vücut destekleri yüzünden kendimi kısıtlanmış hissediyordum. Bu kısıtlanmayı bir yoksunluk olarak –özgürlük yoksunluğu– görüyordum. Dört yaşındayken, beni bu yoksunluktan kurtarması için babama yalvardım. Vücut desteklerini takmak zorunda kalmazsam, ellerimle ayaklarımı düz tutabileceğime söz verdim.

Babam kabul etti. Bu yoksunluğu ortadan kaldıracağım için –kısıtlanmanın yerine özgürlük geleceği için– çok sevinmiştim, o günden beri fiziksel harekete ve seyahate çok değer verdim. Çocukken her yere koşturup duruyor, vücut destekleri olmadan hareket edebilmenin zevkini çıkarıyordum. Çocukluk ve gençlik dönemim boyunca fiziksel aktiviteye çok değer verdim ve spor dallarında başarılı oldum. Yetişkin olduğumda, seyahat etmeye değer verdim ve dünyadaki her ülkeyi ziyaret edeceğime kendi kendime söz verdim. Bugün bile hem fiziksel olarak bulunduğum yer hem de herhangi bir kısıtlayıcı inanç tarafından kısıtlanmaktan hoşlanmam. Şimdi, evren benim oyun sahem, dünya benim evim ve her şehir, kalbimi ve ruhumu paylaşabileceğim yeni bir platform niteliğinde.

Özgürlüğe atfettiğim bu daimi değerin, en azından kısmen çocukluk dönemimde hissettiğim bir yoksunluktan -özgürlük yoksunluğu algısından- kaynaklanması çarpıcı değil mi? Bu nedenle çok genç yaşta, yoksunlukların değerleri yaratmasını deneyimlemeye başladım.

Kısa süre içinde, kendine denk başka bir önemli değeri ortaya çıkaran bir başka yoksunlukla karşılaştım. Beş yaşındayken, anaokuluna gitmeye başladım. Öğretmen sık sık bize resim yaptırıyordu. Her nedense benim resimlerim, kızların çizdiği resimlere benziyordu: Yeşil, mavi ve sarı renkte çizdiğim evler, ağaçlar, gökyüzü ve güneş. Perspektif ve boyut açısından yetenekli görünüyordum ve bu tür şeyler çizmeyi seviyordum. Diğer oğlanlarsa siyah ve kırmızı renkle boyadıkları askerler ve arabalar çizmeyi tercih ediyordu. Bu nedenle resim dersi süresince, kızlarla birlikte oturuyordum.

Öğretmenim bu durumu onaylamıyordu. Beni, "Sen kız çocuğu değilsin! Erkeklerin arasında olmalısın!" diye azarlıyordu. Günlerce beni oğlanların yanına oturtup elime siyah ya da kırmızı renkli boya tutuşturarak, onların yaptığı gibi resimler yapmamı istedi.

Daha o yaştayken bile, eğer kendim inanmıyorsam, başkalarının yapmamı istedikleri şeyleri yapamazdım. Diğer oğlanlar gibi resim yapamadım ve öğretmen uzaklaştığı anda kızların yanına gittim. Sonuç olarak, öğretmenim beni tek başıma sınıfın ortasına oturttu. Bana, "Sen kız çocuğu değilsin, oğlanlarla oynamıyorsan sınıfın ortasında oturmalısın!" diye bağırdı.

İşte bu durum, benim için yeni bir yoksunluk yarattı: Kendim olmama izin verilmemesi. Kendi istediğim şekilde yaratıcı olmak istiyordum, bu nedenle gerçekten başarılı olduğum aktiviteleri bulmalıydım. Ancak bunun yerine, geleneksel toplumun benden beklediği role bürünmem isteniyordu. Bu yoksunluk, değerlerimden birini ortaya çıkardı: Herhangi bir

gücün, kendim olmamı engellemesine izin vermemenin ne kadar önemli olduğunu anladım. Diğer insanların da gerçek kişiliklerini sergilemelerine yardımcı olmaya eşit derecede değer verdim. Sözde ceza olarak, sınıfın ortasına zorla oturtulmam, hayattaki tüm kutuplaşmaları kabullenme fikrine değer vermemi sağladı. Bu da daha sonra hayatımın geri kalanında, daha dengeli bakış açısı içeren bir orta yol bulmama yardımcı oldu.

Birinci sınıfta bir diğer yoksunlukla yüzleştim. Okumayı öğrenmem bekleniyordu ancak disleksinin erken belirtilerini gösterdiğim için sayfalardaki harf, kelime veya cümlelerden herhangi bir anlam çıkaramıyordum. Kelimeleri telaffuz da edemiyordum, bu nedenle bana konuşma güçlüğü teşhisi kondu. Sıradan sınıflardan alınıp önce özel öğretim sınıfına, oradan da aptallar sınıfı olarak adlandırılan sınıfa yerleştirildim. Annemle babamı okula çağırıp, benim asla okuma yazmayı öğrenemeyeceğimi, iletişim bile kuramayacağımı söylediler. Asla başarılı biri olamayacağımı ve hayatta pek de gelişme kaydedemeyeceğimi belirttiler.

Bu yoksunluklar dizisi sonucunda, okumak, çalışmak, öğrenmek ve öğretmeye çok değer atfetmeye başladım. Dolayısıyla yoksunluklarımın her biri, bugün hayatımı şekillendirmeye devam eden değerleri yarattı. Hayatta pek gelişme kaydedemeyeceğim düşünülürken, milyon dolarlık küresel bir iş kurdum. Okuma ve yazmada güçlük çekmeme rağmen, uluslararası ün sahibi bir yazar ve eğitimci oldum. Aptal olarak görülmeme rağmen; felsefe, antropoloji, fizyoloji, kimya, matematik, fizik ve astronomi dahil pek çok alanda ileri araştırma yürütmemin yanı sıra, pek çok farklı alanda uzmanlaşarak üniversiteden onur belgesiyle mezun oldum.

Çocuklukta yaşadığım deneyimler zor görünse de, benim değerlerimi şekillendiren önemli yoksunlukları oluşturdular. Öğrenme konusunda önceden güçlük çektiğim için, bilgiye değer

verdim. İletişim kurmayı beceremediğim için, öğretmeye ve yazmaya değer verdim. Kendimi kapana kısılmış hissettiğim için, seyahat etmeye değer verdim. Dolayısıyla şu ana prensibi keşfettim: Algılanan yoksunluklar, değerleri yaratır. Hayatınızda neyin yoksunluğunu hissediyorsanız -ve neyi daha çok istiyorsanız- değer verdiklerinizi o belirler.

Bu, sonu gelmeyen bir süreçtir. Bir yoksunluk giderildiğinde, sizi yeniden çabalamaya ve yeni değerler yaratmaya teşvik eden yeni bir eksiklik oluşur. Aslında bazı yoksunluklar asla giderilmeyebilir. Sanatçı, kendini ifade etme arzusu duyar; sufi, evrenin sırlarını bilme arzusu duyar; bilim insanı, yeni bilgiye açtır; görev insanı, insanoğluna yardım etmeye heveslidir - bu insanlar yoksunlukların öyle büyük etkisi altında kalırlar ki değerleri de eşit derecede büyük olur. Bu değerleri gerçekleştirmeye bir ömür yetmez.

Diğer yoksunlukların giderilmesi ise daha kolaydır, bu nedenle bunların oluşturduğu değerler daha geride kalırlar. Genç bir erkek, özgüven eksikliği hissedebilir, dolayısıyla başkalarını etkilemeye ya da kendini kanıtlamaya değer verir. Hayatının ilerleyen döneminde, kendine güveni artar, değerleri de farklı alanlarda -başkalarına hizmet etmek, bir aile kurmak ya da bir iş kurmak gibi- oluşacak şekilde değişir. Genç bir kadın, özsevgi eksikliği hissedebilir, dolayısıyla sevilme ihtiyacını gideren ilişkilere değer verir. Hayatının ilerleyen döneminde, kendi değerini daha çok bilmeye başlar, değerleri de farklı alanlarda -romantik ve ailevi ilişkilerini geliştirmek, kendini ifade etmek ya da bilimde veya iş sektöründe yeni fikirler keşfetmek gibi- oluşacak şekilde değişir.

Yani, değerlerimizin bir kısmı hayatımız boyunca değişime uğrayabilir. Diğerleriyse kişiliğimizin ayrılmaz bir parçası olarak muhafaza edilirler. Her iki şekilde de, algılanan yoksunluklarınız, değerlerinizi belirler, değerleriniz de hayatınızı

şekillendirir. Bu nedenle, ilham dolu ve tatmin edici bir hayat yaşamanızın sırrı, değerlerinizi anlayıp hayatınızı bu değerlerin peşinden gidecek şekilde şekillendirmenizdir.

DEĞERLERİN GÜCÜ

Hayatınızda sahip olmak istediğiniz bir şey varsa –daha tatmin edici bir iş, bir hayat arkadaşı ya da daha güçlü ekonomik özgürlük gibi– ona gerçekten yeterince değer vermediğiniz için, onu henüz elde edememiş olduğunuzu söyleyebilirim. Farkında olsanız da olmasanız da, daha çok değer verdiğiniz başka bir şey vardır ve enerjiniz, vaktiniz, paranız ve konsantrasyonunuz ona yönelmiştir. Bir şeye gerçekten değer verdiğinizde, sürekli o değeri gerçekleştirmek için fırsat kollarsınız. Değerinizi gerçekleştirmek için, başka bir insanın kesinlikle gözden kaçıracağı insanları, yerleri, nesneleri, fikirleri ya da olayları fark edersiniz. Enerjinizi bu fırsatlardan faydalanmak için kullanırsınız. Gerçekten peşinde olduğunuz şeyi gerçekleştirmek için tüm zihinsel, fiziksel ve manevi kaynaklarınızı seferber edersiniz.

Değerleriniz, sizin *dikkatinizi*, *belleğinizi* ve *niyetinizi* belirler: Dikkat ettiğiniz şeyi, unutmadığınız şeyi ve yapmaya niyet ettiğiniz şeyi. Bugünlerde Dikkat Eksikliği Bozukluğu'nu (bazı kişilerin bir şeye dikkatini verme ve odaklanma konusunda yaşadığı zorluk) sıkça duyar olduk. Ancak hepimiz, değer vermediğimiz şeylere karşı bunu belli bir derecede yaşarız. Değer verdiğimiz şeyler içinse, benim Dikkat Fazlalığı Durumu olarak adlandırdığım şeyi yaşarız. Bu, algıları filtreleme işlemini mükemmel şekilde yapar. Etrafınızdaki tüm uyarıcıların içinde, sizin fark ettikleriniz, değerlerinizi gerçekleştirmenize yardımcı olacak olanlardır. Değerleriniz, siz ona işaret etseniz bile, başka birinin gözden kaçıracağı şeyi sizin fark etmenizi sağlar.

Birkaç yıl önce, yakın bir arkadaşım Houston'daki en sevdiği suşiciye bizi götürdüğü sırada, dikkat unsurunun gücünün çarpıcı bir örneğini yaşadım. Her türden mağazanın olduğu bir binanın önündeydik, arkadaşım onca mağazanın içinden, oraya en son geldiğinde orda bulunmayan yeni bir ayakkabı mağazasına dikkat kesilmişti. Onlarca mağazanın içinden o küçücük mağazayı fark etmekle kalmamış, vitrinindeki iki ya da üç çift çok beğenilen ayakkabıyı bile görmüştü.

Bense, arkadaşım bana yerini göstermeye çalışmasına rağmen, ne kadar uğraşsam da o mağazayı görememiştim. Onun ayakkabılara verdiği değer benim için geçerli değildi, dolayısıyla etraftaki kalabalığı aşıp, onu anında etkileyen mağazayı görmem mümkün olmamıştı. Onun değerleri, ayakkabılar için Dikkat Fazlalığı Durumu yaşamasına neden oluyordu. Benim değerlerim açısındansa, o ayakkabıları görmem imkânsızdı.

Diğer yandan ben şehir planlamasıyla ilgilendiğim için, köşeye dikilmiş yüksek kondominyumdan gözümü alamıyordum. Dikkatimi çeken şeyler –yapının tasarımı ve caddeye yerleştirilme şekli– hakkında arkadaşımla konuşmaya çalıştım ancak sanki Çin'deki bir binadan bahsediyormuş gibiydim. Arkadaşım, yüksek yapının yanından geçip gitti ve onu görmedi bile. Ben de ayakkabı mağazasını görmeden geçip gitmiştim. Onun değerleri, onun dikkat ettiği şeyleri, benim değerlerimse benim dikkat ettiğim şeyleri belirliyordu. Peki hangimizin en güzel ayakkabıları bulması daha muhtemeldi? Onun değerleri bu hedefle mükemmel şekilde örtüşüyordu. Eğer ben bir çift kaliteli ayakkabı almaya karar verirsem, değerlerimi geçici olarak bu hedefe yöneltirim ya da bu hedefi değerlerimle ilişkilendiririm, böylece Dikkat Fazlalığı Durumu beni amacıma ulaştırır. (Bu sürece kitapta pek çok kez değineceğim, hayatınızın önemli alanlarında bu süreci tamamlamanıza yardımcı olacağım.)

Değerleriniz aynı zamanda benim "seçici önyargılı bellek" olarak adlandırdığım belleği yaratarak, neyi hatırladığınızı da etkiler. Bu, değerlerinize ulaşmanızı sağlayacağına inandığınız bilgiyi aklınızda tutmaya ve bu değerlerle ilişkisi olmayan bilgiyi de unutmaya meyilli olduğunuz anlamına gelir. Verdiğim örneğe geri dönecek olursak, arkadaşım o ayakkabı mağazasının adresini muhtemelen asla unutmayacaktır. Bense para verseler bile muhtemelen o mağazanın yerini hatırlamayacağım. Onun hafızası onu, kendi değerlerini gerçekleştirmeye yöneltir. Benim hafızamsa beni, kendi değerlerimi gerçekleştirmeye yöneltir.

"Hiçbir şeyi aklımda tutamıyorum, sanırım ben balık hafızalıyım" diyen kişilere hepimiz rastlamışızdır. Ancak bu kişiler, tuttukları takımların maç skorlarını, tansiyon ölçümlerini ve kolesterollerini ya da çocuklarının okuldaki en son başarılarını ezbere bilirler. Aslında hafızaları, ilgilenmedikleri konularda iyi değildir. Ancak gerçekten umursadıkları şeylerde, seçici önyargılı belleğe –değerlerini destekleyen bilgiyi seçip akılda tutma becerisine– sahiplerdir.

Sonuç olarak, değerleriniz benim "seçici önyargılı niyet" olarak adlandırdığım, en önemli değerleriyle gerçekten ilişkili olan niyetlere ekstra güç eklemek anlamına gelen durumu yaratırlar. Eğer sağlığa çok değer veriyorsanız, diğer bazı keyiflerinizden vazgeçmeniz gerekse bile, spor salonuna gidersiniz. Eğer şık giyinmeye değer veriyorsanız, en sevdiğiniz mağazaya gitmek için muhtemelen spor salonuna gitmekten kaytarırsınız. Eğer gerçekten neye değer verdiğinizi bilmek istiyorsanız, neye vakit ayırdığınıza bakın. Değerleriniz, bu niyetlerinizi güçlendirir, dolayısıyla gerçekleştirmeniz gereken niyetler bunlardır.

Değerlerimizi gerçekleştirmek için dikkat, bellek ve niyet unsurlarını bir araya getirdiğimizde harekete geçmesini

sağladığımız gücü bir düşünün! Bizi gerçekten de hiçbir şey durduramaz. Yeni doğmuş çocuğuna çok değer veren bir anne, yük treninin gürültüsünde dahi uyuyabilirken, bebeğinin ağlamasına hemen uyanır. Bilgisayar oyunu oynamaya dalmış bir çocuk, sizin "Bugün okul nasıldı?" sorunuzu duymaz bile ama "Bahsettiğin filmi izlemeye gidelim mi?" diye sorduğunuzda hemen kafasını kaldırır. Hepimiz bir partide tanıştığımız sıradan insanların isimlerini unuturuz ancak çekici bir kadın ya da erkek görmüşsek, onunla ilgili her detay hafızamıza kazınır. Kendimizi birinin davetini kabul edemeyecek kadar yorgun hissederken, başka birinin davetiyle koltuktan fırlayıp hemen hazırlanırız. Değer verdiğimiz şeyler, bilgiyi nasıl işlediğimizi, neyi aklımızda tuttuğumuzu, nasıl davranacağımızı belirler; böylece zihnimiz, duygularımız ve isteklerimiz bu en anlamlı değerlerimizi gerçekleştirmek için işbirliği yapar.

Bu nedenle, kendi değerleriniz, herhangi bir sosyal idealden çok daha güçlüdür ve sosyal ideallerin sizin ilham kaynağınız olan değerlerinizi gölgelemesine izin vermemeniz de çok önemlidir. Sosyal idealler tarafından yönlendirildiğinizde, "yapmanız gerekeni" ya da "yapmak zorunda olduğunuzu" yapma çabası içine girebilirsiniz ancak dikkat, bellek ve niyetiniz, değerlerinizle ilişkili değilse, üstünkörü bir çaba gösterirsiniz ve genellikle o hedefe yoğunlaşamazsınız. Tam tersine, değerlerinizi gerçekleştirme peşinde olursanız, hedefinize ulaşmanızı sağlayacak şeye anında yoğunlaşırsınız ve zihninizin, bedeninizin ve ruhunuzun her zerresini o hedefe ulaşmak için harekete geçirirsiniz.

Bu nedenle Değerler Prensibi, tatmin edici bir hayatın anahtarıdır. Kendi değerlerinizin farkına vararak, içinizdeki gücü harekete geçirirsiniz. Bu, mağlup edilemez bir bileşimdir.

DEĞERLER PRENSİBİ, HEDEFLERİNİZE ULAŞMANIZ KONUSUNDA SİZE NASIL YARDIMCI OLABİLİR?

Gördüğünüz üzere, kendi değerlerinizin farkına varmanız, gerçekleştirmeye çabaladığınız herhangi bir şeye ulaşmanız için sahip olduğunuz gücü artırır. Gerçek değerlerinizi keşfetmeniz, sabrınız, bütünlüğünüz ve liderlik becerileriniz arasında güçlü bir sinerji yaratır.

Kendi değerlerinizi bilmeniz, sabrınızı ve azminizi artırır. Değerlerinizle ilişkili bir hedefe ulaşmak istediğinizde, ihtiyaç duyduğunuz kadar beklemeye ve hedefinize ulaşmak için gereken çabayı göstermeye azimle devam etme gücünüzü geliştirmiş olursunuz.

Benzer şekilde, Değerler Prensibi, bütünlüğünüzü yaratır. Kendi değerinizle örtüşen bir hedef belirlediğinizde, gerçek bütünlüğe sahip olursunuz: Sözleriniz, ses tonunuz ve eylemleriniz tek bir net, tümleşik amaca yönelmiş olur. Bu bütünlük, tek bir amaca yönelik içten niyetinizi güçlendirdiğinizde, onu fark eden ve ona karşılık verenleri ve kendinizi de etkiler.

Değerler Prensibi, aynı şekilde içinizdeki lideri uyandırır. Değerlerinizin peşine düştüğünüzde, kesinlik ve netlik sayesinde güçlenirsiniz. Seçtiğiniz yolda kendinize güveniniz artar, aynı zamanda sizin seçiminizden ilham alabilecek diğer kişilere de ilham verirsiniz.

Değerler Prensibi, sabrınızı, bütünlüğünüzü ve liderliğinizi güçlendirerek, hedeflerinize ulaşmanız konusunda size destek olur. Esasen, değerlerinizle ilişkili olmayan herhangi bir hedefe ulaşmanız mümkün değildir. Eğer hayatınızda çoktan gerçekleştirmiş olduğunuz ya da gerçekleştirmek üzere olduğunuz bir

amaç varsa, bunun en çok değer verdiğiniz şeyleri etkileyeceğinden emin olabilirsiniz.

Peki ya kendinizi engellenmiş ve hayal kırıklığına uğramış hissettiğinizde ne olacak? Muhtemelen pek çok kez gerçekleştirmeye çalışıp gerçekleştiremediğiniz ya da çaba göstermeyi hayal bile edemeyeceğiniz kadar gerçekleşmesi uzak olan hedefleriniz neden var?

Bu gerçekleşmesi güç görünen ve elde edemeyeceğinizi düşündüğünüz hedefler, ya gerçekten gerçekdışıdır ya da değerlerinizle ilişkili değillerdir. Bu, pek çok kişinin anlamadığı etkin bir durumdur. Şimdi bu durumu daha yakından inceleyelim.

Gerçekçi olmayan bir hedef, somut gerçekliğin dikkate alınmadığı bir hedeftir. Çevremizdeki dünya üzerinde büyük etkimiz olabileceğini kabul eden biri olabilirim ancak bu, harici kısıtlamaları dikkate almaksızın, her şeyi yapabileceğimiz anlamına gelmez. Hiçbir eğitimi ya da deneyimi olmayan biri, yüksek rekabet içeren bir alana dahil olmak istediğinde, bu hedefine yönelik yolda muhtemelen sürekli hüsrana uğrayacaktır. Oysa gerekli eğitimi almaya ve deneyime sahip olmaya yönelik gerçekçi bir plan başarıyla sonuçlanabilir. Kendisine yeni bir hayat arkadaşı bulmaya odaklanan, ancak farkında olmadan önceki ilişkisine saplanıp kalmış olan biri, bu hedefine muhtemelen ulaşamayacaktır. Sıra dışı bir güce sahip olan değerlerin, her şeye gücü yetmeyebilir. Belli bir miktar gerçekçilik gereklidir.

Peki ya gerçekleştirmeye çalıştığınız ancak hâlâ gerçekleştiremediğiniz gerçekçi hedefler? Eğer sizi hüsrana uğratan bir hedefiniz varsa, iki seçeneğiniz vardır:

1. O hedefe yeterince değer vermediğinizi fark edebilirsiniz, belki de bu hedef gerçek bir niyetten ziyade boş bir hayalden ibarettir. Belki de hedefiniz, çocukluk ya da

gençlik zamanınızdan içinizde kalan ve o zamandan bu yana gerçek değerleriniz değişmiş olsa bile hâlâ varlığını sürdüren bir şeydir. Belki de hedefiniz, sosyal idealler nedeniyle ya da çevrenizdekilerin baskısıyla edindiğiniz bir hedeftir ve aslında o hedefe ulaşmanızın sizi gerçekten mutlu etmeyeceğinin farkındasınızdır. Gerçekten değer vermediğiniz bu hedeften kurtulmanız, değer verdiğiniz yeni hedefler için hayatınızda yer açmanızı sağlayacak tatmin edici bir deneyim olabilir.

2. Eğer gerçekten o hedefe ulaşmak istiyorsanız ve bunu başaramıyorsanız, başka bir seçeneğiniz daha var: Hedefinizi değerlerinizle ilişkilendirmenin bir yolunu bulun.

Yakın bir zamanda ilk seçeneğin çarpıcı bir örneğine rastladım: Hedeflerini, değerlerini daha kesin olarak ifade edecek şekilde yeniden düzenleyen birine. Arada sırada seminer veren yazar arkadaşım Joshua, hayatının bir döneminde, benim sahip olduğum gibi bir kariyere sahip olmadığı için biraz üzülmeye başlamıştı. Kitapları çok satan bir yazar ve uluslararası üne sahip bir konuşmacı olma fikri, aklının bir köşesinde yer etmişti ve ne zaman sohbet etsek yaşadığı kıskançlık ve pişmanlık hislerini fark edebiliyordum.

Onun yaşadığı şehirde seminer vereceğim bir gün, bir akşam yemeğinde bir araya geldik ve hayatımın aslında nasıl olduğu hakkında konuşma fırsatı bulduk. Günümün her saatini nasıl geçiriyordum? Ne düşünüyordum? Enerjimi neye harcıyordum? Haftalık, aylık ve yıllık programım nasıldı? Ne yapmaya vaktim vardı ve daha çok değer verdiğim şeyler için nelerden vazgeçmeyi tercih ediyordum?

Arkadaşım, benim çok sevdiğim hayat tarzının aslında onun için pek de tatmin edici olmadığını fark etti. O, çok satan bir yazar ve uluslararası bir konuşmacı olma *fikrini* sevmişti.

Ancak ailesinden uzak geçireceği zamanı, editör ve konuşmacı ofislerindeki sohbetler için, televizyon ve radyo programları için harcadığım zihinsel enerjiyi, uçak yolculuklarında ve otel odalarında geçirdiğim saatleri düşündüğünde, gerçekten de benim gibi bir hayatı olsaydı çok mutsuz olacağını fark etti. Benim değerlerim araştırmak, yazmak, seyahat etmek ve öğretmekken -bunlar yaşadığım hayatla mükemmel derecede örtüşen değerlerdi- onun değerlerini, yuvası, ailesi, düşünmek ve yazmak için bolca sakin zaman ve çok sevdiği evinin yakınındaki ormanda uzun yürüyüşler oluşturuyordu. Bu değerlerin hiçbiri, benimki gibi bir konuşmacı ve yazar kariyerine sahip olarak gerçekleştirilecek değerler değildi. Esasen, böyle bir kariyer onun gerçek değerlerine engel olurdu. Böyle bir kariyere sahip olmak için tüm güçlerini harekete geçirmeyişinin nedeni buydu. Ancak bir şekilde, böyle bir kariyerin onun gerçek amacı olduğu fikrine saplanıp kalmıştı.

Arkadaşım kendi gerçek değerlerinin farkına vardığında, bu değerlerle ilişkili olmayan hedefinden vazgeçti. Ünlü bir yazar olmak için daha çok çalışması gerektiği ya da daha prestijli konferanslarda yer alması gerektiği yönündeki rahatsız edici fikirden kurtuldu. Yaşamak istediği hayatın, aslında sahip olduğu hayat olduğunu anladı ve enerjisini kendi değerlerini gerçekleştirecek hedeflere -yeni kitabı üzerine çalışmak, eşi ve çocuklarıyla olan ilişkisini geliştirmek, her hafta en azından bir kez uzun bir yürüyüşe vakit ayırmak- yöneltme imkânına sahip oldu.

Diğer yandan, ikinci seçeneği tercih eden pek çok danışanım oldu. Ulaşamadıkları hedefleri, en önemli değerleriyle ilişkilendirdiler. Bunun sonucunda, önceden engellendikleri alanlarda sıra dışı başarılara ulaştılar.

Örneğin, bir keresinde şifa dağıtmaya verdiği değerle ailesinin geçimini sağlama hedefi arasında çatışma yaşayan sıra dışı bir doktora danışmanlık yaptım. Kendini işine adamış bu tıp

insanı, şifa dağıtmaya öyle çok değer veriyordu ki her seferinde insanlardan çok az para alıyor, bu parayı da daha iyi bir doktor haline gelmesini sağlayacağına inandığı bilgiyi edinmek için anında harcıyordu. Çocuklarının okul masrafını ya da faturalarını zamanında ödemek şöyle dursun, evine yeni halı ya da eşya bile satın alamıyordu; çünkü kazandığı paranın hepsini bilimsel seminerlere katılmak ve sağlıkla ilgili kitaplar satın almak için harcıyordu.

Birkaç yıl sonra evi kitaplarla dolup taştı ve ailesi borç batağına sürüklendi. Eşi, çocuklarını özel okula gönderemeyecekleri için ve alacaklılarla ve tahsildarlarla görüşmeler yaparak harcadığı saatler nedeniyle ona çok öfkeliydi. Çocukları, onun önde gelen bir doktor olmasına rağmen, arkadaşlarının sahip oldukları imkânları -müzik dersleri, eğlence parkına geziler, aile tatilleri- neden çocuklarına sağlayamadığını anlayamıyordu.

Doktor, ödenemeyen faturalar ya da aile tatillerini umursamıyordu ancak, ailesi üzgün olduğu için o da üzgündü. Eşinin ve çocuklarının daha mutlu olmasını sağlamak istiyordu ve finansal hedeflerini neden gerçekleştiremediğini anlayamıyordu.

Bu hedeflerin ne kadar önemli olduğunu bilmesine rağmen, kendi öğrenme sürecine ve iyileştirmeye öncelik vermeye devam ediyordu. Şifa dağıtmaya ve öğrenmeye büyük değer atfederken, ekonomik bağımsızlığa değer vermediğinden, mali gücünü aşan kitaplar satın almayı sürdürüyordu.

Yazar arkadaşımın aksine, bu doktor, mali sorumluluk hedefinden vazgeçmek niyetinde değildi. Finansal karmaşıklığın ailesini ne kadar üzdüğünü biliyordu, bu nedenle destek alabilmek için bana başvurdu.

Değerler Prensibi onun imdadına yetişti! Kendini mesleğine adamış bu adama, ekonomik bağımsızlık hedefiyle şifa dağıtmaya yönelik değerini nasıl ilişkilendirebileceğini öğrettim.

Ekonomik bağımsızlığını yaratmasının, eşi ve çocukları konusunda endişelenmesine gerek kalmadan hastalarına odaklanmasını sağlayacağını anlamasına yardımcı oldum. Dahası, ekonomik açıdan daha güçlü hale gelmesi, diğer doktorlar ve tıp insanları arasında daha etkin ve prestijli olmasını sağlayacak, insanların onun düşüncelerine kulak vermesi ve tavsiyelerini dinlemesi olasılığını artıracaktı. Hatta yatırımları sayesinde araştırmaları için kaynak yaratabilecek ya da klinik açabilecekti. Desteğim sayesinde, servet edinmekle iyileştirme misyonunu gerçekleştirmesi arasındaki bağlantıları gitgide daha çok fark etmeye başladı.

Doktorla birlikte öyle çok bağlantı yarattık ki eski hedeflerine yeni bir gözle bakmaya başladı. Artık değeri, ekonomik bağımsızlık ve aynı zamanda şifa dağıtma ve öğrenme hedefleriyle ilişkili hale gelmişti; kendisini bu hedefleri gerçekleştirmeye adadı. Sanki üç hedef –para, şifa dağıtma ve öğrenme– tek bir hedef haline gelmiş, hepsi birbirini besliyor ve doktorun değerleri de bu hedefleri besliyor gibiydi. Doktor, tasarruf hesabına gönülsüzce birkaç dolar yatırmaya çalışmak yerine, finansal tabloları incelemeye, tasarruf oranını artırmaya, sağlam yatırımlar yapmaya ve kendisi ve ailesi için servetini artırmaya başladı. Tavsiyem üzerine, meslektaşlarının kendisini iş yaparken gözlemlemesine imkân sağlayarak, bilgisini paylaşmaya verdiği değeri mali durumunu geliştirme hedefiyle ilişkilendirdi. Aynı zamanda, kitaplara çok fazla para harcamak yerine, sağlık eğitimine dair bilgilere kütüphane aracılığıyla (o zamanlar internet yaygın değildi) ücretsiz ulaşmanın yolunu buldu.

Danışanım birkaç ay içinde, ekonomik durumunu tamamıyla değiştirmiş ve ailesinin refaha kavuşmasını sağlamıştı. Kendini mesleğine adamış bu adam, şifa dağıtmaya verdiği değerle ekonomik bağımsızlık hedefini ilişkilendirdiğinde, artık önünde engel kalmamıştı. İşte bu, Değerler Prensibi'nin gücüdür.

BU KİTAPTAN EN İYİ ŞEKİLDE YARARLANMAK

Bu kitaptan sağlayacağınız yarar, onunla ne kadar derin ilişki kurduğunuzla doğru orantılıdır. Eğer bu kitabı, pasif bir gözlemci olarak okursanız, bir şeyler öğrenmiş olursunuz – ancak kitapla derin ilişki kurduğunuzda, kitabı kendi hayatınızla, kendi hedeflerinizle, kendi gerçek değerlerinizle ilişkilendirdiğinizde öğreneceklerinizin kadar çok şey öğrenemezsiniz. Kitabın her bölümünde kendi değerlerinizi keşfetme fırsatı yakalayacak ve bu değerleri hayatınızın her alanındaki uğraşlarınızla bütünleştireceksiniz.

Bu kitabın başında, değerlerinizi nasıl belirleyeceğinizi açıklıyorum Esasen nasıl yaşadığınıza bakarak, mevcut değerlerinizin farkında olmanızı sağlayacak on üç bölümlük cazip bir anket var. Ev ve iş alanlarınızda ne yaparsınız? Vaktinizi neye harcarsınız? Size ne enerji verir? Paranızı neye harcarsınız? Ne hakkında konuşursunuz ve neye kafa yorarsınız? En çok odaklandığınız ve organize olduğunuz alanlar hayatınızın hangi alanlarıdır? Size ne ilham verir? En istikrarlı uzun dönemli hedefleriniz nelerdir? Neyi araştırıp incelemeyi seversiniz?

Bu süreçte, değerlerinizin, aslında destekler gibi göründüğünüz sosyal idealler –dürüstlük ve doğruluk gibi soyut kavramlar– olmadığının, ancak eylemlerinize yön veren ve hayatınızı şekillendiren esas amaçlar olduğunun farkına varacaksınız. Kendi değerlerinizi anlamanız, kendinizi, amacınızı ve kaderinizi anlamanızın anahtarıdır. Aynı zamanda sizi mutlu edecek hayatınızın mesleğini yaratmanın, sizi hem zorlayan hem besleyen ilişkilerinizi geliştirmenin ve kendi eşsiz dehanıza erişmenin anahtarıdır.

Daha önce de belirttiğim gibi, benim değerlerim, araştırma yapmak, yazmak, seyahat etmek ve öğretmek. Bu değerleri anlamam, bu değerlere dayalı bir hayat yaratmamı sağladı. "Evde"

olduğumda bile, insan potansiyeli kanunları üzerine çalışarak ve keşfettiğim şeyleri yazarak, dünyayı dolaşmamı sağlayan lüks bir gemide yaşıyorum. Aynı zamanda öğrendiklerimi başkalarına öğretmek için uçakla dünyayı dolaşıyorum.

Diğer insanların farklı değerleri vardır. Rose Kennedy'nin değeri, liderlerden oluşan bir aileyi yetiştirmekti. Günlerini çocuklarına bakarak, eğitim vererek ve doğuştan hak ettiklerini düşündüğü liderlik için yetiştirerek geçirdi. Onun hayatı beni tatmin etmeyeceği gibi, o da benim hayatımı tatmin edici bulmazdı. Kendi değerlerinin farkına varıp, hayatını bu değerlere göre şekillendirerek, tatmin edici bir hayat yarattı ve başkalarına büyük yararı dokundu. Ne zaman, kendi değerinin çocuklarını yetiştirmek olduğunu söyleyen bir ebeveynle karşılaşsam, Rose Kennedy ve onun kendi değerlerini bilmekten edindiği güç aklıma gelir.

Hepimizin farkına vardığımız ve kendi özgün yöntemlerimizle dışa vurduğumuz değerlerimiz vardır. Değerleri şifa dağıtmak, şifa dağıtmak hakkında daha çok şey öğrenmek ve diğerlerine şifa bulmayı öğretmek olan saygıdeğer bir doktordan size bahsetmiştim. Servet edinmeye ve kendi değerlerinden bağımsız olacak şekilde ailesi için mutlu bir hayat yaratmaya çalıştığında çuvallamıştı. Ancak servet edinme çabasıyla kendi değerlerini ilişkilendirmenin bir yolunu bulduğunda, şifa dağıtma, öğrenme ve öğretme sayesinde servet edinebildiğinde, hayatı çok daha verimli ve tatmin edici bir hale gelmişti.

Bir diğer danışanımın değeri dans etmekti. Orta yaşlı ve hafif kilolu olmasına rağmen, dans etmeye tutkun zarif bir kadındı. Onunla tanıştığımda, kendisini tatmin eden işi bulamadığından ötürü kendini çaresiz hissediyordu ve o yaşta, dansa olan tutkusu çerçevesinde şekillendirebileceği bir hayatı nasıl yaratabileceği konusunda en ufak bir fikri bile yoktu. Ona Değerler Prensibi'nin gücünü anlatarak, en çok sevdiği aktiviteye dayalı

olan uluslararası dans turu işini kurmasında yardımcı oldum. Girişimi başarıya ulaştı çünkü kendi değerleriyle derinden ilişkiliydi. Bu da onun kendi kaderini belirlemesini, dehasını harekete geçirmesini ve mutlu bir kariyer yaratmasını sağladı.

Kendi değerlerinizi belirledikten sonra hedeflerinizi onlarla ilişkilendirmenize sıra gelir. Hayatın yedi ana alanında –ilişkiler, eğitim, kariyer, mali durum, sosyal etki, sağlık ve manevi arayışınızda– bu süreci nasıl kullanacağınızı size anlatacağım. Size bu alanların her birinde tatmin sağlamanın yolunu –hedeflerinizle değerlerinizi nasıl birbirleriyle ilişkili hale getirebileceğinizi– açıklayacağım.

Bunu başarmak, kulağa basit geliyor olabilir, çünkü zaten basit. Hedeflerimizle değerlerimiz birbirleriyle ilişkilendirildiğinde, sahip olduğumuzun farkında olmadığımız güçlerimize erişiriz, sonunda tüm becerilerimiz, gücümüz ve niyetimiz gerçekten sevdiğimiz hayatı –dünyadaki tek amacımıza uygun olan hayatı– yaratma yönünde harekete geçerler. Çoğu kişi, bu basit ve güçlü kavramı anlamadıklarından dolayı, hak ettikleri harika yaşama sahip olmak yerine, umutsuz bir yaşam sürerler. Kim olursanız olun, hedefleriniz ne olursa olsun, Değerler Prensibi'ni anlamanız, size her gün heyecan ve mutluluk sağlayan sıra dışı bir hayatı yaratmanıza destek verir.

DEĞERLER PRENSİBİ'Nİ ÖĞRENMEK

En yüksek hedefimi gerçekleştirmeme imkân tanıyan böylesine tatmin edici bir hayat yaratabildiğim için şükrediyorum. Bunun sonucunda, son yirmi beş yılımı, yüz binlerce insana kendi değerlerini nasıl keşfedeceklerini ve hedeflerini bu değerlere göre nasıl belirleyeceklerini öğreterek, büyük bir atılım gerçekleştirmelerini sağlamaya yardımcı olarak geçirdim. Şimdi,

dünyanın her yerindeki insanlar, kendi değerlerini belirlemeyi ve bunları en anlamlı hedeflerine ulaşmak için kullanmayı kapsayan somut yaklaşım olan Değerler Prensibi'nin muazzam gücünden faydalanıyor.

Sahip oldukları değerlerden faydalanan insanlar, gerçekten de sıra dışı hayatlar yaşıyorlar. En göz korkutan işte bile başarılı olabilmek için muazzam bir heyecan ve dürtüye sahip oluyorlar, diğerlerinin gözden kaçırdığı fırsatları fark edebiliyorlar, ilişkilerin her türünde -eşleriyle, aile bireyleriyle, meslektaşlarıyla ya da arkadaşlarıyla- mutluluğu yakalayabiliyorlar ve heyecan verici kaderlerini gerçekleştirmek için harekete geçiyorlar.

Kendi değerlerinizi bilmeniz ve isteklerinizi bunlara göre belirlemeniz, size mali başarı, aşk, daha mutlu ilişkilerden, liderlik, bütünlük ve daha derin anlama kadar, hayatınızda pek çok ödüle sahip olma fırsatını sunar. Değerler Prensibi'ni öğrenmek, heyecandan yoksun bir hayat ile heyecan dolu bir hayat; durgun bir hayat ile amaç ve güdüyle dolu bir hayat arasındaki fark demektir. Değerler Prensibi'ni öğrenmek, hayatınızı dönüştürmenin ve tatmin edici bir hayata erişmenin anahtarıdır.

2. BÖLÜM

Değerlerinizi Belirlemek

"Sevdiğiniz bir işi seçin, böylelikle hayatınızda bir gün bile olsun çalışmak zorunda kalmamış olursunuz."

– KONFÜÇYÜS

Artık değerlerin önemini kavradığınıza göre, şimdi sıra kendi değerlerinizi belirlemeye geldi. Bu süreç, şimdiye kadar gerçekleştirdiğiniz en önemli işlerden biridir. Şu ünlü Yunan atasözü, kendi değerlerinizi belirlemenin önemini çok güzel ifade eder: *Kendini tanı, kendin ol, kendini sev.* Kim olduğunuzu bilmezseniz, nasıl kendiniz olabilirsiniz ki? Peki, gerçekten kendiniz olmazsanız, kendi değerlerinize uygun bir hayat yaşamazsanız, kendinizi nasıl sevebilirsiniz? Kendinizi tanıyın ve kendi değerlerinizi bilin; bu değerlere dayalı bir hayat sürün ve evrendeki kimseye benzemeyen eşsiz bir varlık olduğunuz için kendinizi sevin. Diğer bir deyişle, kendi değerlerinizi belirlemeniz, kendinizi tanımanın, kendinizi sevmenin ve hayatınızın amacını gerçekleştirmenin ilk adımıdır.

Kendi değerlerinizi belirlemeniz, en önemli şeyse; hedef ve isteklerinizi bu değerlere göre belirlemeniz de ikinci sırada gelir. Hedef ve istekleriniz, değerlerinizle ilişkili olmadığı takdirde, gerçekleşme olasılıkları çok düşüktür. Fiziksel, zihinsel ve

manevi güçlerinizin tamamını bu hedefleri gerçekleştirmek için harekete geçirmeyeceksinizdir. Kendi değerlerinizi bilmeniz, sadece kendinizi tanımanın ve sevmenin anahtarı değil, aynı zamanda belirlediğiniz herhangi bir hedefe ulaşmanızı sağlayacak olan bir araçtır – tabii bunun için değerlerinizin doğru bir şekilde ifade edilmesi gerekir. (Elbette, evrenin bilinen kanunlarına karşı çıkan hedefler belirlemenizi önermiyorum. Örneğin, havaya yükselmek gibi bir şeye teşebbüs etmenizi önermiyorum, çünkü bu yerçekimi kanununu ihlal etmek olur. Böyle bir çabanın başarısız olacağı açıktır.) Kendi değerlerinizle ilişkili olan hedefler belirleyebilmek, Değerler Prensibi'nin gücüdür ve dolu dolu ve anlamlı bir hayat yaşamanın sırrıdır.

TUTKULARA KARŞI DEĞERLER

Hayatlarımızdan bahsetme şeklimizin, ne düşündüğümüz ve nasıl yaşadığımız üzerinde büyük bir etkisi olduğundan, birkaç kavramı netleştirmek için biraz zaman ayırmak istiyorum. Tom Peters ve Nancy Austin tarafından yazılan *A Passion for Excellence* (Mükemmellik Tutkusu) adlı kitabın yayımlandığı 1985 yılından beri, "tutku" kelimesi gittikçe popüler hale geldi. İnsanlar genellikle, "Tutkumu bulmam gerek" ya da "Tutku duyabileceğim bir iş ya da ilişki istiyorum" gibi cümleler kuruyorlar. Bunun sonucunda, pek çok kişi, güzel bir hayatın sırrının tutku olduğuna inandı.

Ancak "tutku", değerlerimizin eşanlamlısı değildir. "Tutku", aslında "ıstırap" anlamına gelir. Bizim en heyecan verici ve en yüksek özelliklerimizi değil, hayvani yanımızı, genellikle bizi ani doyuma, bağımlılığa ve kendi değerlerimizle ilişkili olmayan diğer durumlara sürükleyen, yönetilemez, kontrol edilemez duygularımızı ifade eder. Tutku, bizi sonuçta kaçınılmaz

olan mutsuzluk, zorluklar, huzursuzluk ve sıkıntılardan kaçınmaya çalışsak bile elde edemeyeceğimiz bir tür daimi mutluluğu aramaya iter. Dolayısıyla tutkunuza göre yaşamayı seçtiğinizde, kendi değerlerinize göre yaşamamış olursunuz. Şehveti, açgözlülüğü, doyumsuzluğu, miskinliği ve bağımlılığı dışa vuran hayvani doğanızın güdülerini ve dürtülerini takip edersiniz. "Tutkularınız", ilham dolu ve tatmin edici bir hayat yaşamanızı engeller. Esasen insanlar, ikinci plandaki değerlerine göre yaşadıklarında -diğer insanların değerlerine göre yaşadıklarında ya da sosyal ideallere bağlı kaldıklarında- genellikle ani doyum, tutku ya da bir tür bağımlılık yaratan zevk peşinde olurlar. Kendi değerlerini gerçekleştirmeye yönelik uzun ve ödüllendirici bir yolculuğa çıkmak yerine, anlık kazançlar ve harici zevkleri elde etmeye çalışırlar.

Gerçekten başarılı kişilerse, tutkunun esiri olmak yerine, kendi amaçlarının peşine düşerler, kendi değerlerinden ve bütünleşmiş varlıklarından ilham alırlar. Değerleriniz tamamıyla kişisel ve size özel olduğu gibi, amacınız da sizin dünyaya olan eşsiz katkınızın ifadesidir. Bu amacı keşfetmek, akla hayale gelmeyecek kadar anlam yüklü bir hayatın anahtarıdır.

Dünyaya büyük katkı sağlamış kişilerin hayat hikâyelerini okuduğunuzda, her birinin kendi ilhamının peşinden gittiğini ve doğru bildikleri yolda ilerlediklerini kolayca fark edersiniz. Bu kişiler, kendilerini ya da değerlerini başkalarına bağlı kılmamış kişilerdir. Bunun yerine, kendi ilham dolu amaçlarının peşinde sıra dışı hayatlar sürmüşlerdir. Çığır açan fizikçi Albert Einstein, bunu şu sözlerle çok güzel açıklamıştır: "Kader, otoriteyi aşağıladığım için, beni otorite haline getirerek cezalandırdı." Benzer şekilde, Amerikalı filozof Ralph Waldo Emerson da şunu söylemiştir: "Kıskançlık cehalet, taklit intihardır."

Başka bir deyişle, kendi kendinize dürüst olarak, bütünlüğünüzü sürdürebilir, kendi otoritenize erişebilir ve içten içe

aradığınız tatmini bulabilirsiniz. Bir seçenek de Emerson'un çağdaşı Henry David Thoreau tarafından tanımlanmıştır: "İnsan yığınları, suskun bir umutsuzluk içinde yaşarlar. Teslimiyet denilen şey, doğrulanmış umutsuzluktur." Thoreau, pek çok insanın hiçbir zaman onlara ilham veren şeye erişemediğini açıkça ifade etmiştir. Bunun yerine sosyal ideallere (yapmaları gerektiğini düşündükleri şeylere), örnek aldıkları kişilerin değerlerine ya da kendi kendileri için mümkün olduğunu düşündükleri sınırlı inançlara bağlı kalmışlardır. Bu kişiler, kendi değerlerine dayalı, insanoğlunun mevcut ve gelecek nesillerine eşsiz bir katkı sağlayan bir hayat yaratarak miras bırakma cesareti gösteren insanlarla tam bir zıtlık içindedirler.

Bu kadar çok insanın, büyük liderlere –siyasi, dini ya da sanatçı liderlere– itaat etmesi ilginç değil mi? Ancak büyük liderler bu etkinliğe, kimseye itaat etmeyerek erişmişlerdir. Büyük liderler, sosyal normlara uymayı ya da sabit geleneklere veya eski paradigmalara bağlı kalmayı reddederler. Bunun yerine, yeni fikirler ve yeni hayaller oluşturmanın zorlu görevini üstlenirler ve dünyaya önemli ve eşi benzeri olmayan katkılar sağlamayı başarırlar.

Eğer isterseniz siz de tam olarak bunu başarabilirsiniz. Siz de tarihe iz bırakmış büyük liderlere benzeyebilirsiniz. Dünyaya büyük bir katkı sağlamak için, kendi değeriniz tarafından dışa vurulduğu şekilde, gerçek kişiliğinizi ortaya çıkarabilirsiniz. Gerçeğiniz aşikâr hale gelinceye dek, alay konusu olma ve karşı çıkılma tehlikesini göze almalısınız. İsa, Musa, Buda ve Muhammed gibi dini liderlerin; Abraham Lincoln, Martin Luther King Jr. ve Elizabeth Cady Stanton gibi siyasi liderlerin kaderi buydu. Walt Disney ve Steve Jobs gibi iş dünyası liderleri, Galileo ve Charles Darwin gibi çığır açan bilim insanları ilk başta hemen anlaşılmamışlardı. Ancak bu liderler şimdi en çok saygı duyulan ve örnek alınan, keşifleri, girişimleri ve

hayallerinin dünyamızı şekillendirmeye devam ettiği kişilerdir. Her erkeğin ya da kadının gücü, kendi değerlerini anlayıp gerçekleştirme ve hayatını bunlara göre şekillendirme kabiliyetinden kaynaklanır.

Bu, riskli bir durumdur. Eğer kendi değerlerinizi anlamaz ve hayatınızı bunlara göre şekillendirmezseniz, diğer insanların beklentileri ve emirlerine boyun eğme riskini üstlenmiş olursunuz.

Peki gerçek değerlerinize göre yaşayıp yaşamadığınızı nereden bileceksiniz? Sadece hayatınıza bir bakın. Eski bir deyiş olan "Eylemler sözlerden daha yüksek sesle konuşur" sözü, değerler söz konusu olduğunda özellikle geçerlidir. Hayatlarımız sürekli bizim önem verdiğimiz şeyleri sergiler.

Örneğin, sağlık ve esenliğe değer verdiğinizi söylediğiniz halde, henüz sigarayı bırakmayı başaramamışsanız, sağlıktan daha çok değer verdiğiniz başka bir şey var demektir. Mesela, sigara içmenin sizi rahatlatmasına değer veriyor ve sizi bu kadar rahatlatan başka bir şey henüz bulamamış olabilirsiniz. Rahatlama hissi, sizin için öyle çok şey ifade etmektedir ki size zararlı olduğunu bilmenize rağmen, sigarayı bırakmayı başaramıyorsunuzdur. Belki de bilinçaltınızdaki başka güdüler söz konusudur – belki babanız sigara içerdi ve sigara içmek sizin kendinizi ona yakın hissetmenizi sağlıyor ya da sigara içmeniz, annenize ilk karşı koyuşunuzdu, önceden yasak olan bu eylemle ilişkilendirdiğiniz bağımsızlık hissine hâlâ değer veriyor olabilirsiniz. (Sağlıkla ilgili bölümde, bu konuları ayırt etmenize ve sağlığınızla ilgili daha sağlam kararlar vermenize yardımcı olacağım.)

Ya da ekonomik özgürlüğe değer verdiğinizi söylediğiniz halde, tasarruf yapmak yerine para harcıyorsanız, başka bir şeye ekonomik özgürlükten kesinlikle daha çok değer veriyorsunuz demektir. Belki de para biriktirme fikrini seviyorsunuzdur ancak sinemaya gitmekten, yeni bir şey almaktan ya da tatil

yapmaktan aldığınız keyfe değer veriyorsunuzdur. Ya da yine bilinçaltınızdan kaynaklanan bazı dürtüler vardır: Tasarruf yapmayı kısıtlanmak ve özgürlüğünüzün kısıtlanmasıyla ilişkilendirirken, para harcamayı kendinizi güçlü ve tasasız hissetmekle ilişkilendiriyor olabilirsiniz. (İlerleyen bölümlerde, bu konuları da ayırt etmenize yardımcı olacağım.)

Danışanlarıma söylediğim gibi, hayatınız asla yalan söylemez. En çok değer verdiğiniz şey, hayatınızın açığa çıkardığı şeydir.

Ne yazık ki pek çoğumuz, kendi değerlerimizi bilinçli bir şekilde kabul etmek için yeterince vakit harcamıyoruz. Bunun yerine, diğer insanların değerlerine bağlı kalıyoruz. Muhtemelen içinde büyüdüğümüz ailenin, yetiştiğimiz toplumun, hep ait olduğumuz dini kurumun değerlerini benimsiyoruz. Genellikle bunu her iki şekilde de yapmaya çalışıyoruz. Özel hayatımızda gerçek değerlerimize tutunuyoruz. Toplumsal hayattaysa, otorite figürü olarak gördüğümüz kişilerin değerlerini kabul etmiş gibi davranıyoruz. Anne babamızın güvende olmayı her şeyin üstünde tutmasını benimsediğimizden emin olmalarını sağlıyoruz, ancak özelde daha yaratıcı ve macera dolu bir hayat arzuluyoruz. Kiliseye ya da sinagoga giden insanların bizim dinimizin tüm kurallarına uyduğumuzdan emin olmalarını sağlıyoruz, ancak özelde içimizde şüpheler ve ihtilaflar barındırıyoruz. Dışsal ve içsel benliğimizi bir araya getirmeyi düşünmüyoruz bile, ancak dışarıya farklı görünme çabamız ve içimizdekileri bastırmamız bize zarar veriyor.

Çoğu kişi bu türden çatışmalar yaşıyor. Sonuç olarak, kendi değerlerini benimseyip onlara göre yaşayarak harika bir yaşam sürmek yerine, Thoreau'nun iç karartıcı fikrindeki gibi, suskun bir umutsuzluk içinde yaşıyorlar. Kendi değerlerinizin dışında yaşamaya çalıştığınızda, gerçek anlamı ve tatmini elde edemeyeceğinizden, hayatınız hüsran dolu ve iç karartıcı olacaktır.

Öyleyse, gerçek değerlerinizi belirleyerek, Değerler Prensibi'nin size yararlı olmasını sağlayalım! Sizi kontrolü altında tutan sosyal idealleri (kendi gerçek değerlerinizi belirlemek yerine körü körüne bağlı kalmaya çalıştığınız kavramları) ortaya çıkararak işe başlayalım. "Yapmayı sevdiğimiz" şeyleri belirlemek için öncelikle "yapmak zorunda olduğumuz" şeyleri belirlememiz gerekiyor.

1. Alıştırma: Sosyal İdeallerinizi Belirlemek

Yönergeler: "Yapmanız gerektiğini", "yapmak zorunda olduğunuzu" ya da "yapmanızın beklendiğini" düşündüğünüz her şeyi not edin. Sonra size bu mesajı veren otoriteyi ya da hayat şartını yazın.

Tasarruf ve yatırım yapmalıyım.	Babam, servet edinmeye yönelik kitaplar

BAŞKA BİRİNİN DEĞERLERİNE GÖRE YAŞADIĞINIZIN BELİRTİLERİ

1. Zorunluluk içeren cümleler kurarsınız.

- Bunu yapmam gerek.
- Bunu yapmak zorundayım.
- Bunu yapmam bekleniyor.
- Bunu yapmaya ihtiyacım var.
- Bunu yapmalıyım.

2. Olumsuzluğun ABCD'sini yaşarsınız.

A = Anger and Aggression (Öfke ve Saldırganlık)
B = Blame and Betrayal (Suçlama ve İhanet)
C = Criticism and Challenge (Eleştiri ve Maydan okuma)
D = Despair and Depression (Umutsuzluk ve Bunalım)

KENDİ DEĞERLERİNİZ Mİ YOKSA BİR BAŞKASININ DEĞERLERİ Mİ?

Bir konuyu açıklığa kavuşturalım. Ben, yetiştirildiğiniz değerlerle gerçekten benimsediğiniz değerler arasında illa bir zıtlık olması gerektiğini ileri sürmüyorum. Ya da değerlerinizin sosyal idealler kapsamındaki "özverili" değerlere zıtlık oluşturacak şekilde, "bencilce" olması gerektiğini savunmuyorum. Tarih, insan hakları için mücadele etmek, çevreyi korumak, hayvanların hayat şartlarını iyileştirmek, ölümcül hastalıklara yeni tedaviler keşfetmek, bilgiyi herkese yaymak ya da sanat eserleri yaratmak gibi değerlere sahip kişilerin örnekleriyle doludur.

Benzer şekilde, pek çok önemli girişimci ve iş lideri, milyonlarca insanın ihtiyacı olan ürün ve hizmetleri sağlayarak, dünyayı nasıl daha iyi bir yer haline getirebileceklerini düşünmüşlerdir. Bu örneklerin hepsinde, her bireyin, insanlığa muazzam katkısı olmuştur – ancak bu katkıyı, kendi değerlerine göre yaşadıkları için sağlayabilmişlerdir.

Dolayısıyla, yetiştirildiğiniz tüm değerleri ya da sosyal idealleri körü körüne reddetmeniz gerekmiyor. Ancak bu değerleri kendi değeriniz olarak kabul etmeniz de şart değil. Değerleriniz ister servet edinmek ya da kanseri iyileştirmek, ister şiir yazmak ya da bir restoran işletmek, aile kurmak ya da bahçe işleriyle uğraşmak olsun, yapmanız gereken şey, kendi gerçek değerlerinizi belirlemek ve bu değerleri tamamıyla dışa vurmaya dayalı bir hayat yaratmaktır. Sahip olduğunuz kaynakları, amacınız için harekete geçirmenizin yolu budur. İşinizden zevk alacağınız ve her günü adeta bir tatil günü gibi yaşayacağınız tatmin edici bir yaşam yaratmanın yolu budur. Sevdiğiniz kişiyle, ailenizle, arkadaşlarınızla ve çevrenizdekilerle derin, tatmin edici ve sahici ilişkiler yaşamanızın yolu da budur.

Peki kendi değerlerinize göre mi yoksa başkalarının değerlerine göre mi yaşadığınızı nereden bileceksiniz? Bunu bilmenin iki basit yöntemi var:

1. Başkalarının değerlerine göre yaşamaya çalıştığınızda, "Yapmam gerek", "Yapmak zorundayım" ve "Yapmalıyım" şeklinde cümleler kurarsınız.
2. "Yapmanız gerektiğini" düşündüğünüz şeyi yapamadığınızda, olumsuzluğun ABCD'sini –öfke, suçlama, eleştiri ve umutsuzluk– yaşarsınız.

Ne zaman birinin, "Yapmaya çalışıyorum ama zaman bulamıyorum" dediğini duysam, onların "yapmaya çalıştıkları" şeyin,

kendileri için gerçekten de çok önemli olmadığını anlıyorum. Onlar için gerçekten önemli olan şey, yapmayı sürdürdükleri şeydir. Bu nedenle o işi yapmaktadırlar. Dolayısıyla, bir şeyi yapmak istediğinizi *ancak yapmadığınızı* söylediğinizde, eylemleriniz, aslında o işin sizin için çok da önemli olmadığını açığa vurur.

Diğer bir deyişle, "Yapmak zorundayım" ya da "Yapmalıyım" demek, sizin kendi değerlerinizin dışında olan bir şeyi yapmaya kendinizi ikna etmeye çalışmanız anlamına gelir. İşte o zaman, "yapmak zorunda olduğunuz" şeyi yapamadığınızda, kendinizi suçlarsınız. O zaman olumsuzluğun ABCD'si devreye girer. Ancak kendinizi suçlamanız aslında bir ödüldür! Neden mi? Çünkü bu, kendi gerçek değerlerinize uygun hedefler belirlemeye yönelmenizin bir yoludur. Bu durum, kendi kendinizi sabote ediyormuşsunuz hissine kapılmanıza neden olabilir, çünkü odaklanamazsınız ve disiplinli olamazsınız. Hatta kendi kendinize, "Benim sorunum ne? Yapmam gerektiğini söylediğim şeyi neden yapamıyorum?" diye sorup durursunuz. Ancak gerçek kişiliğinize uymayan bir şeyi yapmak için zihninizi ve bedeninizi zorlamaya çalıştığınızda, bütün benliğiniz başkaldırır. Görünürdeki "başarısızlığınız" aslında ona kulak vermenizi isteyen gerçek kişiliğinizdir. Olumsuzluğun ABCD'si, kendi gerçek değerlerinizden ne kadar uzak olduğunuzu açığa vuran sıkıntılardır.

Gerçek değerlerinize nasıl dönebilirsiniz? Bunun için kendinize gerçekten neyi sevdiğinizi sormanız, yararlı bir adımdır. Daha fazlasını öğrenmek için 2. Alıştırma'yı yapın.

2. Alıştırma: Neyi Sevdiğinizi Keşfedin

Gerçek değerlerinizi belirlemek için, kendinize neyi sevdiğinizi sormakla işe başlayın. Hangi aktiviteler size heyecan veriyor?

Hangi durumları anlamlı buluyorsunuz? Hangi ilişkilere derin bağlılık hissediyorsunuz? Neyi sevdiğinizi ve sizi heyecanlandıran şeyleri keşfetmeniz, kendi değerlerinize ulaşmanızı sağlayacak.

Yönergeler: Her seferinde gerçekten sevdiğiniz farklı bir aktiviteyi belirleyerek, "..... yapmayı seviyorum" cümlesini tamamlayın.

Örneğin:

Çocuklarımla vakit geçirmeyi seviyorum.

Sohbet etmekten hoşlandığım biriyle sakin bir restoranda akşam yemeği yemeyi seviyorum.

İşimi büyütmeyi seviyorum.

Karmaşık konuları tartışmayı seviyorum.

Arkadaşlarımla vakit geçirmeyi seviyorum.

	___ seviyorum
	___ seviyorum
	___ seviyorum
	___ seviyorum
	___ seviyorum

Şimdi, yazdıklarınıza bir bakın. Sağdaki sütuna size en çok ilham verenler için bir işaret koyun.

KENDİ DEĞERLERİNİZE GÖRE YAŞADIĞINIZIN BELİRTİLERİ

1. Olumlayıcı cümleler kurarsınız.

- Bunu yapmayı seviyorum.
- Bunu yapmak bana heyecan veriyor.
- Bunu yapmanın hayalini kuruyorum.
- Bunu yapmak kaderimde var.
- Bunu yapmayı ve böyle yaşamayı tercih ediyorum.

2. Değerlerinizle eylemleriniz birbiriyle ilişkilidir.

Tam olarak hayalini kurduğum ve tasarladığım şeyi yaptım.

Bu şekilde davranmak beni heyecanlandırıyor.

Yaptığım şey bana coşku veriyor.

Yaptığım şeyi seviyorum.

Sevdiğim şeyi yaptığım için şükrediyorum.

DEĞERLERİNİZ KİMLİĞİNİZİ AÇIĞA ÇIKARIR

Kendi değerlerinizle bağlantı kurmanızın sağladığı en büyük yararlardan biri, bu sayede kim olduğunuzu keşfetmenizdir. Hayatta en çok değer verdiğiniz şey, sizin kimliğinizi belirler.

Biri size, "Sen kimsin?" diye sorduğunda ne cevap verirsiniz bir düşünün.

Eğer küçük çocuklarınız varsa ve değeriniz onlarsa, bu soruya, "Anneyim" ya da "Babayım" diye cevap verirsiniz.

Eğer bir iş sahibi olmak değerinizi temsil ediyorsa, o zaman bu soruya "Ben bir girişimciyim" diye cevap verirsiniz.

Eğer değeriniz, yazmak, resim yapmak ya da başka bir sanatsal faaliyette bulunmak üzerineyse, geçiminizi garsonluk ya da araba tamirciliği yaparak sağlasanız bile, "Sanatçıyım" cevabını verirsiniz. Çocuksanız ve değeriniz okulsa, o zaman bu soruya, "Beşinci sınıf öğrencisiyim" diye cevap verirsiniz. Değeriniz bir spor dalıysa, "Beyzbol oyuncusuyum" cevabını verirsiniz.

Eğer değeriniz dininizse, kendinizi "Hıristiyan'ım", "Müslüman'ım" ya da "Musevi'yim" diye tanımlarsınız. Eğer değeriniz cinsiyetiniz ya da görünüşünüzse, "Güzel bir kadınım" ya da "Kadınların gözdesi bir erkeğim" ya da "Tutkulu bir âşığım" cevabını verirsiniz. Eğer değeriniz bir hobi ya da uğraşınızsa, "Eski plak koleksiyoncusuyum", "Golfçüyüm" ya da "Gezginim" cevabını verebilirsiniz. En çok değer verdiğiniz şey, sizin kim olduğunuzu belirler.

Kimliğinizi keşfetmeniz, değerlerinizi belirlemeniz için güçlü bir yöntemdir. Şimdi 3. Alıştırma'ya geçelim.

3. Alıştırma: Kimliğinizi Keşfedin

Yönergeler: Aşağıdaki soruları cevaplayın.

Kendinizi nasıl tanımlarsınız?

Bu tanımlama, hangi değerleri açığa çıkarır?

Partneriniz kendisini nasıl tanımlar?

Bu tanımlama, hangi değerleri açığa çıkarır?

Arkadaşlarınızdan birini düşünün. O arkadaşınız kendini nasıl tanımlar?

Bu tanımlama, hangi değerleri açığa çıkarır?

İş arkadaşlarınızdan birini düşünün. O arkadaşınız kendini nasıl tanımlar?

Bu tanımlama, hangi değerleri açığa çıkarır?

SİZ DEĞİŞTİKÇE DEĞERLERİNİZ DE DEĞİŞİR

Kimliğiniz değerlerinizi belirlediği için, değerleriniz değiştikçe kimliğinizin değişeceğini ya da tam tersini düşünebilirsiniz. Belli bir yaştayken ve hayatınızın belli bir döneminde, sizin için önemli olan bir şey, farklı bir yaşa ve döneme geldiğinizde önem verdiğiniz şeyden oldukça farklı olabilir. Aşağıdaki tablo bu durumu göstermektedir:

Yaş	Olası değerler
0-10	Oyun oynamak, eğlenmek, özel beceriler geliştirmek
10-20	Sosyal etkileşim
20-30	Bir ilişki kurmak, kariyer sahibi olmak ya da iş kurmak
30-40	Aile kurmak, sosyal ve mesleki kimlik edinmek
40-50	Çocuklarınız ve eğitimleri için finansal güvence sağlamak
50-60	Seyahat etmek ve daha önce ertelediğiniz aktiviteleri yapmak
60-70	Miras bırakmak ve ölüme kendinizi hazırlamak
70-80	Topluma tekrar katkı sağlamak ve gelecek nesillere destek olmak
80-90	Becerilerinizi ve katkınızı sürdürebileceğiniz aktivitelere odaklanmak

Önceki bölümde değindiğimiz üzere, değerleriniz nadiren sabit kalır. Bir yoksunluğu giderdiğinizde, yeni bir yoksunluk oluşur, bu da yeni bir değer meydana getirir. Bir değerin gerçekleştirilmesi, yeni bir tatminsizlik ve yeni bir yoksunluk yaratır, bu da sizi gerçekleştirmeniz gereken yeni alanlara yöneltir. Para kazanmak ve kariyer sahibi olmak becerinizi geliştirdiğinizde, toplumsal yönden daha fazla katkı sağlama arzusu duyarsınız. Bir kariyere sahip olduğunuzda, önce mesleğinizde, sonra daha da ötesinde etkinlik alanınızı genişletmek istersiniz. Bugün etkinliğinizi artırdığınızda, gelecek nesiller için bir miras bırakmak istersiniz. Her yeni kimliğe bürünmenizle

birlikte, değerleriniz de gelişir ve değişir. Değerler Prensibi, bu değişimin farkına varmanızı sağlar. Bu sayede yolculuğunuzun her döneminde hedeflerinizi ve değerlerinizi en iyi şekilde birbirleriyle ilişkili hale getirebilirsiniz.

İlişkilerdeki değerleriniz de değişir. Ergenlik döneminde, romantik ilişkiler yaşama becerisi edinmek ve cinsel kimliğinizin sizin için ne anlama geldiğini keşfetmek istersiniz. Cinsel kimliğinizi belirlediğinizde, daha derine inmek ve sizden daha önemli taleplerde bulunan, büyüyüp değişmenizi ve partnerinizle bir hayatı paylaşmanızı sağlayan daha anlamlı ilişkiler kurmak istersiniz. Bir partnerle hayatınızı paylaşmanız, aile kurmaya dönüşebilir. Çocuklarınız büyüyüp evden ayrıldıklarında, partnerinizle yeni bir hayat kurabilir, dünyayı dolaşabilir, büyük bir amacın peşinden gidebilir ya da birlikte yapabileceğiniz yeni aktiviteler keşfedebilirsiniz. Ya da işinizle ilgili yeni amaçlar edinmek, toplumda yeni bir yer sahibi olmak ya da yeni hobiler, uğraşlar ve ilgi alanları edinmek için ilişkinizi yeniden düzenleyebilirsiniz. Bir kez daha, Değerler Prensibi'nin farkında olmanız, hedeflerinizi ve değerlerinizi birbirleriyle ilişkili hale getirmenize yardımcı olacaktır.

Değerlerinizin yavaş yavaş ya da aniden nasıl gelişip değiştiğini düşünmeniz, şu an değerlerinizin ne olduğunu tespit etmenize yardımcı olabilir. Sürekli değişim geçiren değerleriniz hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak için 4. Alıştırma'yı yapın.

4. Alıştırma: Değerlerinizin Nasıl Değiştiğini Anlayın

Yönergeler: Aşağıdaki tabloyu doldurun. Eğer hayatınızda söz konusu döneme henüz gelmemişseniz, o döneme geldiğinizde değerlerinizin ne olacağını hayal edin.

Dönem	Ana değerler
Çocukluk	1.
	2.
	3.
Ergenlik	1.
	2.
	3.
Erken yetişkinlik	1.
	2.
	3.
30'lu yaşlar	1.
	2.
	3.
40'lı yaşlar	1.
	2.
	3.
50'li yaşlar	1.
	2.
	3.
60'lı yaşlar	1.
	2.
	3.
70'li yaşlar ve ilerisi	1.
	2.
	3.

DEĞERLERİNİZİ ADIM ADIM BELİRLEMEK

Şu an tam olarak hangi değerlerinizin açığa çıktığını görebilmeniz için, hayatınıza daha yakından bakmanızın zamanı geldi. Bu, değerler hiyerarşiniz net bir şekilde ortaya çıkana dek, cevaplarınızı filtrelemeniz gereken çok adımlı bir süreçtir.

1. Adım: Aşağıdaki 13 soruyu, her biri için üçer örnek vererek cevaplayın. Her cevabınız için, sizin için en önemli olan üç örneği seçin.

1. Evinizi ya da işyerinizi nelerle doldurursunuz?

Sizin için gerçekten de hiç önemi olmayan şeylerin, çöp kutusuna, tavan arasına ya da depoya koyulduğunu fark ettiniz mi? Ödüllü beyzbol kartı koleksiyonunuza değer verdiğinizi düşünebilirsiniz ancak onu asla göremeyeceğiniz tavan arasına kaldırmışsanız, bu koleksiyon sizin için muhtemelen her gün gözünüzün önünde olan kullandığınız şeyler kadar değerli değildir. Aslında sizin için önem taşıyan şeyleri evinizde ya da işyerinizde, görüş alanınızda ve erişebileceğiniz yerlerde tutarsınız.

Mekânınızda neler sergileniyor? Evinizde ya da işyerinizde etrafınıza baktığınızda, aile fotoğrafları, kupalar, iş ödülleri ve kitaplar mı görüyorsunuz? Yoksa güzel objeler, arkadaşlarınızı ağırlamak için rahat koltuklar ya da gittiğiniz yerlerden aldığınız hediyelik eşyalar mı görüyorsunuz? Belki de mekânınız oyunlar, yapbozlar, DVD'ler, CD'ler ve başka eğlence unsurlarıyla dolu. Çevrenizde gördüğünüz her şey, en çok neye değer verdiğinize dair önemli bir ipucu oluşturuyor. Evinizde ya da işyerinizde en çok hangi üç öğe var?

2. Vaktinizi nasıl geçiriyorsunuz?

İşte size dikkate alabileceğiniz bir başka değer belirleyici: İnsanlar, kendileri için gerçekten önemli olan şeylere vakit ayırırlar ve önemli görmedikleri şeyler içinse vakit bulamazlar. İnsanlar genellikle, "Gerçekten yapmak istediğim şey için vaktim yok" demelerine rağmen, aslında kendileri için en önemli gördükleri şeyi yapmakla çok fazla meşguldürler. Yapmak istediklerini sandıkları şeyse gerçekte kendileri için en önemli olan şey değildir. Sizin için gerçekten önemli olan şeylere vakit ayırırsınız.

Peki vaktinizi nasıl harcıyorsunuz? Şahsen ben günlerimi araştırma yaparak, yazı yazarak, seyahat ederek ve öğreterek geçiriyorum. Bunlar benim dört değerim. Bunları yapmak için vakit buluyorum. Ancak değerler listemin alt sıralarında olan yemek yapmak, araba sürmek ve ev işi yapmak gibi şeylere vakit ayıramayacak kadar meşgulüm. Vaktinizi nasıl harcadığınız, sizin için neyin en önemli olduğunu gösterir. En çok vakit ayırdığınız üç aktivite nedir?

3. Enerjinizi neye harcıyorsunuz?

Size ilham veren -en çok değer verdiğiniz- şeylere enerji harcarsınız. Size ilham vermeyen şeyler içinse enerjiniz yoktur. Çünkü değerleriniz arasında alt sıralarda yer alan şeyler, sizi güçsüzleştirirken, en çok değer verdiğiniz şeyler size enerji verir. Aslında değer atfettiğiniz bir şeyi yaparken, sonrasında başladığınız andan daha çok enerjiniz olur, çünkü sevdiğiniz ve heyecan duyduğunuz bir işi yapıyorsunuzdur. Enerjinizi harcadığınız üç aktivite nedir ve enerjinizi nelerden alıyorsunuz?

4. Paranızı neye harcıyorsunuz?

Sizin için değerli olan şeylere paranız vardır, ancak sizin için önemli olmayan şeylere para harcamak istemezsiniz. Dolayısıyla para harcamayı seçtiğiniz şeyler, sizin en çok değer verdiğiniz şeyleri de ortaya çıkarır.

Bu aşamada, bazı çakışmalar olduğunu fark edebilirsiniz. Mekânınızı doldurduğunuz şeylerle paranızı, zamanınızı ve enerjinizi harcadığınız şeyler arasında bazı benzerlikler vardır. Bu, önemli bir işarettir. Değerlerinizin, hedeflerinizin ve günlük aktivitelerinizin çoğunu birbirleriyle ilişkili hale getirmişsiniz demektir. İlk dört soruya verdiğiniz cevaplar arasında çok fazla farklılık varsa, tam olarak doğru cevapları yazmamış olabilirsiniz. Belki de cevabınıza istediğiniz ve olmasını umduğunuz şeyi ya da harici bir otorite veya sosyal ideale göre olması gereken şeyi yazıyorsunuzdur. Paranızı gerçekten neye

harcadığınızı belirlemeniz önemlidir. En çok para harcadığınız ve satın almak için her zaman paranızın olduğu üç öğe nedir?

5. En çok düzen ve organizasyonu nerede yaparsınız?

Bizim için önemli olan şeyleri düzenler ve organize ederiz, değer vermediğimiz şeylerde ise karmaşa ve düzensizlik olabilir. Hayatınızdaki en düzenli şeylerin neler olduğuna bir bakın, sizin için neyin en çok önemli olduğunu anlayacaksınız. Bu sizin sosyal takviminiz, diyet listeniz, giysileriniz, işiniz, mali durumunuz, manevi ritüelleriniz, mutfağınız ya da eviniz olabilir.

Herkesin hayatında düzenli olmasına önem verdiği bir şey ya da bir alan vardır. Ben en çok araştırma ve eğitim malzemelerimi ve seyahat programımı düzenlemeye önem veririm. Düzenli olmasına en çok önem verdiğiniz üç öğe ya da alan nedir?

6. Hangi alanda kendinizden en emin, en disiplinli ve odaklanmış haldesinizdir?

En çok değer verdiğiniz şeyleri yapmak için dışarıdan birilerinin sizi teşvik etmesine gerek yoktur. Bunları yapmak içinizden

gelir. Kendinizden en emin, en disiplinli ve odaklanmış halde olduğunuz aktiviteleri, ilişkileri ve hedefleri (yani kimsenin sizi harekete geçirmesine gerek olmayan şeyleri) bir düşünün. Benim için bunlar araştırma yapmak, yazı yazmak, seyahat etmek ve öğretmektir. Bu aktiviteleri seviyorum! Yaparken kendinizden en emin ve en disiplinli olduğunuz üç aktivite nedir?

7. Ne hakkında kafa yoruyorsunuz? En baskın düşünceniz ne?

Olumsuz düşüncelerden ya da kafanızı karıştıran şeylerden bahsetmiyorum. Hayallerden, "yapmak zorunda" olduklarınızdan ya da "yapmanız gerekenler"den bahsetmiyorum. Hayatınızın nasıl olmasını istediğinize dair genel düşüncelerinizi (yavaş yavaş ya da hızla gerçekleştirdiğiniz düşüncelerinizi) kastediyorum. Hakkında en çok kafa yorduğunuz üç şey nedir?

8. Neyi gözünüzde canlandırıp gerçeğe dönüştürüyorsunuz?

Hayalleri kastetmiyorum. Hayatınız için yavaş yavaş ama muhakkak gerçekleşen neleri gözünüzde canlandırıyorsunuz?

Ben, dünyayı dolaşarak yeryüzündeki her ülkeye ayak bastığımı ve insanlara bir şeyler öğrettiğimi gözümde canlandırıyorum.

Hayalimde canlandırdığım şey de gerçekleştirdiğim şey de bu. Sizin en çok hayalinizde canlandırıp gerçekleştirdiğiniz üç şey nedir?

9. İç konuşmanız ne hakkında?

Kendi kendinize en çok ne hakkında konuşursunuz? Olumsuzluk içeren kendi kendine söylenmekten ya da ego tatmininden bahsetmiyorum. Arzu ettiğiniz şeyler hakkında kendi kendinize yaptığınız konuşmaları (gerçekleşmesi muhtemel olan ve gerçekleşme belirtileri gösteren iç konuşmaları) kastediyorum. Hayatınızın nasıl olmasını istediğiniz hakkında, kendi kendinize yaptığınız konuşmalarda en çok bahsettiğiniz üç şey nedir?

10. Sosyal ortamlarda en çok ne hakkında konuşuyorsunuz?

Burada hem kendiniz hem başkaları açısından fark edeceğiniz bir ipucu var. Hiç kimse sizi hakkında konuşmanız konusunda yönlendirmeden, sizin sohbetlerde gündeme getirdiğiniz konular neler? Hangi konular sizi birdenbire dışadönük biri haline getirebiliyor?

Muhakkak ki sizi birdenbire canlandıran ve konuşmaya başlamanızı sağlayan konular olduğunu fark etmişsinizdir. Bu

konular, sizi dışadönük biri yaparken, başkalarının söyleyecek sözü olmadığı ya da konuyu değiştirme arzusu duydukları konulardır. Diğer insanların değerlerini analiz etmek için de bu bilgiyi kullanabilirsiniz. Biriyle bir araya geldiğinizde, size çocuklarınız hakkında soru soruyorsa, bu hem kendi çocuklarının hem sizin çocuklarınızın o kişi için önemli olduğunu gösterir. Eğer, "İşler nasıl gidiyor?" diye soruyorlarsa, işe değer veriyorlardır. Eğer, "Hayatında yeni biri var mı?" diye soruyorlarsa, onlar için ilişkiler önemlidir. İlginizi çeken konular, sizin değer verdiğiniz şeyleri gösterir. Başkalarıyla en çok konuşmak istediğiniz üç konu nedir?

11. Size ilham veren şey nedir?

Size şu anda ilham veren şey nedir? Size geçmişte ne ilham veriyordu? Size kim ilham veriyor? Size ilham veren kişilerin ortak özelliği nedir? Size en çok ilham veren şeyleri bulmanız, en çok değer verdiğiniz şeyleri açığa çıkarır. Size en çok ilham veren üç insan, üç eylem ya da durum nedir ve bunların ortak özellikleri nedir?

12. Belirlediğiniz en istikrarlı uzun dönemli hedefler nelerdir?

Gerçekleştirmeye odaklandığınız üç uzun dönemli hedef nedir? Gerçekleşmeyen hayallerden bahsetmiyorum. Yavaş yavaş ama muhakkak gerçeğe dönüştürdüğünüz, bir süreliğine zihninizi ve düşüncelerinizi meşgul eden, adım adım hayata geçirdiğiniz hayallerinizi kastediyorum. Odaklandığınız ve yavaş yavaş gerçeğe dönüştürdüğünüz ve hayata geçirdiğiniz en önemli üç hedefiniz nedir?

13. En çok ne hakkında bilgi edinmeyi seversiniz?

Hangi konularda çalışmak size en çok ilham verir? Bir kitapçıya girdiğinizde, hangi bölüme yönelirsiniz? Hangi dergi ve gazetelere abonesiniz ve önce hangi kısımlarını okursunuz? Takip ettiğiniz kurgusal olmayan televizyon programları ya da belgeseller var mı? Hakkında konuştuğunuz ve sorular sorduğunuz konular var mı? Bu sorulara cevap olarak söylediğiniz üç şey, değerlerinizi ortaya çıkaracak.

DEĞERLERİNİZİ AÇIĞA ÇIKARAN 13 SORU

1. Mekânınızı nelerle dolduruyorsunuz?
2. Vaktinizi nasıl geçiriyorsunuz?
3. Enerjinizi neye harcıyorsunuz?
4. Paranızı neye harcıyorsunuz?
5. En çok neyde düzenlisiniz?
6. Kendinize en çok güvendiğiniz alan nedir?
7. Düşüncelerinizde baskın olan nedir?
8. En çok gözünüzde canlandırdığınız şey nedir?
9. En çok hangi konuda iç konuşma yaparsınız?
10. Başkalarıyla en çok hangi konu hakkında sohbet edersiniz?
11. Size ilham veren şey nedir?
12. Hayatınızda belirlediğiniz ve zamanla yok olmayan hedefler nelerdir?
13. Hangi konularda çalışmayı, araştırma yapmayı ya da kitap okumayı seversiniz?

2. Adım: En çok tekrarlanan cevapları belirleyin.

On üç sorunun her birine üçer cevap verdiğinizde, otuz dokuz cevabınızın içinde belirli miktarda –muhtemelen çok fazla– tekrarlar olduğunu fark edeceksiniz. Aynı türdeki değerleri farklı şekillerde ifade ediyor olabilirsiniz –örneğin, "Sevdiğim insanlarla vakit geçirmek", "İş arkadaşlarımla bir şeyler içmek", "Arkadaşlarımla yemeğe çıkmak"– ancak daha yakından baktığınızda, bazı kalıpların ortaya çıktığını göreceksiniz.

En sık tekrarlanan cevabı bulun ve yanına tekrarlanma adedini not edin. Daha sonra, en sık tekrarlanan ikinci cevabı, sonra üçüncüyü bulun ve her bir cevabı sıraya koyuncaya kadar buna devam edin. Bu sıralama değerlerinizin ne olduğu konusunda başlıca belirleyici olacaktır. Hatta bu değerler hiyerarşisine dayanarak kararlar vermeye bile başlayabilirsiniz. Böylece hayatınızın bu değerlere doğal bağlılığınızı zaten yansıtmakta olduğunu fark edebilirsiniz.

3. Adım: Değerlerinizi özetleyin ve önceliklendirin.

Cevaplarınızın hangi sıklıkta tekrarlandığına dayanarak, en önemli beş değerinizi öncelik sırasına göre dizdiğiniz bir liste oluşturun.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Bu liste, değerler hiyerarşinizin ne olduğunu belirleyecek ve size hayatınızı şekillendirmeniz ve kararlarınızı vermeniz için bir yapı oluşturacak. Bu listedeki değerler hiyerarşisi, hayatınızda açığa çıkan değerlerin sizin için en önemli şeyler olduğunu görmenizi sağlayacak.

4. Adım: Değerler hiyerarşinizi gözden geçirin.

Değerler hiyerarşinizi tam olarak doğru bir şekilde belirlediğinizden emin olmak için, kendinize aşağıdaki soruları sorun.

- Listedeki birinci ve ikinci değer arasında bir seçim yapmam gerekse, sıklıkla hangisini seçerim? Hangisi hayatıma en çok yansıyor?
- Listedeki ikinci ve üçüncü değer arasında bir seçim yapmam gerekse, sıklıkla hangisini seçerim? Hangisi hayatıma en çok yansıyor?
- Listedeki üçüncü ve dördüncü değer arasında bir seçim yapmam gerekse, sıklıkla hangisini seçerim? Hangisi hayatıma en çok yansıyor?

Listenizdeki her değeri tek tek inceleyene kadar bu soruları sormaya devam edin. Daha sonra 5. Adım'a geçin.

5. Adım: Gerekiyorsa listenizi revize edin.

Nihai değerler hiyerarşinizi aşağıya not edin:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

En önemli değerleriniz işte karşınızda! Bu değerler, sizin günlük algınızı, kararlarınızı ve eylemlerinizi belirler. Sizi mevcut kaderinize yönlendirir ve hayat yolculuğunuzun gelişimini belirler.

6. Adım: Değerlerinizi yeniden gözden geçirin.

Değerleriniz değişime uğradığından, değerler hiyerarşinizi üç ayda bir yeniden gözden geçirmenizi öneriyorum. Üç ayda bir, beş adımlı süreci takip ederek hayat yolculuğunuz boyunca değerlerinizin nasıl değiştiğini not edin.

DEĞERLERİNİZE GÖRE YAŞAMAK

Artık değerlerinizin ne olduğunu bildiğinize göre, hedeflerinizin, eylemlerinizin, ilişkilerinizin, kariyerinizin ve değerlerinizin birbirleriyle uyumlu olduğundan emin olacak şekilde, hayatınızı şekillendirme fırsatına ve gücüne sahipsiniz demektir. Bu kitapta, değerlerinizin farkına varmanızın, hayalini kurduğunuz heyecan verici, dünyaya eşsiz katkınızın ve amacınızın ifadesi olan hayatı yaratmanızı nasıl sağlayacağını öğreneceksiniz.

İlerleyen bölümde, mücadele etmenin değerini anladığınızda, yolculuğunuzu bir adım ileriye taşıyacaksınız. Söz konusu bölümdeki konuları öğrenmeniz, sizin daha dengeli bir bakış açısıyla hayatınızı sürdürmenizi, böylece yeni bir adanmışlık ve ilham duygusuyla amacınızın peşinden gitmenizi sağlayacak.

3. BÖLÜM

Zorlukların Değeri

"Mükemmel şekilde imkânsız durumlar kılığına girmiş harika fırsatlarla hepimiz karşılaşmışızdır."

- CHARLES SWINDOLL

Çoğumuzun, "Kendimi boşlukta hissediyorum. Mutlu değilim" dediğimiz zamanlar olmuştur.

Böyle zamanları muhtemelen "kötü" zamanlar olarak değerlendiririz. Bu tür zamanların, kılık değiştirmiş lütuflar olduğunu iddia ediyorum.

En önemli keşiflerimden birini yirmili yaşlarımın başlarında yaptım. Fiziksel ve zihinsel mücadelelerle dolu bir çocukluk ve ergenliğin ardından, en anlamlı amacımı keşfetmek -ve keşfedilmemiş güçlerimi uyandırmak- için harekete geçtim. Vücut destekleri kullanan, konuşamayan, okuyup yazamayan disleksik bir çocukken, araştırma yapmaya, çalışmaya, yazmaya ve iletişim kurmaya hayatım boyunca duyduğum özlemle, hazırlıkta, üniversitede ve mesleki okulda en başarılı öğrencilerden biri oldum.

Bu tecrübem bana basit bir gerçeği öğretti: Yoksunluklar hiyerarşiniz, değerler hiyerarşinizi belirler. Yoksunluğunu en çok

hissettiğiniz şey, hayatınızdaki en önemli şey haline gelir. Neyin yokluğunu hissediyorsanız, onun yerini doldurmanız gerekir. Benim Değerler Prensibi'ni anlamamı sağlayan şey, bunu algılamam oldu.

Çelişkili bir şekilde, hayatlarında büyük işler başarmış olan kişilerin, aynı zamanda büyük boşluklar hissettikleri zamanlar olmuştur. Martin Luther King Jr, Amerikan hayatında adaletin olmadığını düşünüyordu. Bu nedenle adaleti sağlayabilmeye büyük önem verdi. Albert Einstein, kendi cehaletinin farkındaydı. Bu nedenle bilgi sahibi olmaya özel önem atfetti. Helen Keller, işitme ve görmenin büyük eksikliğini hissediyordu, bu nedenle kendi engellerinin üstesinden gelip başkalarıyla iletişim kurabilmeye büyük önem verdi. Bu kişilerin yaşadıkları yoksunluk ve zorluklar, insanlık tarihinin seyrini değiştiren başarılara imza atmaları için onlara ilham verdi. En büyük yoksunluklarınız, en önemli değerlerinizi belirler. Çok büyük yoksunluklar hisseden kişiler, genellikle en heyecan verici başarılara imza atan kişiler olurlar. İşte bu, zorlukların değeridir.

SİZE İLHAM VEREN ZORLUKLARI BELİRLEYİN

Ufacık yoksunluklar ve zorluklar bile değerlerin ortaya çıkmasını sağlayıp, anlamlı eylemler gerçekleştirmeniz için sizi harekete geçirebilir. Yine de, genel anlamda, daha büyük yoksunluklar ve zorluklar, daha büyük değerler ve başarılı olmaya yönelik daha güçlü motivasyon sağlama eğilimdedir. Bu nedenle, dünyadaki en büyük değişiklikler, yenilikler ve dönüşümler gerçekleştirilirken, gerçekten zorluk yaratan eksikliklerden ilham alınmıştır. Bu muazzam zorluklar ve büyük yoksunluklar, tarih boyu ortaya çıkmış olan başarılı liderlerin gözüne öyle

büyük görünmüştür ki bu liderlerin değerlerini yeniden şekillendirmiş ve hem kendi hayatlarını hem de diğer insanların hayatlarını etkilemiştir.

Örneğin, Martin Luther King Jr'ın kendisi ve halk açısından farkına vardığı adalet yoksunluğu, onun halkını ve ülkesini dönüştürmesine yönelik hareketi başlatmasına ilham olarak, tamamıyla yeni bir değer yaratmasını sağlayan zorluk yaratıcı bir yoksunluk olmuştur. Eğer King, yaşadığı dünyadan memnun olsaydı, fark ettiği adaletsizliği değiştirmeye yönelik hissettiği güçlü arzu ortaya çıkmayacaktı. Kendi görüşü çerçevesinde diğer insanları bir araya toplamak, olası adalet ve eşitliğin sağlanması hayaliyle ilgili onlara ilham vermek için yoğun çaba sarf etmeye istekli olmayacaktı. Esasen hissettiği hoşnutsuzluk, ilhamının kaynağıydı ve diğerlerine ilham vermesini sağlayan şeydi. Çelişkili olarak, King hem kendisinin görebildiği ilham verici imkânları diğerlerinin de görebilmesine yardımcı olmuş hem de dünyanın mevcut durumu ile ilgili hissettiği hoşnutsuzluğu diğerlerinin de yaşamasını sağlamıştı. Her tür ırktan yüz binlerce kişi, ırksal adaletsizlikten hoşnutsuz olduklarını fark ettiğinde, onlar da King gibi, insanlığın adaletine dair yeni bir hayalin gerçekleşmesi için sıra dışı bir çaba göstermeye istekli oldular. Onlar da King gibi, dünyalarındaki adalet yoksunluğunun farkına vardılar, dolayısıyla adaletin değerini daha yoğun bir şekilde ve daha büyük bağlılıkla benimsediler.

Hayatlarımız, zorluk olarak algıladığımız şeylerle doludur. Bazısının peşinden gideriz ve onlardan ilham alırız, bazısı ise gözümüzün korkmasına neden olur. Kendi değerlerimize göre bir yaşam sürdüğümüzde, bize ilham veren bu zorlukların ya da zorluk yaratan fırsatların peşinden gideriz. Kendi değerlerimiz, sahip olduğumuz bütün kaynaklarımızı –enerjimizi, gayretimizi, sorumluluğumuzu, dikkatimizi, odaklanma gücümüzü, zihin açıklığımızı, zekâmızı, yeteneğimizi ve tüm becerilerimizi– tam

anlamıyla harekete geçirir. Kendi değerlerimiz bizim için çok önem taşıdığı için, destek görme ihtiyacımız kalmaz. Bunun yerine, destek ve zorlukları eşit olarak benimsemeye razı oluruz, bu da algıladığımız her engelin altından kalkabilmemizi ve algıladığımız her zorluğun üstesinden gelebilmemizi sağlar.

Ancak bunun aksine, başka birinin değerlerine ya da kendi ikinci derece değerlerimize göre yaşamaya çalışırsak; sadece kendi değerlerimizin bize sağlayacağı ilhamdan yoksun kalırız. Dolayısıyla zorluklara göğüs germeye çalışır ve sadece destek bulma çabasına gireriz, bunun sonucunda da sıklıkla bizi çaresizliğe sürükleyen beklenmedik zorluklarla karşılaşırız.

Güzel bir yaşam sürmenin sırrı, sınırlarımızı aşmamız ve yeni öngörüler, yeni olasılıklar, yeni şahsi çıkarlar yaratmamız için bize ilham verecek olan zorlayıcı engellere odaklanmaktır. Hayatımızı değiştiren bu engellerle karşılaştığımızda, en üstün yaratıcılığımız ve yenilikçi gücümüz kendini gösterir. Aslında, daha önce de bahsettiğim gibi, size ilham veren zorlukların peşinden gitmezseniz, size ilham vermeyen zorluklarla baş etmek durumunda kalırsınız. Benzer şekilde, gün boyu size ilham veren aktivitelerde bulunmazsanız, gününüz size ilham vermeyen aktivitelerle dolup taşar.

Değerler Prensibi'nin gücü, bizim en önemli değerlerimizin nasıl en büyük ve zorlayıcı engellerden ortaya çıktığını anlamamızı sağlayarak, zorlukların değerini kavramamıza yardımcı olmasıdır. Zorlukların değerini anladığımızda, daha önce bizi hüsrana uğratan ya da moralimizi bozan durumlardan ilham alacak bir şey bulabiliriz. Kendi değerlerimize göre, bize en çok ilham veren zorlukları belirlemeyi de öğreniriz, böylece bize ilham vermeyen zorluklara zaman harcamamış oluruz.

İlham veren zorluk kavramı, zorlukları olumsuz açıdan algılamaya alışmış –kaçınılması gereken tehlikeler ya da asgari seviyede tutulması gereken üzüntüler olarak– pek çok kişiye sıra

dışı gelebilir. Sonuçta çoğu insan zorluk olmadan kolaylık, acı olmadan zevk, meydan okuma olmadan fırsat, yoksunluk olmadan tatmin elde etme peşindedir. Çoğumuz, tıpkı hiçbir zorluk içermeyen, tamamen destek üzerine kurulu evlilikler yapmak, sadece bizi gururlandıran, hiçbir zaman gururumuzu kırmayan işlere sahip olmak isteğimiz gibi; tamamen "iyi" olan ve hiçbir yanı "kötü" olmayan, her yönüyle olumlu olan ve hiçbir olumsuzluk barındırmayan bir hayat yaratmanın hayalini kurarız.

Ancak işler böyle yürümez. En büyük tatmine erişmenizi sağlayan ilham, sizi bir boşluğu doldurmaya, bir soruyu cevaplamaya, bir sorunu çözmeye, bir sırrı açığa çıkarmaya, bir bilinmezi aydınlığa kavuşturmaya, düzensizliği düzene sokmaya ve bir ihtiyacı karşılamaya teşvik eden zorluklardan türemiştir. Bu gelişim ve dönüşüm sürecine dahil olma beceriniz, tam da kendiniz ve diğerleri için değer yaratmanızı, mutlu ve heyecan dolu bir yaşam sürmenizi sağlayan şeydir.

Hepimiz *bilmek* ve *anlamak* için derin bir arzu duyarız. Bilinmezi bilinene dönüştürme isteği, tüm insan ırkının sahip olduğu bilgi arayışının bir parçasıdır. Bu arzuyu hem bireysel hem toplu olarak duyarız. Neyin yoksunluğunu en çok hissediyorsak onu tamamlamak ve çözümünü bulmak isteriz. Ve diğerlerine çözüm bulmak konusunda yardım edebildiğimiz seviyede dünya için değerli hale geliriz. Aslında her iş –her ürün, her hizmet ya da meslek– birilerine zorluklarını dönüştürmesi veya yoksunluklarını gidermesi konusunda yardım ettiği için değerlidir.

Bu, yine Değerler Prensibi'nin önemine işaret eder. Bizim her durumda potansiyel değeri algılayabilmemizi sağlar. Hatta ilk bakışta anlamsız, cesaret kırıcı ve sinir bozucu olarak gördüklerimiz bile... Değerler Prensibi bizim yoksunlukları, zorlukları ve görünürdeki engelleri fırsatlar, imkânlar ve ilham kaynakları olarak görmemizi sağlar.

Bunu bir düşünün. Bir iş insanı, insanların ihtiyaçlarını karşılayan bir ürün ya da hizmet üretir ve böylece onların yoksunluğunu gidermelerine yardımcı olur. Bir satıcı, insanların yoksunluğunu giderecek ve ihtiyaçlarını karşılayacak olan ürün ve hizmetlerle onları buluşturur. Bir politikacı, halkı kaosun boşluğundan kurtarıp yönetilen düzenin değerini bilmelerini sağlar. Öyle ya da böyle toplumda değer verdiğimiz herhangi bir iş, diğer insanların zorluklarını dönüştürmeye yardımcı olmakla bir şekilde ilgilidir. Bir ihtiyacı karşılamak, bir soruyu cevaplamak, bir sorunu çözmek, bir gizemi açığa çıkarmak ya da yeni bir vizyon yaratmak gibi...

Böylelikle zorluk yaratan yoksunluklara ait "kötü haber", yerine getirilen değerlere ait "iyi haber" haline gelir. Zorluklar, engeller ve sorunlarla ilgili "kötü haberler", ilham, doyum ve kendimize ve başkalarına değer vermekle ilgili "iyi haberler" haline dönüşür. Ne zaman dünyada size ilham veren bir yoksunluk görseniz, işte o zaman en az bir boşluğunuzu kapatacak bir şey bulmuşsunuz demektir. O zaman diğer insanların yoksunluklarını gidererek hayatınızı anlamlı hale getirmek için can atarsınız. Diğer insanların sorunlarını çözmelerine yardımcı olarak kendi sorunlarınızı çözersiniz. Aynı zamanda elinize müthiş bir finansal fırsat geçer. Eğer diğer insanların sorunlarını çözmeleri için onlara yardımcı olursanız, bu sizin zenginliğiniz ve özsaygınız olur. Artık diğerleri için değerli olduğunuzu bilir ve böylece özsaygınızı kazanırsınız.

Buna kanıt oluşturması için kendi örneğimi verebilirim. Büyüme çağımda fiziksel kısıtlılık ve birtakım öğrenme sorunları dahil olmak üzere bazı zorluk yaratan yoksunluklarla karşılaştım. Bunun sonucunda, hayatımı araştırmaya, yazmaya, seyahat etmeye ve öğretmeye adadım. Bu değerlerin -en çok da diğer insanların kendi özgürlüklerini, dehalarını ve özgün benliklerini bulmalarına yardım etmenin- son derece tatmin

edici olduğunu düşünüyorum. Diğer insanların ihtiyaçlarını karşılayarak ve onlara ilham vererek, kendi ihtiyacımı karşıladım ve kendim ilham aldım. En büyük yoksunluklarımı değerlerime dönüştürerek, dünyadaki en heyecan verici amaca sahip olan yararlı bir meslek yarattım. Beni hüsrana uğratan yoksunluklarım, bana ilham veren değerlerime dönüştü. Değerler Prensibi'ni tam olarak öğrendiğinizde, bu sizin için de geçerli olabilir.

ZORLUKLARLA DESTEKLER ARASINDA DENGE SAĞLAMAK

Tekrar ediyorum: en büyük engelleriniz, zorluklarınız, yükümlülükleriniz ve sorunlarınız, değerlerinizi şekillendiren yoksunluklardır. Özellikle de büyüme çağınızda zorlukları ve yükümlülükleri deneyimleyerek; sorunların üstesinden gelip, zorlukları aştıkça ve yükümlülüklerinizi etkin bir şekilde üstlendikçe erken gelişmiş bir bağımsızlık elde edebilirsiniz.

Diğer yandan, aşırı derecede destek gördüğünüzde, bu desteğe yönelik çocukça bir bağımlılık sergileyebilirsiniz. Desteklenmekle ilişkilendirdiğiniz kolaylık, rahatlık ve güvende olma duygularına; beyninizin güveneceğiniz ve muhtemelen sizinle ilgilenecek birine sahip olduğunuz algısına karşı geliştirdiği kimyasal reaksiyona bağımlı hale gelirsiniz. (Bilimsel olarak bu deneyim, kelimenin tam anlamıyla bağımlılıkla ilişkilendirilen "iyi hissettiren" kimyasallardan biri olan dopamin adlı beyin kimyasalının aşırı üretilmesine yol açar.) Böylece, evren her zaman dengeyi yeniden kurmaya çalıştığından, sonunda kendinizi bağımlılığınızdan kurtarmayı başarana dek, destek görmeye yönelik bağımlılığınız zorlukları birbiri ardına kendinize çekmenize neden olacaktır.

Bu nedenle, daha olgun, daha ilham veren ve doyuma ulaşmış bir birey olmak istiyorsanız, algılanan zorluklarınızdan azami derecede faydalanmanız gerek. Hem zorluklarınızın gizli olumlu yönlerini hem de aldığınız desteğin gizli olumsuz yönlerini görmelisiniz. Zorluklar, gelişmeniz, mücadele etmeniz ve başarmanız ve King, Einstein ve Keller gibi gerçek bir lider ve vizyoner olmanız için size ilham verir. Kendi değerlerinizi gerçekleştirmenize yardımcı olduğuna inandığınız destek, size destek verdiğini düşündüğünüz kişilere ve desteğin kendisine bağımlı hale gelmenize neden olacak şekilde dezavantajlı olabilir. Hayatın zorluklarıyla mücadele etmek yerine bir çocuk olarak kalırsınız.

Basit bir örnek vermek gerekirse, ayakkabısını bağlama işini annesiyle babasının üstlendiği bir çocuk, kendi ayakkabılarını bağlamayı asla öğrenemeyebilir. Anne babasının yardımına ve desteğine bağımlı hale gelir ve bu yüzden kendi ayakkabılarını bağlamayı öğrenmeye uğraşmak için gerekli gücü ve isteği kendinde bulamaz. Kendisine sürekli destek vermeyen bir anne babası olan bir çocuksa kendi imkânlarına başvurur. Düzgün bağlanmış ayakkabıların sağladığı hareket özgürlüğünü elde etmek istiyorsa, onları kendi kendine bağlamayı öğrenmenin zorluğunu üstlenmeye hevesli olur. Anne babasının her küçük görevde onu desteklemeye hazır olduğu algısı olduğunda asla keşfedemeyeceği erken gelişmiş bir bağımsızlığa sahip olma fırsatını elde eder.

Elbette bir çocuk hiç destek göremezse –yemek yeme, barınma ve giyinme gibi ihtiyaçlarını karşılayacak kimsesi olmazsa– kelimenin tam anlamıyla hayatta kalamaz. Eğer ona ayakkabılarını nasıl bağlayacağını ya da kitap okumayı ya da araba kullanmayı öğretecek kimsesi yoksa, mutsuz bir hayatı olabilir. Büyüme gelişim sürecinin her aşamasında, zorluk ve destek arasındaki düzgün dengeye ihtiyacı vardır. Aslında pek

çok disiplinin bilim insanları ve sosyal bilimcilerinin hemfikir olduğu bir husus vardır: Azami gelişme, zorlukla desteğin sınırında gerçekleşir.

Zorluk ve desteğin hep var olan güçleri arasında dengeyi sağlamanız, en uygun şekilde gelişmenizi ve işlev göstermenizi sağlar. Çünkü hem zorlukların hem de desteklerin, içinde özerk, bağımsız ve özgür ve aynı zamanda bağımlı, savunmasız ve kısıtlı olduğumuz dünyayla olan ilişkimize dair öğreteceği bir şeyler vardır. Ancak eşitliğin iki tarafındaki –hem zorluk hem destek açısından– ihtiyacımızı benimsediğimizde, amacımıza ulaşmamız için bize ilham veren zorlukları gerçekten hoş karşılarız.

Değerler Prensibi buradaki kilit noktadır çünkü kendi değerlerinize göre bir yaşam sürdüğünüzde, ilham verici zorlukları hoş karşılamanız ve zorlukla destek arasındaki dengeyi benimsemeniz gitgide daha doğal hale gelmektedir. Bu noktada, zorlukla destek arasındaki dengenin çeşitli biçimlerinin nasıl olacağını merak edebilirsiniz. Bunun cevabı, bu dengenin yaşınıza, kişisel geçmişinize ve şartlara göre sürekli değişmekte olmasıdır. Tekrar Martin Luther King'i hatırlayın. Halkının karşılaştığı zorluklar ona ilham vermişti. Ama aynı zamanda güvenilir bir grup akıl hocasından ve sonunda ona katılan binlerce kişiden destek görmüştü. Ya da Helen Killer'ı düşünün. İşitme ve görme engelli oluşu ona ilham vermişti. Ama aynı zamanda ona işaret dilini öğreten ve onun Radcliffe College'a girip çalışmalarını orada tamamlaması gibi yeni zorlukları yenmesine yardımcı olan çok sevdiği öğretmeni Annie Sullivan'dan destek görmüştü. Doğa kendiliğinden bu dengeyi korur.

Kendi değerlerinize göre yaşamanız, başarılarınızın farkına varmanız ve başarılarınızı kutlamanıza fırsat verir. Çünkü başlangıçta size dezavantaj gibi görünen şeylerle karşılaşmış

olsanız bile, kendinize ve amacınıza sadık kaldığınızı kabul edersiniz. Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda, en ilham verici amacınızın peşindeyken, zorlukla destek arasındaki dengeyi kendiliğinden benimsersiniz. Artık destek almaya bağımlı olmadığınız ve aşırı miktarda zaman ve enerji harcayarak destek bulmaya çalışmadığınız için, dengeli bir gerçekliğin değerini bilir ve kalbinizi olmasını istediğiniz hayata değil, gerçekte sahip olduğunuz hayata şükranla açarsınız.

Diğer yandan, başkalarının değerlerine göre yaşadığınızda, çoğu zaman –hatta işler yolundaymış gibi göründüğünde bile– hüsrana uğrarsınız. Bunun nedeni, gerçekte asla başka birinin değerlerine göre yaşayamamanızdır. Bu harici değerler, sizin en önemli ve en ilham verici hareketlerinizi ortaya çıkaracak kadar değerli değildir. Herhangi bir alanda –iş, ilişkiler, kişisel gelişim ya da manevi gelişim– üstün bir iş başarmanız için ihtiyaç duyduğunuz enerjiyi, özveriyi, dikkati ve belleği harekete geçirmek için size ilham veremezler. Sadece kendi değerlerinize göre yaşadığınızda ve kendinizi buna göre onurlandırdığınızda gerçek potansiyelinizin farkına varırsınız. İşte o zaman size ilham veren temel ve katalitik zorlukları hoş karşılayabilirsiniz.

Tuhaftır ki bize ilham vermeyen pek çok zorluk, kendi değerlerimize göre yaşamadığımız için ortaya çıkar. Böyle durumlarda, uyanmamızı ve kendi değerlerimize ve gerçek benliklerimize dönmemizi sağlamak için tasarlanmış olan bu zorlukları farkında olmadan kendimize çekeriz. Başlangıçta ilham verici olmayan bu zorluklar, son derece aşılamaz ve acı verici görünebilir ancak bunlar aynı zamanda kendi değerlerimize sahip çıkmak ve kendimiz için en anlamlı hayatı yaratmak için tam da ihtiyacımız olan şeylerdir.

Aşağıdaki alıştırma, bu konuyu daha iyi kavramanıza yardımcı olabilir.

1. Alıştırma: Hayatınızdaki sorun ne?

Çoğumuz zorluktan çok kolaylık peşinde olduğumuzdan, bu durum dengesiz hüsnükuruntuya yol açar. Zevke bilinçsizce kucak açar, acıyı reddederiz; kendimize destek arar, zorluktan kaçınırız; onaylanmayı arzular, reddedilmeye tenezzül etmeyiz.

Bu, önemli derecede gerçeküstü beklentiler doğuran dengesiz bir bakış açısıdır. Sadece zevk, destek ve onaylanmayı deneyimleyebileceğimize kendi kendimizi inandırırız. Daha sonra hayat, acı ve zevk, zorluk ve destek, reddedilme ve onaylanma arasındaki kaçınılmaz dengeyi acımasızca karşımıza çıkardığında, canımız sıkılır. Gerçeküstü beklentilerimizden doğan bu değer bilmeme durumu, hayatın "cehennem" olduğuna inanmamıza yol açar.

Ancak olan biteni bu şekilde görmek zorunda değiliz. Kendi değerlerimize göre yaşamayı seçebilir ve daha dengeli bir bakış açısı yaratmaya istekli hale gelebiliriz. Daha gerçekçi beklentilere sahip olduğumuzda ve hayatın denklemindeki her iki tarafı da benimsediğimizde, kalbimizi şükranla açar ve daha fazla doyuma ve ilhama ulaşırız. Karşımıza çıkan acı ya da zevk, onaylanma ya da reddedilme, zorluk ya da destek her ne olursa olsun bu şükranı hissetmeye devam ederiz. Değer bilmeme durumu, üzerimizdeki gücünü kaybeder, çünkü doyum ve ilhamımızın koşullara değil, hayatın her iki tarafını da benimseme kabiliyetimize bağlı olduğunu anlarız.

İlk adımımız, zor ya da zorlayıcı olduğunu düşündüğümüz şeyleri ve hayatlarımızda sorun olarak gördüğümüz şeyleri netleştirmek olmalıdır. Aşağıda bu sürece başlamanızı sağlayacak bir alıştırma bulunmaktadır.

Açıklamalar: Aşağıdaki boşluğa hayatınızda "düzensiz", "eksik", "hata", "zorluk" ya da "sıkıntı" olarak gördüğünüz şeyleri yazın. Hafızanızın en başından başlayın. Örneğin, "Annem yoktu;

erkek kardeşim çirkin olduğumu söyleyip benimle dalga geçerdi; genellikle takıma en son seçilen ben olurdum" gibi ve sonra şimdiki zamana doğru ilerleyin. Örneğin, "Çocuklarım çok yaramaz", "Toplum içinde kendimi gergin hissediyorum", "Kendimi çekici bulmuyorum", "Yeteri kadar param yok" ve benzeri... Gerçekçi, dürüst ve dengeli olmaktan çekinmeyin; buradaki amaç, bilinçli ya da bilinçsizce, belli korkuları, hayal kırıklıklarını, zorlukları ve eksiklikleri belirlemektir.

Listenizi tamamladığınızda en önemli zorluk, engel, eksiklik ya da sıkıntı olarak gördüğünüz şeyi "1" numaraya, ikinci en önemli olanı "2" numaraya yerleştirerek ve bu şekilde numaralandırmaya devam ederek listede yazdıklarınızı sıralayın. Hayatınızdaki sıkıntı ve eksikliğin ilk on kaynağını belirlemiş olacaksınız.

"Sorunlar" ya da eksiklik veya sıkıntı kaynakları	Sıralama

ZORLUKLARIN DEĞERİ: RYAN'IN HİKÂYESİ

Bazı zamanlar, kendi değerlerimizden uzaklaştığımızda, hayat karşımıza ilham vermeyen zorluklar gibi görünen şeyler çıkarır. Bunlar, ilk başta mutlak trajedi olarak görülen şeylerdir. Bu zorluklara farklı açıdan baktığımızda, onların sahip olduğu derin anlamı keşfetmeye başlarız. Bu zorlukların yararlarını anladığımızda, bu zorluklar aniden ilham verici fırsatlar olarak görünmeye başlar. Tıpkı, birkaç yıl önce danışmanlık yaptığım, Ryan ismiyle hitap edeceğim bir danışanımın durumundaki gibi.

Ryan, otuzlu yaşlarının sonlarında üstün başarılı bir iş insanıydı. Güney Kaliforniya'da bir ithalat-ihracat şirketinde orta düzey yöneticiydi. Kendisi gibi üst düzey bir iş insanı olan boşanma avukatı güzel bir kadınla ilişkisi vardı. Evlenmişlerdi ve ilk çocuklarını beklemekteydiler.

Bu "mutlu" hayat görünümüne rağmen, Ryan kendisini zavallı olarak görüyordu. Bir hastalığı olduğunu düşündüğü için, düşük enerji, çenede kasılma ve ağrı ve sık baş ağrısı şikâyetleriyle bana başvurmuştu. Ryan'ın kendi kendiyle uyuşmazlık içinde olduğunu hemen anlamıştım. Değerlerinden biri, ailesini, çalışanlarını ve bağlı olduğu diğer otorite kaynaklarını memnun etmekti. Diğer değerlerini önemsemeyip, bu kişilerin değerlerine göre yaşamaya çaba gösteriyor, böylece onları memnun etmeyi başarmış oluyordu.

Ryan'la hayatı hakkında konuşunca, hayal kırıklıkları açığa çıktı. Evliliğinde "mutlu" olduğu konusunda ısrarcı olmasına rağmen, Ryan duygusal açıdan kabuğuna çekilip gitgide pasifleşirken ve onu rahatsız eden şeylerle ilgili konuşmayı reddederken, karısının evde baskın rol oynadığını keşfettim. Bu ilişkide her iki tarafın da hayatlarının tüm alanlarında tam olarak yetki sahibi olmadığı açıktı. Ryan'ın karısı evde tüm güce sahipti

çünkü orası, karısının değerlerinin, Ryan'ınsa ikinci plandaki değerlerinin olduğu yerdi. Aynı zamanda iş ya da ekonomiye dair kararlar söz konusu olduğunda yetki Ryan'daydı. Karısı, daha az sorumluluk, prestij ve doyum içeren bir kariyeri tercih etmişti çünkü yuvaları ve bir gün sahip olmak isteyecekleri çocukları için daha fazla enerji ayırabilmek istemişti. Ryan geç saatlere kadar çalışmak zorunda kaldığında ya da kariyerini ilgilendiren kararlar aldığında, karısı onun evdeki boşluğunu dolduruyordu. Çünkü Ryan'ın değerleri kariyer ve finans alanındayken, bu alanlar karısı için ikinci plandaydı.

Ryan'ın evdeki ve işteki yetkisizliği, kendi karşı dengesini yaratıyordu. Ryan geri çekilerek diyalog kurmayı reddediyordu, bu da karısını sinirlendiriyordu.

Ryan daha sonra aslında hiç evlenmek istemediğini açıkladı. İlişkinin o seviyeye gelmesini sağlayan karısı olmuştu çünkü hem evi iyi geçindiren birinin sağladığı finansal güvenliği hem de kendisinin işi bırakıp çocuk sahibi olmasına imkân tanıyan bir eş istemişti. Otuz iki yaşına geldiğinde, otuz beş yaşına gelmeden önce bir çocuk sahibi olması gerektiğine karar vermiş ve istediğini sandığı mükemmel aileyi yaratmak için her şeyi göze almıştı. Ryan, onun hedeflerine ulaşmasını sağlayacak mükemmel kişiye benziyordu.

Diğer yandan, kendisinin yerine hayatını üstlenecek birini bulmak Ryan'ı rahatlatmıştı çünkü kim olduğu ve ne yaptığından hiç emin olmadığını söylemişti. Konuştuğumuzda, Ryan'ın aslında iş dünyasına hiç girmek istememiş olduğunu fark ettim. Onun gerçek aşkı kemandı, her gün iki saat keman çalışıyordu. Bana, umutsuzca, "Müzik yaparak geçimimi sağlayabileceğimi hiç düşünmedim" demişti. "Ve annemle babamı hayal kırıklığına uğratamazdım. Beni okula kaydedebilmek için çok çabaladılar. Yaptıkları her şeyi benim için yaptılar. Eğer beş parasız bir müzisyen olsaydım bu onları mahvederdi."

Bu nedenle Ryan, anne babasının ve karısının değerlerine önem verip, kendi değerlerini ikinci plana attı. Karısı hamile kaldığında, ısrarla çok mutlu olduğunu söylüyordu ve baba olmaya, herkesin ondan olmasını istediği aile babası olmaya hevesliydi. Sadece onun yaşadığı zorluklar -fiziksel belirtiler- farklı şeyler söylüyor, Ryan'ın gerçek benliğinin, hayatında baskın olan "iyi evlat", "babalık" ve "mali sorumluluk" gibi sosyal ideallerle savaş halinde olduğunu açığa çıkarıyordu.

Bir keresinde ona, "Kendin için hayal ettiğin hayat bu mu?" diye sordum.

Yüzü asıldı. Neredeyse fısıldayarak, "Aslında hayır" diye cevap verdi. "Hayatımın tümünü müzik yaparak harcayabileceğimi düşünürdüm. Yani bunu aslında yapamayacağımı biliyordum. Ama..."

Karısının hamileliği süresince Ryan, kendini daha da uzaklaştırdı, bunun karşılığında karısı daha talepkâr hale geldi. Pek çok Yeni Çağ inancına sahipti ve çocuğunu Ryan'ın da aktif olarak katılacağı normal doğumla, evde dünyaya getirmek istiyordu. Hamileliği ilerledikçe, gıdalar, egzersiz ve doğuma nasıl hazırlandığı konularında katı kurallar geliştirdi. Sanki Ryan'la olan ilişkisi ve yaklaşan ebeveynliği konusunda sahip olduğu tüm endişeler, onun doğumu her açıdan kontrol etmeye yönlendiriyordu.

Bu arada Ryan'ın annesiyle babası, modern tıp teknolojisine körü körüne inanıyorlardı. Annesinin deyimiyle, torunlarının "kerpiç kulübedeki bir köylü gibi" dünyaya gelmesi düşüncesi dehşete kapılmalarına neden oluyordu. Eşinin kararı konusunda Ryan'la sürekli tartışma halindeydiler ve Ryan'dan bebeğini hastanede dünyaya getirmesi için karısını zorlamasını istiyorlardı.

Artık Ryan'ın baş etmesi gereken yeni bir çatışma vardı: Anne babası ve karısı arasında. Kendi değerlerinin kısmen ortadan kalktığını unutmayın. Bu değerler, kendilerini bazı

belirtilerle açığa vurmaya çalışıyorlardı ancak Ryan hâlâ karısının ve diğer aile üyelerinin değerlerine göre yaşamaya devam ediyordu. Herkesi memnun etmeye çalışıyordu. Bunun sonucu olarak, hissizleştiğini hissediyordu, sıklıkla dalgınlaşıyor, ilerlemeye devam eden bir hastalıkla mücadele ediyordu. Buna karşılık Ryan'ın hem annesiyle babası hem de karısı daha da baskın ve talepkâr hale geldiler.

Bu durumdaki herkesin zorluklarla karşılaştığını unutmayın. Çünkü sosyal idealler peşindedirler ve hayatlarını kendi değerlerine göre şekillendirmek yerine diğer insanların değerlerine odaklanırlar. Kendi değerlerinden vazgeçmek, onları görmezden gelmek ya da baskılamak, her birey için çok büyük hayal kırıklıkları yaratır. İnsan, kendi değerlerinden ne kadar fazla uzaklaşırsa, karşılaştığı zorluklar daha da sert olur.

Örneğin, Ryan'ın anne babası, kendilerini "ileri tıp", "iyi bir hayat sürme" ve "itaatkâr bir evlat" sosyal ideallerine kaptırmışlardı. Kendi hayatlarına ve kendi değerlerine odaklanmak yerine, sonradan benimsedikleri değerleri Ryan'a yansıtmak ve onu kontrol altında tutmak istemişlerdi. Ryan'ı kontrol etmeye muktedir olmadıkça, daha gergin, üzgün ve tatminsiz hale gelmişlerdi.

Benzer şekilde, Ryan'ın karısı da "Otuz beş yaşına gelmeden çocuk sahibi olmalısın", "Hali vakti yerinde biriyle evlenmelisin" ve "Çocuğunu mükemmel normal doğumla dünyaya getirmelisin" diyen toplumsal görüşlere kendini kaptırmıştı. Bu dış değerleri ya da sosyal idealleri benimseyip kendisini ikinci plana atarak gitgide artan zorluklarla karşılaşmıştı: Ona istediği gibi davranmayan bir eş, ona baskı yapan bir kayınvalide ve sonucunu etkileyebildiği ama kontrol edemediği bir doğum beklentisi.

Ryan, elbette bu zorluklar tarafından kuşatıldığını hissediyordu. Karısının ve anne babasının memnuniyetini sağlayamadığı

için suçluluk duyuyor, kariyeriyle ilgili hayal kırıklıkları yaşıyor ve baba olmaktan ödü kopuyordu. Giderek artan bir şekilde, karısının onu umursamadığını, sadece onun çocuk sahibi olmasını sağlayacak biri olarak gördüğünü düşünmeye, bebek dünyaya geldiğinde, müzik yapacak daha az zamanı olacağına inanmaya başladı.

Ardından, dahil olan hemen herkesin bir trajedi olarak gördüğü bir olay meydana geldi. Ancak göreceğimiz gibi, trajedi genellikle bir algı meselesidir ve görünüşte trajik olan olayların genellikle kendine ait bir dengesi vardır.

Görünüşte trajik olan olay, Ryan'ın bebeğinin ölü doğmuş olmasıydı. Ryan, karısı ve anne babası mahvolmuştu. Yine de biraz daha derine baktığımızda, gerçeğin ve buna dahil olan herkesin tepkisinin çok daha karmaşık olduğu ortaya çıktı.

O zaman, birçok insanın bu olayı kelimelerle anlatılamayacak derecede acı verici olarak göreceğini anladım. Ancak aynı zamanda bu olayı, bu durumdaki her insanı kendi gerçek benliğini bulmaya yönlendirecek bir zorluk olarak gördüm. Görünüşte acı veren bu yoksunluk, olaya dahil olan herkese kendi gerçek değerlerini keşfetmeleri için ilham verici bir fırsat yaratabilirdi.

Dolayısıyla, Ryan bebeğinin ölümünün ardından bana geldiğinde, ona bu görünüşteki zorluktan hangi olumlu faydaları çıkarabileceğini sordum. İlk başta bu soru onu öyle sinirlendirdi ki neredeyse seansı bırakacaktı. Ancak o gün bu soruya cevap vermemiş olsa da, hakkında düşüneceğine ve daha sonra cevaplamaya çalışacağına söz verdi.

Zamanla sadece Ryan değil, bu duruma dahil olan herkes bu zorluğun onlara ne öğrettiğini anlamaya başladılar. Ryan'ın karısı, doğumu tamamıyla kontrol edemeyeceğinin farkına vardı ve bu çocuğu neden bu kadar çok istediğini ve planlı doğum yapmasını sağlamak için ne yapmaya razı olduğunu sorgulamaya

başladı. Ryan'la ilgili gerçek hisleriyle yüzleşmek zorunda kaldı ve onun aslında ilk başlarda hayal ettiği mükemmel erkek olmadığını kabul etti. Kendi değerlerine -onun için gerçekten önemli olan şeylere- yönelmek zorunda kaldı ve Ryan'ın mükemmel koca rolünde olduğu sosyal açıdan ideal evliliği inşa etmek yerine kendi değerlerine odaklandı. Bunun sonucunda Ryan'dan boşandı, avukatlığı bıraktı, tamzamanlı bir yoga eğitmeni oldu ve daha sonra otuz sekiz ve kırk bir yaşlarındayken iki çocuk sahibi oldu. Yoga stüdyosuna bazı ölçüler almak için gelen büyük bir inşaat firmasının sahibiyle kurduğu daha dengeli bir ilişkiden çocuk sahibi olmayı tercih etti. Ölü doğan bebeği, onu kendi değerlerini keşfetmeye ve bu değerlere göre bir hayat kurmaya yöneltti. "Geleneksel evlilik", "hali vakti yerinde bir eş", "finansal güvenlik" ve "planlı doğum" gibi sosyal idealleri geride bıraktı ve ona ilham veren ve doyuma ulaşmasını sağlayan tamamıyla yeni ve umulmadık bir hayat yarattı.

Bu arada Ryan, benimle görüştüğü sırada kendi değerlerini keşfetti. Müzisyenlik yaparak geçimini sağlayabilmenin gerçekten bir yolunu bulabileceğini anlamaya başladı. Bant kaydı yapıp satmaya, müzik dersleri vermeye, hayatını pratik yapma ve çalışma çerçevesinde organize etmeye başladı. Oda orkestralarında ve birtakım küçük orkestralarda saygı duyulan bir müzisyen oldu ve hatta Carnegie Hall'de bile sahneye çıktı. Boşandıktan sonra, birlikte yaşadıkları trajik olaylardan dolayı karısıyla arkadaş kaldılar. Tıpkı King, Einstein ve Keller'in karşılaştıkları yoksunlukların onlara daha büyük gelişim ve başarı sağlamaları için ilham vermesi gibi, Ryan ve karısı da bebeklerinin ölü doğmuş olmasının yarattığı yoksunluğa karşı birbirlerini daha olgunlukla kabul ettiler. İşte bu olayları trajik olarak görmeyişimin nedeni bu. Bu yoksunluklardan daha büyük değerler doğuyor. Hayatın dengesine gerçekten şükran duyabilmemiz için, hem görünüşteki acı veren zorlukları hem de neşe veren desteği

kabullenmeyi bilmeliyiz. Her ikisi de hayatın bir parçasıdır ve gerçek bilgelik, her ikisinde de doyumu ve ilhamı bulabilmekte yatar.

Bu, Ryan ve karısının elde etmeyi başardığı bir içgörüydü. Evlilikleri sona ermiş olsa da, gerçek değerlerini keşfetme ve hayatlarını bunlara göre şekillendirme arayışlarında yeni bir ortak paydada buluştular. Ryan'ın annesiyle babasının, oğullarını kontrol etmeye çalışarak hata yaptıklarını anlamalarını ve sosyal ideallerinden de vazgeçerek kendi gerçek değerlerine yönelmelerini beklerdim. Ancak bunun yerine onlar, torunlarının ölü doğumundan alabilecekleri dersleri görmezden gelmeyi ve her zamanki tutumlarını sürdürmeyi tercih ettiler. Ryan'ı kontrol etmek konusunda ısrarcı oldukları için Ryan onlarla daha az vakit geçirmeye ve hayatıyla ilgili konuları onlarla fazla paylaşmamaya başladı. Ryan'ın hem annesi hem de babası yaşlandıkça daha zorlaşan hastalıklara yakalandı. Bu hastalıkları, onların kendi değerlerine ve en gerçek ve en açık kalpli benliklerine dönmeleri için bedenlerinin yaptığı bir çağrı olarak değerlendiriyorum. (Hastalık ve sağlıklı olmak hakkındaki bu görüşün detayları için 10. Bölüm'e bakınız.) Ryan'ın annesiyle babasının karşılaştıkları en son zorluklara nasıl tepki vereceği zamanla görülecek.

Ancak Ryan, karşılaştığı zorlukların sonunda değerini anlayan bir adam olarak aklımda yer etti. Tıpkı King, Einstein ve Keller gibi yenilgiden ziyade, gelişimi ve fırsatı tercih etti. Gelişimi kolay olmadı, karşılaştığı zorluklar büyüktü. Ancak bu deneyimlerden elde ettiği değer muazzamdı. Bunlardan hem kendisi hem de yeni eşi, eski eşi, yeni arkadaş çevresi, müzisyen meslektaşları, öğrencileri ve dinleyicileri dahil olmak üzere herkes büyük fayda sağlamış oldu.

Ryan artık kendi değerlerine itibar ederek kendi potansiyelini kullanıyor ve hayatına bir müzisyen olarak devam ediyor.

Karşılaştığı diğer engel ve zorluklardan da, daha önce yaptığı gibi yeni değerler ve ilham verici fırsatlar yaratmaya devam edeceğini umuyorum.

Ryan'ın hayatındaki zorlayıcı yoksunluklar, tıpkı herkesin hayatında olabileceği gibi, muazzam bir değer yarattı. Size, hayatınızdaki zorlukların, size nasıl değer ve ilham verici fırsatlar yarattığı konusunda düşünme fırsatı vermek için 2. Alıştırma'yı hazırladım.

2. Alıştırma: Zorlukların Değeri

Artık hayatınızda zorluk çıkaran yoksunluk ve "sorun" olarak gördüğünüz şeyleri belirlediğinize göre; bu zorluklardan elde edebileceğiniz faydaları keşfetmenin zamanı geldi. Bu alıştırma, zorlukların değerini anlamanıza ve içinizdeki Değerler Prensibi'ni uyandırmaya yardımcı olacak.

Açıklamalar: İlk alıştırmada listesini hazırladığınız "sorunlar" ya da eksiklik veya sıkıntı kaynakları olarak gördüğünüz ilk on şeyi gözden geçirin. Her bir "sorun" için onunla ilişkili en az beş fayda yazın. Örneğin, "sorun" olarak gördüğünüz şeylerden biri, "annemle babam tarafından eleştirilmek" ise, bununla ilişkili faydalar şunlar olabilir: "neyin doğru olduğuna karar vermek için kendi kendine düşünmeye ve değerlendirme yapmaya başlama", "daha fazla özgürlük yaratma", "arkadaşlarımla daha samimi hale gelme", "annemle babamın değerlerini dikkate almak zorunda kalma ve onların değerleri açısından kendi değerlerimi onlara açıklama ve sonunda ileri iletişim sağlama", "pek de canımın istemediği zamanlarda odamı ve evi temizlemeye yönlendirme" gibi...

"Sorun"	Fayda
1.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
2.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
3.	1.
	2.
	3.
	4.
	5..
4.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
5.	1.
	2
	3.
	4.
	5.

"Sorun"	Fayda
6.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
7.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
8.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
9.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
10.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

ZORLUKLAR BEYNİNİZİ NASIL ŞEKİLLENDİRİR?

Zorluklar sadece değerlerimizi anlamamızı sağlamaz. Aynı zamanda, beynimizin gliyal hücreleri aracılığıyla, kelimenin tam anlamıyla beynimizi şekillendirir. Bunlar, pek çok durumda sinir hücrelerimizden daha fazla sayıda olan –bazen on katı kadar– özel hücrelerdir. Kendi değerlerimizi yerine getirdiğimizde ve bize ilham veren zor işleri başardığımızda, gliyal hücrelerimiz *miyelinleşme* sayesinde nöronlarımıza destek verir. Miyelinleşme, beynimizdeki sinir hücrelerini ve omuriliği çevreleyen miyelin kılıfın kalınlaşması ve sağlamlaşmasıdır. Protein ve yağdan oluşan bu kılıf, nöronların uyartı aktarımına yardımcı olarak uyartıların beynin içinde daha hızlı ve verimli hareket etmesini sağlar.

İleri miyelinleşme, değerlerimizi eşit derecede destekleyen ve zorlayan, aynı zamanda bize ilham veren sorunlar ya da engellerle karşılaştığımızda ortaya çıkar. Bu ilham verici zorluklar, beyin hücrelerimizi daha farklı ve karmaşık şekillerde birbirine bağlayarak, yeni sinapsların şekillenmesini sağlar. Buna bağlı olarak da düşünme, mantık, analiz etme gücümüz ve yaratıcılığımız artar. Böylece değerlerimiz, daha yüksek potansiyele ulaşarak, beynimizin iç iletişiminin gelişip yükselmesine neden olur.

Aynı şekilde, tek yönlü olarak gördüğümüz zorluklarla karşılaştığımızda, bize verilmediğine inandığımız desteği görmeyi arzuladığımızda, gelişimimizin sekteye uğradığını hissettiğimizde, kendimizi ilham dolu hissetmediğimizde, değerlerimizi yerine getirmediğimizde, beynimiz de miyelinizasyona uğrar ve hatta dejenere olur. Daha az iç bağlantı oluşur, sinir hücreleri azalır, miyelin kılıf incelir. Kısacası, *bize ilham veren zorluklarla baş etmek beynimize fayda sağlarken; başkalarının değerlerine göre yaşamak ve ilham verici olmayan zorluklara maruz kalmak, beynimiz için bir engel oluşturur.*

Buradaki kilit nokta şudur: Her birimiz, bize nelerin ilham verdiğine, kendi değerlerimize göre karar veririz. Size neyin ilham vermesi gerektiğine ben karar veremem, siz de bana ilham vermesi gereken şeye karar veremezsiniz. Birer eş, arkadaş, çalışan ve ebeveyn olarak, kendi değerlerimizi başkalarına empoze etmeye çalışmadan önce bunu aklımızdan çıkarmamalıyız. Çünkü onları heyecanlandıran şey, bizim için tatmin edici olmayabilir ya da bunun tam tersi geçerlidir.

Örneğin, kendisini bilgisayar oyununa kaptırmış olan genç bir çocuk, kelimenin tam anlamıyla beynini yeniden şekillendirmektedir çünkü oyun ona heyecan vermektedir. Geçtiği her seviye, onu daha zor bir seviyeye geçmeye teşvik eder. Beyni o seviye için hazırlanırken oyun ilerler, genç çocuk da daha karmaşık bir seviyede başarılı olabilmek için beynini zorlamaya devam eder. Çünkü oyunun her yeni seviyesi, yeni bir ilham verici zorluk oluşturduğundan, bu zorluklarla baş etmek o çocuğun becerilerinin ve beyninin daha fazla gelişmesini sağlar.

Siz de bilgisayar oyunlarını seviyorsanız, bu örnek size göre. Ama bazı insanlar gibi bilgisayar oyunlarını sıkıcı buluyorsanız, beyne faydalı olmaları bir yana, onların nasıl heyecan verici olabildiğini bile anlamakta zorluk çekersiniz. Ancak sizi temin ederim ki heyecan verici her zorluk, beynimizi bir üst seviyede işlev gösteren, daha karmaşık bir organ olarak yeniden şekillendirmektedir. Önemli olan, zorluğun bize heyecan verici olduğundan emin olmaktır. Eğer zorluk sadece hüsrana uğratıcı nitelikteyse –aşırı kolay veya aşırı zorsa ya da değerlerimize paralel değilse– onunla baş etmek, miyelin kılıfında aynı kalınlaşmanın gerçekleşmesini, gliyal hücrelerin sayısının artmasını ya da beyin fonksiyonlarında aynı gelişmeyi sağlamaz.

Bilgisayar oyunları için geçerli olan şey, insan emeğini içeren her alanda geçerlidir. Her zamankinden daha geniş bir

izleyici topluluğuna ulaşmaya çalışan veya kendisini dansıyla daha derin anlamlar ifade etmeye zorlayan bir dansçı, daha çok sayıda hastayı iyileştirmeye çalışan veya sağlık ve hastalığın gizemleri konusunda kendini daha derinlere inmeye zorlayan bir doktor, bilindik konulara yeni yaklaşımlar geliştiren veya insanların nasıl öğrendiklerini daha iyi kavramak için kendini zorlayan bir eğitimci... Bu insanların hepsi, onlara heyecan veren zorluklarla karşılaştıkça, beyinlerini yeniden şekillendirmektedirler. Hepsi fiziksel açıdan olduğu kadar, zihnen ve ruhen de gelişim sağlamaktadır. Hepsi heyecan verici zorlukların değerini anlamıştır ve bu sayede hem kendileri hem de dünya zenginleşmiştir.

AV MI AVCI MI?

Destek ve zorluk arasında olması gereken denge, fizyolojimizde oluşur. Otonom sinir sistemimiz -vücudumuzun nefes alma, uyuma, beslenme, cinsel tepki ve pek çok başka hücresel fonksiyonu gibi "otomatik" ya da istem dışı fonksiyonları düzenleyen parçası- iki alt sistemden oluşur: "Savaş ya da kaç" tepkisini düzenleyen *sempatik sinir sistemi* ve "Dinlen ve sindir" tepkisini düzenleyen *parasempatik sinir sistemi*.

Bu iki sistem, dünyadaki ekosistemde yer alan besin zincirıyle örtüşür. Besin zincirinde hem avcılar hem de av bulunmalıdır, aksi halde işlemez. Besin zincirindeki her yaratık hem yer hem de yem -hem av hem de avcı- olur. Biz insanlar da hem av hem avcıyızdır. Sinir sistemimizin iki bölümü bunu yansıtır.

→

Sempatik sinir sistemimiz, bizim içgüdüsel olarak avcılardan kaçmamıza yardımcı olmak için tasarlanmıştır. Potansiyel bir tehlikeyle -öfkeli bir kaplandan tutun da öfkeli bir patrona, teslim tarihinde yetişmeyen bir işten sinir bozucu trafiğe kadar- karşılaştığımızda, vücudumuz, kaslarımızın gerilmesi, gözlerimizin büyümesi, nefes alıp verişimizin hızlanması ve kalbimizin hızlı çarpması gibi belirtilerle çok miktarda kortizol salgılar. Tüm fizyolojimiz, "yem olmamak" için mücadele etmek, donup kalmak ya da kaçmak için harekete geçer.

Parasempatik sinir sistemiyse, kendi avımızı tüketmemiz için bize yardım etmek üzere tasarlanmıştır. Bu sistem sindirim sistemini, cinsel tepkiyi ve gevşeme duygusunu - yani gıda tüketimimizi, üremeyi ve yeni bir gün için dinlenmemizi sağlayan her şeyi içerir. İdeal sağlık için, hem sempatik hem de parasempatik sinir sistemi, en yüksek verimlilikte çalışmalı ve dengede olmalıdır. Bu sistemler dengedeyken, sağlıklı oluruz, esasen "olumlu stres" ya da "heyecan veren zorluklar" anlamına gelen bilimsel bir terim olan "östres" seviyemiz yükselir. Sistemler arasında dengesizlik varsa, hasta oluruz, ilham verici olmayan zorlukları kapsayan distres seviyemiz yükselir.

Bu fiziksel tepkiler, bizim duygusal tepkilerimizi şekillendirir. Bazı zamanlar av rolünde, yaklaşan tehlikelerden korkarız - bizi azarlayabilecek bir ebeveyn, bizi yiyip bitiren bir sevgili, bizi tüketen bir sorumluluk gibi. Bazı zamanlarsa avcı rolünde, peşinde olduğumuz şeyi kaybetmekten korkarız - bizim olmasını istediğimiz sevdiğimiz biri, bize doyum ve prestij sağlayan bir meslek, bir zafer ya da başarıdan kaynaklı daha derin tatmin gibi.

→

Başka bir deyişle, zorluk ve destek sadece fizyolojik olgular değillerdir. Bu tepkiler fiziksel seviyede işlev gösterirler.

Az önce bahsettiğimiz gibi, zorluklar sempatik sinir sistemimizi harekete geçirir. Vücudumuzda oksidasyona yol açarak, katabolik tepkiler yaratıp kilo ve kas kütlemizi kaybetmemize; programlı hücre ölümüne neden olur.

Diğer yandan aldığımız destekler ise, parasempatik sinir sistemimizi harekete geçirir. Vücudumuzda redüksiyona yol açarak, anabolik tepkiler yaratıp kilo almamızı ve kas yapmamızı sağlayan, programlı hücre bölünmesi ve büyümesine neden olur. (Oksidasyon gibi, redüksiyon da vücutlarımızda meydana gelen kimyasal bir süreçtir.)

Bu iki tepki türü arasındaki dengenin dışında, destek ve zorluk ya da düzen ve düzensizlik arasındaki sınırda meydana geldiği bilinen ideal büyüme ve gelişmeyi deneyimleriz. Bu, fizyolojik bir kavramdır ve vücutlarımızın tasarlanmış çalışma şeklidir. (Değerler Prensibi ve sağlık arasındaki bağlantıya dair daha fazlası için 10. Bölüm'e bakınız.)

Diğer bir deyişle, zihinlerimiz ve vücutlarımız, zorluklarla desteklerin karışımına göre tasarlanmıştır. En yüksek seviyemize erişebilmemiz ve hedefimize ulaşabilmemiz için her ikisinin arasında denge olması gerekir. Daha önce bahsettiğimiz gibi, belki de hastalık belirtileri, bizim bu dengenin önemini, hayatın denkleminin her iki tarafını eşit olarak kabullenmenin değerini ve kendi değerlerimize göre yaşamanın yararlarını kavrayabilmemiz için vücudumuzun verdiği sinyaller olabilir. Vücutlarımız bize Değerler Prensibi'ni öğretmeye çalışıyordur.

ENGEL OLMAK DEĞİL, BAŞARMAK ÜZERE OLMAK

Kısa bir süre önce, bir dizi aşırı derecede acı verici zorlukla karşılaştığını düşünen bir danışanım olan Jasmine'le konuşuyordum. Uzun süreli bir ilişkiyi bitirmiş, yakın bir arkadaşını kanserden kaybetmiş ve kaybettiği babasına uzun bir hastalık dönemi boyunca bakmıştı. Bir başka yakın arkadaşı başka bir şehre taşınmış, üçüncü bir arkadaşıyla da ciddi bir anlaşmazlık yaşamıştı. İlişkisini bitirdiği için, çok sevdiği evden taşınmak zorunda kalmıştı. Bu sırada ekonomik kriz, danışmanlık firmasını ciddi zorluklarla karşı karşıya bırakıyor ve işini kaybetme olasılığı onu endişelendiriyordu. Bana şöyle demişti: "Sanki hayatımın hemen her alanında zemin altımdan kayıyormuş gibi hissediyorum."

Bu zorlayıcı engelleri, değerli ve ilham verici fırsatlara nasıl çevirebileceğini konuştuk. Gülümsemeye çalışarak, "Bir iki zorlukla baş edebilirim, ama tüm bunlarla nasıl başa çıkacağımı bilmiyorum" dedi. "Tamamıyla umutsuzluğa düşmemek için çaba gösteriyorum ama aslında tam da böyle hissediyorum. Tamamıyla yenilgiye uğramış hissediyorum."

Jasmine, ilham verici bulduğumuz zorlukların beyinlerimizin gelişimine nasıl destek verdiğinin; hüsran verici ve moral bozucu olan zorlukların da beyinlerimizde dejenerasyona neden olduğunun bilincindeydi. Bana, "Dr. Demartini, kulağa saçma geleceğini biliyorum ama beynim ve sağlığım için gerçekten endişeleniyorum. Kendimi bu kadar berbat hissederken onları nasıl koruyabilirim? Ve bir çıkış yolu bile bulamazken, tüm bunlardaki değeri nasıl görebilirim?" dedi.

Jasmine, baş etmeye çalıştığı zorluklar tarafından bozguna uğramış görünse de, bu zorluklarla mücadele etmenin en verimli yolunu aradığı için onu kutladım. Ona şöyle dedim: "İşin sırrı, zorluklara bakış açında saklı. Eğer bu zorlukların hepsini sana engel oluşturan şeyler olarak değil de, ilerlemeni sağlayan

şeyler olarak; engelleyici değil de öğretici olarak görürsen, beynin aktif kalacak ve gelişimini sürdürecektir. Sen de sağlığını ve refahını koruyabileceksin."

Jasmine bu söylediklerim hakkında bir an durup düşündü. Yumuşak bir ses tonuyla, "Yani artık bir sorunu son mağlubiyet olarak değil de, daha önemli bir şeye ulaşmam yolundaki bir adım olarak görmeye başlayacağım" dedi.

"Evet" diye cevapladım onu. "Karşılaştığın zorlukları, kendi değerlerine göre yaşamakla ilgili dersler olarak kabul edersen, onların beyninin aktif ve duyarlı kalmasını sağlayacak şekilde sana bir şeyler öğrettiğinin farkına varırsın. Beynin bu zorluklara uyum sağlamaya çalışacak ve onlardan ders alacaktır. Ve bu çabası, onun gelişimini destekleyecektir. Sonra da sana yaratıcı çözümler ve fırsatlar sunacaktır."

Jasmine'le görünüşteki zorluklarının değerini bilmesi konusunda konuşmaya devam ettik. Pek çok insanın zorluk olmadan kolaylık, engel olmadan destek sahibi olacaklarını düşündüğü bir hayal dünyasında yaşadıklarını söyledim. Bu nedenle, zorluklar ve engellerle karşılaştıklarında, kendilerini hüsrana uğramış, aşağılanmış hissediyorlar ve hayatlarının hayal ettikleri gibi gitmediğini düşünüyorlar. Onlara ilham verebilecek olan zorlukların değerini bilmedikleri için, ilham verici olmayan zorlukları kendilerine çekiyorlar. Ona, azami büyüme ve gelişmenin, destek ve engelin, kolaylık ve zorluğun, düzen ve düzensizliğin sınırında gerçekleştiğini hatırlattım. Bu, doğanın kanunudur. İşte bu nedenle, kendi değerlerimize göre yaşadığımızda ve desteği de zorluğu da eşit derecede kabullendiğimizde, en verimli şekilde büyüyüp gelişir ve en heyecan verici hedeflerimizi gerçekleştiririz.

Ona şunu söyledim: "Sınırın nerede olduğunu bilmen gerekmiyor. Hayatında olduğunu düşündüğün zorluk miktarı, hayatın senin karşına çıkaracağı zorluk miktarı değildir. Bu tamamen senin algınla ilgili bir durumdur. Belki de ilk başta

düşündüğünden çok daha fazla zorlukla baş edebilirsin. Belki de ilk başta tahmin edebileceğinden çok daha zor ve baş edilemez görünen bu bir dizi zorlukla başa çıkarak öğrenebileceğin bir şeyler vardır. Aslında bu zorluklar, senin yolunda engel değil, senin ilerlemeni sağlayan şeylerdir. Bu zorluklarla ilgili mühim soruları sorduğunda, onların beraberinde getirdikleri faydaları ve fırsatları keşfettiğinde ve onları hoş karşılayıp içinde barındırdıkları ilhamın peşine düştüğünde, onların sana öğretecekleri ilham verici dersleri kaçırmış olmazsın. Bu zorluklar, kendi değerlerine göre yaşayabilmen için özgün kişiliğini bulmanda sana rehberlik edecek olan geribildirimlerdir. Eğer karşına çıkan zorlukları bu şekilde değerlendirmezsen, onların potansiyel değerini keşfetmeye çalışmak yerine onlara karşı koyarak enerjini boşa tüketirsin."

Jasmine'e karşılaştığı zorlukların gizli faydalarını keşfetmesi için sorduğum belirli soruların ardından, bu yaklaşımı çok iyi kavradı. Bana, "Durumumu değiştirmek için elimden geleni yaptım. Ama artık bu zorluklarda bir anlam keşfettim. Sorunlarımı dönüştürdüm ve şimdi onlar bana ilham veriyor" dedi.

Zorluklarınızdan ilham edinmenin anahtarı, doğru soruları sormaktır. Zorlukların ve desteğin her ikisinin de gerekli olduğunu anlamak işe yarayabilir. Doğru soruları sormanız, karşılaştığınız her bir zorluğun değerlerinizi gerçekleştirmeniz için aslında size nasıl yardımcı olduğunu anlamanızı sağlar.

Öyleyse, önce hayatınızdaki en önemli şeyin ne olduğunu kendinize sorun. Sonra karşılaştığınız zorlukların sizin için gerçekten önemli olan şeyle ilgili size neler öğrettiğini sorun. Aynı zamanda size nasıl destek verdiğini sorun. Belki uzun zamandır sahip olduğunuz inançlarınızı ve değerlerinizi pekiştirmiş ya da inançlarınızın ve değerlerinizin değişmesine yol açmıştır. Belki de zorlayıcı engeller, değerlerinizi gerçekleştirebilmeniz için yeni yollar bulmanızı sağlamıştır. Bu soru

hakkında daha derin düşünebilmek için aşağıdaki alıştırmayı yapabilirsiniz.

3. Alıştırma: Zorluklar, değerler hiyerarşinizi nasıl etkiledi?

Zorluklar, daha derinlemesine düşünmenize, yeniden değerlendirmenize ya da sahip olduğunuz mevcut değerlerin değişmesine neden olacak gizli ilhamlar barındırabilir. Bu alıştırmada, zorlukların değerler hiyerarşinizi nasıl etkilediğini görme fırsatını elde edeceksiniz.

Açıklamalar: Yakın bir zamanda maruz kaldığınız zorluk olarak algıladığınız bir şeyi belirleyin. Bu zorluğun, sizin değerler hiyerarşinizi nasıl etkilediğini bir düşünün. Bu zorluk, önceden sahip olduğunuz değerleri gözden geçirip yeni değerler benimsemenize neden oldu mu? Yoksa eski bir değere olan bağlılığınızı teyit mi etti? Zorluk, değerlerinize göre yaşamanızdan dolayı mı yoksa onlara göre yaşamadığınız için mi ortaya çıktı? Bu soruların doğru ya da yanlış olarak nitelenebilecek cevapları yoktur, sadece gerçeği görmenizi sağlarlar. Yakın zamanda yaşadığınız zorluğun, değerler hiyerarşinizi nasıl etkilediği hakkında yazmak için en az on beş dakikanızı ayırın.

DEĞERBİLMEZLİĞİN CEHENNEMİ

Çoğumuz Batı ve Ortadoğu dinlerinin "cehennem" kavramına ya da mutsuzluk, acı çekme ve ıstırap gibi görünen eşdeğerlerine aşinayızdır. Hayatlarımızda bir şeyler yolunda gitmiyormuş

gibi göründüğünde, "Hayatım cehenneme döndü", "Cehennem gibi bir gün" ya da "Cehennem azabı gibi bir şeydi" gibi cümleler kurarız. Dini görüşünüz ne olursa olsun, cehennem imajı, insanın çektiği ıstırabın doruk noktasını temsil eder.

Peki değerler, engellerden ortaya çıkıyorsa ve büyük zorluklar büyük başarılara ulaşmamızı sağlıyorsa, öyleyse acı çekmeye ve zorlayıcı engellere neden direniyoruz? Kendi değerlerimizi destekleyen ve farkında olmadan onlara bağımlı olduğumuz insanlara, eylemlere ve durumlara ihtiyaç duyduğumuz doğrudur. Ancak aynı zamanda değerlerimize meydan okuyan ve gelişmemizi sağlayan insanları, eylemleri ve durumları kendimize çektiğimizi hiç fark ettiniz mi?

Bu kaçınılmaz çekimin bir nedeni vardır ve bu, hayatlarımızın her alanında karşımıza çıkar. "Âşık olduğumuz" hayat arkadaşımız, oluşturduğumuz aile, kurduğumuz şirket, tasarladığımız hayat – bunlar bizim için mükemmel, çok uygun, ideal olmaları önemli olmaksızın, bazı zorlukları beraberinde getirirler. Onlar getirmeseler bile biz bu zorlukları bir yerlerden kendimize çekeriz. Bu, doğanın kanunudur. Her zaman kolaylık, destek ve zevkle karşılaşamazsınız. Aynı zamanda birtakım zorluklar, engeller ve acılar da yaşamalısınız. Arada bir denge vardır ve olmalıdır da. Hayatınızda her ikisi de mevcut olmalıdır. Aksi halde asla büyüyüp gelişemeyiz. Olduğumuz gibi kalırız: Gelişimimizin mevcut aşamasında sabit, halinden memnun ve güvende olarak, kendi gerçek değerlerimizi tam anlamıyla keşfetmemiş olarak. Bizim daha çok çaba harcamamızı, daha derinlemesine gelişmemizi, daha önemli değerlere ulaşmamızı sağlayan zorlayıcı engelleri deneyimleyemeyiz. Engeller, zorluklar, acı ve ıstırap olmaksızın, gerçekten muktedir olduğumuz yüceliğe asla ulaşamayız.

Yine de daha az olgunsak ya da farkındalık sahibi değilsek, zorluk yaşamadan kolaylığı, acı çekmeden zevk almayı arzularız.

Manevi açıdan, pek çok kişinin sonsuz huzurun, zevkin ve sözde mutluluğun mekânı olarak hayal ettiği, herhangi bir emek harcamanın gerekmediği, bazı Batı ve Ortadoğu dini liderlerinin cennet olarak adlandırdıkları yerde olmayı arzularız. Bizi sürekli destekleyen, zorlamayan insanlarla ilişki kurmak isteriz. Zihnen, fikirlerimizin doğru olduğunu bilmenin güvencesini hissetmek isteriz. Kolay olan şeyleri öğrenme fikrinden hoşlanır, bilgiye ulaşmak için çaba göstermeyi reddederiz. İş hayatımızda hiçbir başarısızlık yaşamadan başarıya ulaşmayı, sürekli zafer kazanmış olmayı, iflas, iş kaybı, hatta belirsizlik dönemlerinin bile olmadığı kariyerlere sahip olmayı arzularız. Finansal açıdan, çaba göstermeden para kazanmayı ve sosyal çevremize baktığımızda etrafımızın sadece bize hayran olan insanlarla -bizim mükemmel olduğumuzu düşünen, bizden şüphe etmeyen, bizi sorgulamayan ya da reddetmeyen kişilerle- çevrili olduğunu görmeyi arzularız. Fiziksel açıdan, herhangi bir hastalık, kusur, halsizlik yaşamaksızın, mükemmel derecede sağlıklı olmayı, kusursuz bir görünüme ve bitmez tükenmez bir enerjiye sahip olmayı arzularız.

Bu memnuniyetleri, acı çekmeden elde edebilmeyi arzularız ve bunların adeta cennet gibi olduğunu düşünürken; karşıt olanları -manevi mücadele, talepkâr ilişkiler, ruhsal sorunlar, kariyer engelleri, finansal şartlar, sosyal reddedilme, mükemmel olmayan sağlık- cehennem olarak görürüz.

Ancak, zorlukların olmadığı bir hayat, bize gerçek bir doyum vaat etmez. Bu bir yanılsamadır. Zorlukların olduğu bir hayat, cehennem değil, ilham verici ve engin bir gerçeklik kaynağıdır.

Aslında hem zorluklara hem de desteğe ihtiyacımız vardır. Aşırı destek gördüğümüzde daimi bir çocuksu bağımlılık geliştiririz ve bu durum, çocukların yetişkinliğe daha geç ulaşmasına, iş insanlarının yenilikten çekinmesine ve eğitimcilerin

geleneksel eğitim yöntemlerine bel bağlayıp yeni bir toplumun yeni eğitim yöntemlerine ihtiyacı olup olmadığını nadiren sorgulamasına neden olur.

Diğer yandan, aşırı zorlukla karşılaştığımızdaysa, erken bağımsızlık sahibi oluruz ve bu durum, psikolojik yıpranmayı beraberinde getirebilir. Bu durum, çocukların erken yaşta evden ayrılmasına, hazır olmadıkları zorlukları üstlenmek zorunda kalmalarına, iş insanlarının diğer insanların ihtiyaçlarını hor görmeye hakları olduğuna inanmalarına ve eğitimcilerin eğitim verdikleri kişilerin değerlerini hesaba katmamalarına neden olur.

Peki çözüm ne? Zorluk ve destek arasında mantıklı bir denge.

Bu nedenle, cehennem için iki yeni tanım öneriyorum:

1. Cehennem, dengesiz bir bakış açısıyla ele aldığımız her şeyle ilgilidir. Cehennem, zorluk olmadan kolaylık, engel olmadan destek, acı olmadan zevk aradığımız zamanlarda deneyimlediğimiz şeydir. Cehennem, kendimizin ya da diğerlerinin tek taraflı olmasını beklemenin anlamsızlığıdır: Sürekli cömert, saygıdeğer, nazik olunması, bencilliğe, onursuzluğa ve zalimliğe asla yer olmamasıdır. Bu dünyada bir şeyin tek taraflı olması beklentisi içine girdiğimiz her an, kendimize sanki cehennem gibi olan bir hayat kuruyoruz demektir. Buda'nın da belirttiği gibi, insan ıstırabının kaynağı, ulaşılamaz olanı elde etme, kaçınılmaz olandansa kaçınma arzusudur.

2. Cehennem, değerbilmezliktir. Eğer zorlukların değerini bilmezsek, bizi zorlayan ve gelişmemize yardımcı olan insanların, eylemlerin ve durumların değerini nasıl bilebiliriz? Engellerin değerleri yaratma yollarını anlamazsak, kendimize

çektiğimiz zorlayıcı engelleri ve zorlukları nasıl kabullenebiliriz? Bu engel ve zorlukların mümkün kılabileceği yüceliğin değerini nasıl bilebiliriz? Değerbilmez olduğumuzda, hayat adeta cehennemdir.

Hatta Papa 23. John bile bir keresinde, cehennemin şükran duymama hali, cennetinse şükran duymak olduğunu söylemişti. Öyleyse cehennem gidilecek bir yer değildir. Cehennem, siz zorluk olmadan kolaylık, engel olmadan destek ve acı olmadan zevk yaşamaya çalıştığınızda ortaya çıkan zihinsel durumdur. Eğer aradığınız şey gerçekten de buysa, hayatınız sizi hayal kırıklığına uğratır ve cehennemi yaşarsınız.

Bunun tersine, kendi değerlerinize uygun bir amaç belirlediğiniz zamanlarda, zorlukla desteği ve acıyla zevki eşit derecede kabul etmeye meyilli olursunuz, çünkü hayatın denkleminin her iki tarafının da değerlerinizi gerçekleştirmenin bir parçası olduğunu kavrarsınız. En büyük engelleriniz, değerlerinizi yaratır. Değerlerinizse, en anlamlı olan şeyi gerçekleştirmeye sizi yaklaştıran hayatınızdaki senkronize denge –acı ve zevk, engel ve destek arasındaki– için şükran duymanızı sağlar. İşte bu nedenle Değerler Prensibi ve değer bilmek, birbiriyle bu kadar iç içedir. Değerlerinizi bilmeniz ve bu değerleri destekleyen durumlar kadar onlara meydan okuyan durumları da kabullenebilmeniz, gitgide gelişen şükran duygusunun anahtarıdır.

DEĞERBİLİRLİĞİN CENNETİ

Dünya genelinde insanlara, eğer yirmi dört saatlik ömürleri kalsaydı ne yapacaklarını sormuşumdur. Büyük bir çoğunluğu, hayatlarına değer katan kişilere, "Teşekkür ederim, seni seviyorum" diyeceğini söylemişti.

Neden? Çünkü şükran ve sevgi tüm bunların nihai sonucudur. Onlar, mevcudiyetimizin özüdür. Değerlerimizin gerçekleşmesidir. Ölümle yüz yüze geldiğimizde, tüm tek taraflı önyargılarımızın tamamlanmamış farkındalığın bir belirtisi olduğunu anlarız. Asıl önemli olan, nihai ve dengeli "Teşekkür ederim, seni seviyorum" cümlesidir.

Hayatınızda meydana gelen olaylar, değerlerinizi desteklediğinde ve her şey yolundaymış gibi göründüğünde, gelip geçici ve hatalı şükran duygusunu deneyimlemek olasıdır. Görünüşte mutlu olduğunuz bir zamanda, şükretmeniz gereken şeylerin listesini tutsanız, listeye yazacak çok fazla şey bulursunuz.

Gerçek şükran duygusunun yararını, ancak hayatınızda engel üstüne engel yaşadığınızda, etrafınızdaki her şeyin değerlerinize meydan okuduğu hissine kapıldığınızda görürsünüz. Kalbiniz kırılmışsa, çocuğunuz yaramazsa, sorunlu bir evliliğiniz varsa, işten çıkarılmışsanız, şükran duyabileceğiniz şeyleri -sadece hayatınızdaki sözde iyi şeyler değil, aynı zamanda daha derin seviyede bir güç ve anlayış sahibi olmanızı sağlayan şeyleri de- bir araya getirmenin neredeyse imkânsız olduğunu düşünebilirsiniz. Çelişkili bir biçimde, sizi daha derin bir anlam arayışına yönelten, hep var olan senkronize dengenin ya da gerçek şükran duygusuyla sonuçlanan gizli düzenin farkına varmanızı sağlayan da bu zorluklardır. Görünüşteki zor zamanlarda istikrar ve huzuru sağlayan, bu gerçek şükran duygusudur. İşte bu yüzden, yirmi dört saatlik ömrünün kaldığını hayal eden insanlar, tek taraflı kutupları içeren yanıltıcı yargılarından bir an için kurtularak, tek bir şeyi dilerler: Sevdikleri özel insanlara, "Teşekkür ederim, seni seviyorum" demek.

Şükran[1] kelimesinin, İspanyolcada teşekkür ederim anlamına gelen "*gracias*" ve Fransızcada teşekkür ederim anlamına

1. İng. *Gratitude*. (ç.n.)

gelen "*grace*" kelimelerine çok yakın olmasını ilginç buluyorum. Eğer mükemmel dengeli bir bakış açımız varsa, acıyı da zevki de kabulleniyorsak, şükran duygusuna ulaşırız. Bu duygu halindeyken, yaşamın doğal dengesini ve düzenini içten içe kabul ederiz. Tüm "doğrular" ve düzeltmeye çalıştığımız tüm "yanlışlar" için, yüksek bir merhamet; destekle engelin, acıyla zevkin, kolaylıkla zorluğun dengede olduğu her an için şükran duyarız. Gerçek şükran duygusu, engelleri bir an için ortadan kaldırır ve değeri ortaya çıkarır. Şükran duyduğumuzda, yüreğimiz genişler ve gerçek sevgi yüreğimizden taşar. Bu, Değerler Prensibi'nin nihai ifadesidir ve nihai güçtür.

4. BÖLÜM

Kendi Kaderinizi Yaşamak

"Bir şey, insanın ruhunu ateşlediğinde, imkânsızlıklar ortadan kalkar."

– JEAN DE LA FONTAINE

Birkaç yıl önce, Quebec'teyken Dönüştüren Deneyim programımı takiben, yedi günlük Yaşadığım Kehanet seminer programını yürüttüm. Sevdiğiniz işi yapmanız ve bundan iyi gelir sağlamanız konusundan bahsederken, öğrencilerimden biri bunu kendi hayatına nasıl uygulayabileceğini anlamak konusunda zorlandı.

Bana, "Dr. Demartini, ne yapmayı sevdiğimi biliyorum ama geçimimi bundan nasıl sağlayacağımı bilmiyorum. Dans etmeyi seviyorum. Ama kim bana bunun için para verecek ki?" dedi.

Hafif kilolu ama kendisiyle barışık bir kadındı. Ona baktığımda dans etme düşüncesinin bile onu heyecanlandırdığını kolaylıkla gördüm. "Dans etmeyi seviyorum" dediğinde yüzünün nasıl aydınlandığını gördüm ve bu değerini gerçekleştirmesinin bir yolu olduğuna emindim.

Ona, "Neden kimsenin para vermeyeceğini düşünüyorsunuz?" diye sordum.

Omuz silkerek vücudunu işaret edip, "Bana bir bakın, profesyonel dansçı olamayacağım gayet açık" dedi.

Ona, "Dans etmek belli ki sizin değerlerinizden biri. O yüzden sizin gibi düşünmüyorum" dedim.

Huzursuzlandı ama söylediğim şey aynı zamanda çok da ilgisini çekmişti. "Ne demek istediğinizi bilmiyorum. Söylediğiniz şeyi nasıl yapacağımı da bilmiyorum. Özellikle de benim yaşımda biri, bir dansçı olarak nasıl para kazanabilir ki?" diye sordu.

Yaptığımız atölye çalışmasında, dans etmenin yanı sıra değerlerinden birinin seyahat etmek olduğunu öğrenmiştim. Seyahat etmek benim de değerlerimden biri olduğu için bu dikkatimi çekmişti. Ona, "Neden dans etmeyle ilgili bir tur şirketi kurmuyorsunuz?" diye sordum.

Bana tekrar, "Anlamıyorum. Ne demek istediğinizi açıklayın lütfen" diye cevap verdi.

"Dans etmeyi seviyorsunuz, değil mi? Aynı zamanda seyahat etmeyi de seviyorsunuz. Bunlar sizin yapmayı en çok sevdiğiniz şeyler."

"Evet."

"Peki öyleyse. O zaman neden dans etmeyi seven insanları bir araya getirip, yabancı ülkelere tur düzenleyerek, her ülkenin dansını öğrenmelerini ve bir macera yaşamalarını sağlamıyorsunuz?"

Bir aydınlanma anı yaşadı.

"Aman Tanrım! İnsanları İspanya'ya götürmeyi ve Flamenko üzerine çalışmayı çok isterim çünkü bu alanda oldukça başarılıyımdır."

"Bu harika! Yaşadığınız yerdeki Latin dansı stüdyolarına gidip, insanlara bu teklifi sunmaya ne dersiniz? Böylece en çok sevdiğiniz iki şeyi, diğer insanlara da sunmuş olursunuz."

Birkaç ay içinde İspanya'ya ilk turunu düzenledi. On iki kişiyi bir haftalığına Flamenko dansına götürdü ve memnuniyetle karşılandı. Uçuş biletlerinde, gösteride ve tüm tur paketinde indirim sağladı, tüm maliyetleri karşılamak için ekstra ücret aldı ve 4.800 dolar kârla geri döndü. Ve o günden itibaren işi çok

ilerletti. Artık tam da olamayacağını söylediği -dünyayı dolaşan, sevdiği işi yapan ve diğer insanlara yardım eden profesyonel bir dansçı- işi yapıyor.

Ne zaman Değerler Prensibi hakkında kafa yorsam aklıma bu kadın gelir. Çünkü bence bu kadın, hayatınızın amacını nasıl bulacağınızın ve size ilham veren kaderinizi buna göre nasıl yaşayacağınızın mükemmel bir örneğidir. Konu yine değerlere geliyor. Değerleriniz, neyi en çok sevdiğinizi ve sizin için neyin en çok önemli olduğunu gösterir. En önemli değeriniz -en çok sevdiğiniz şey ve sizin için en önemli olan şey- sizin hayatınızın amacıdır. Bu amacın peşinden gitmek, şimdiye kadar çıkacağınız en önemli ve en heyecan verici yolculuktur.

MANEVİYAT VE DEĞERLERİNİZ

Karşılaştığım en büyük yanlış anlamalardan biri, "maneviyat" ve "manevi değerlere önem vermenin" insan davranışının diğer yönlerinden ayrı tutulması fikridir. Sanki maneviyat, sadece "pazar" ya da "cuma" ya da "cumartesi" günlerine özelmiş de, diğer günler için değilmiş gibi; sanki sadece kilise, cami ve sinagoglara özelmiş de bulunacağımız her mekân için değilmiş gibi bir anlayış vardır. İnsanlar genellikle her niteliğin ve eylemin, hatta geleneksel olarak dünyevi, sıradan ve günah olarak görülenlerin bile manevi bir ifadesi olduğunu anlamazlar. Bazı ruhani liderlerin sorduğu gibi, Tanrı nerede değildir ki? Eğer Tanrı her yerdeyse, o zaman tüm mekânlar ve eylemler manevidir.

Yine de sosyal veya dini açıdan öğrendiklerimiz nedeniyle, pek çoğumuz bazı insanların maneviyata diğerlerinden daha çok önem verdiği fikrine kapılmıştır. Bu, mantıklı değildir ve kendimizi ve bizim gibi olanları "maneviyata değer veren" olarak gördüğümüz, "maneviyata değer vermeyenleri" de kabile

dışından görmemize neden olacak bir dışlama temelli kabile düşüncesiyle sonuçlanabilir.

Bana göre hepimiz eşit derecede maneviyata değer veririz. Hepimiz kendi özgün maneviyatımızı kendi değerler hiyerarşimize göre açığa vururuz. En önemli değerinizi gerçekleştirmek, sizin hayatınızın amacı, kaderiniz ve en anlamlı manevi yolunuzdur. Quebec'te tanıştığım öğrencinin hayatının amacı ve ona heyecan veren kaderi dans etmekti. 1. Bölüm'de size bahsettiğim doktorun hayatının amacı ve heyecan veren kaderi insanları iyileştirmekti. Birinin izlediği manevi yol, iş kurmasını gerektirebilir. Bir başkası için çocuk büyütmek anlamına gelebilir. Sizin en önemli değerinize hitap eden her şey, manevi yolunuzun bir parçasıdır ve kaderinizi yaşamanız için size yardımcı olur.

İşte bu nedenle 2. Bölüm'de sizden değerlerinizi belirlemenizi ve sizin için taşıdıkları öneme göre onları sıralamanızı istedim. En önemli değeriniz -sizin için en anlamlı olan değer- sizin *telos*'unuzdur. *Telos*, "sonunu düşünmek" veya "amaç" anlamına gelen Yunanca bir kelimedir. Bu gitgide gelişen değer, aynı zamanda sizin dünyadaki gitgide gelişen amacınızı da temsil etmektedir. Bu, sizi en çok heyecanlandıran şeydir, peşinden gittiğinizde şükran duymanızı sağlayan amaçtır. Dünyaya faydalı olmanızın en gerçek ve mantıklı yolu, en sevdiğiniz şeyi yapmanızdır. Bu, sizin manevi yolunuz ve heyecan verici kaderinizdir.

Birkaç yıl önce, Dönüştüren Deneyim programına katılan bir hanımefendi, elini kaldırıp bana şu soruyu yöneltti: "Eşiniz sadece maddesel amaçlara kendini adamışsa ve siz esasen maneviyata yönelmişken, onun maneviyata dair bir amacı yoksa, ne yaparsınız?"

Bunun makul olmadığını ve algısının muhtemelen kendi değerlerinin kocasına yansımasından, öngörülen bir etiketlemeden kaynaklandığını söyledim. Kocasının da aynı şekilde

bir ilhama ya da maneviyata sahip olduğunu ama bunun fark edilmediğini ya da takdir görmediğini açıkladım.

Ona maneviyatı nasıl tanımladığını sordum. Meditasyonlarının, yoga egzersizlerinin, dualarının, manevi okumalarının ve ilahilerinin onun maneviyat ifadeleri olduğunu belirtti.

Sonra ona, kocasının ne işle meşgul olduğunu sordum. Kocasının, dünya genelinde müşterileri olan iki yüz çalışanlı bir bilgi teknolojileri şirketinin sahibi olduğunu söyledi.

Ona şöyle dedim: "Şimdi şunu açıklığa kavuşturalım. Kocanızın, global düzeyde potansiyel olarak milyonlarca insana hizmet veren, vergilerini ödemelerine yardımcı olduğu, çocuklarını okula gönderme fırsatı verdiği iki yüz çalışanı olan, çalışanlara ve müşterilerine ilham veren, toplumda istihdam sağlayan ve ekonomiyi canlandıran sürekli gelişen bir şirketi var. Ve siz, bunu bir şekilde dünyaya manevi hizmet olarak görmüyor musunuz?"

Sonra ona çalışıp çalışmadığını sordum. Bana çalışmadığını, maddesel şeylerle ilgilenmediğini söyledi.

Ona şöyle karşılık verdim: "Kocanızın kendi değerlerine göre maneviyata değer vermediğine ve sizin kendi değerlerinize göre maneviyata değer verdiğinize emin misiniz? Eğer maneviyatını kendi tarzında ifade etmeseydi, mevcut şekilde maneviyatınıza devam etmenizi sağlayacak bir işe girip maddi gelir elde etmek zorunda kalmaz mıydınız? Belki de her ikiniz de, maneviyatınızı ve maddiyatınızı kendi değerlerine göre açığa vuruyordur? Kocanız, maneviyata sizden daha az ya da daha çok değer veriyor değil, sadece maneviyatını farklı bir şekilde ifade ediyor."

Savunduğum şeyi ve kendi değerlerini kocasına yansıtmak yerine, kocasının değerlerini olduğu gibi kabul etmesi gerektiğini sonunda anladı. Kocasının şirketine olan bağlılığı ve maddi gelir elde etmesi, kadının maneviyatını ifade etmesine olanak sağlarken; kadının meditasyon ve pratik yapmaya olan bağlılığı, kocasına aksi halde erişim sağlayamayacağı bir dün-

yanın kapılarını aralıyordu. Kadının pratik yapmak için kocasının gelirine ihtiyacı vardı. Adamın da ekonomik faaliyetlerine anlam kazandırmak için karısının pratik yapmasına ihtiyacı vardı. Farkında olmasalar da, her ikisi de "işin yarısını" yapıyorlar, birlikte anlamlı bir bütün oluşturuyorlardı.

İşte bu yüzden ona kendisinin maneviyata değer verdiğini ve kocasının tam tersi olduğunu söylemesinin makul olmadığını söylemiştim. Aslında bu kadınla kocası, birbirini bütünleyen iki zıtlığı oluşturuyordu, ikisi bir araya geldiklerinde aile sevgi dengesini sağlıyorlardı. Her iki taraf da eşinin bütünleyici zıtlıktaki değerlerinden ötürü, en azından kısmen sevdiği şeyi yapıyordu. Aile dinamikleri, aile sevgisinin bütününü oluşturmak için bu tür karşıtlıkları gerektirir.

Size de, dar anlamda basitçe "meditasyon", "dini inançlar" ya da maneviyata dair geleneksel olarak kabul edilen diğer bakış açıları yerine, maneviyatınızı tam anlamıyla kabul etmenin sağlayacağı faydaları gözden geçirmenizi öneririm. Eğer kendi değerlerinize göre maneviyatınızı nasıl ifade edebileceğinizi net bir şekilde anlarsanız, kaderinizi gerçekleştirmeniz için daha hızlı ve daha emin bir şekilde harekete geçebilirsiniz. Size gerçekten ilham veren her şey, ister size bahsettiğim hanımefendinin kocasınınki gibi işiniz ya da hanımefendinin kendisinin heyecan duyduğu gibi yoga ve meditasyon olsun, aynı zamanda bir maneviyat şeklidir.

AMACINIZI GERÇEKLEŞTİRMEK

Bahsettiğimiz üzere, en önemli değeriniz, sizin için en değerli olan şeydir. En önemli değeriniz, sizi hayatınızın amacını gerçekleştirmeye yönlendirir.

Hayattaki amacınız, karşılaştığınız en çok engeli, en çok değere dönüştürebilmenizin en verimli ve etkili yoludur.

Yine Eski Yunanlıların *telos* olarak adlandırdıkları kavramdan bahsedeceğim: Aklınızdaki son. *Telos*, hayatınızdaki en önemli şeydir, başlıca hedefiniz, amacınız ve misyonunuzdur.

Telos, amaç, hedef; bizim kendimizi adadığımız şeydir. Bizi en yüksek doyuma ulaştıran şeydir. Bize ilham veren şeydir. Yapmak için kendimizi disipline ettiğimiz ve yapmak için sabah olmasını dört gözle beklediğimiz iştir.

Telos ile ilgili bilim dalının adı, teleolojidir.[2] Bir şeyi teleolojik açıdan düşünmemiz, sonunu -nihai amacı- düşünmemiz ve tüm hayatımızı bu amacı yerine getirmek için düzenlememiz demektir. Aslında, "İşte benim hedefim, nihai amacım. Hayatıma anlam katan şey, bu hedefe doğru ilerlemek ve onu gerçekleştirmek. Beni o hedefe ulaştıracak adımları nasıl öngörebilirim?" diyoruzdur. Bu sürekli gelişen ya da nihai hedefi aklımızda tutarak, attığımız her adımda şunu sorarız: "Bu, hedefimi yerine getirmem için bana nasıl yardımcı olabilir?" Her algıyı, her eylemi, her kararı, nihai hedefimize ulaşmamız için bize nasıl yardım edebileceğine göre değerlendiririz.

Teleolojik olarak düşünmek, aynı zamanda yolumuza çıkan her zorluğu, bize engel oluşturan şeyler olarak değil, ilerlememizi sağlayan şeyler olarak görmemiz anlamına gelir. Bir engel ya da zorlukla karşılaştığımızda, "Bu zorluk, benim için en önemli olan şeye ulaşmamı neden engelliyor?" diye sormak yerine, "Görünüşteki bu zorluğun, amacımı gerçekleştirmem için bana nasıl yardımı dokunabilir? Hayatımdaki amacı gerçekleştirmem için ihtiyaç duyduğum neyi sağlıyor? Bu zorluk, ihtiyacım olduğunun farkında bile olmadığım neye sahip olmamı

2. Erekbilim. (ç.n.)

sağladı? Bu zorluk, hedefime tam anlamıyla ya da kısa yoldan ulaşmamı sağlamak için bana hangi gizli faydaları sunuyor?" diye sorarız. Değerler Prensibi'ni gerçekten kavradığınızda, görünüşteki engelleri bu dengeli şekilde görmeniz doğal bir hal alacaktır.

KADERİMİZİ YAŞAMANIN FAYDALARI

Budistler karma –her eyleminizin doğurduğu kaçınılmaz sonuçlar– hakkında konuşurlar. Karma, bir anlamda sebep ve sonuç olarak görülebilir. Bir diğer Budist kavramsa dharmadır. Dharma, sizi doyuma, nirvanaya ya da kişisel özgürlüğe kavuşturacak olan mantıklı davranış ya da doğru eylemdir. Dharma bir anlamda, "amaç" olarak görülebilir.

Bizim için önemli olan şeye göre bir hayat sürdüğümüzde –yani teleolojik olarak, bir amaç için yaşadığımızda– bu, karmayla değil, dharmayla yaşadığımız anlamına gelir. Biz, geçmiş eylemlerimizin sonuçlarına değil, geleceğimizin sebebine odaklanan, kendi kaderimizi belirleyen kişileriz. Çaresizlikle değil ilhamla yaşarız. Doyumsuz olmak yerine doyuma ulaşırız. Tüm bunlar, hayatımızı bizim için en önemli olan şeye göre sürdürmemizin, Değerler Prensibi'ne göre şekillendirmemizin birer sonucudur.

Her birimizin özgün değerleri olduğu gibi, özgün bir kaderi ve kendi değerlerimiz tarafından yön verilen özgün bir maneviyat şekli ya da manevi yolculuğu da vardır. Siz, tamamıyla size ait olan manevi yolunuzdasınızdır. Ancak, kendi değerlerinize itibar edip ilham verici amacınızı gerçekleştirme yolunu seçmezseniz, hayal kırıklığına uğramaya, kendinizi tatminsiz hissetmeye ve daha az anlamlı bir hayat yaşamaya meyilli olabilirsiniz.

- Büyük ihtimalle kendinizi daha az doyuma ulaşmış hissedecek ve daha az heyecan duyacaksınız.
- Büyük ihtimalle daha az şükran duyacaksınız.
- Büyük ihtimalle kendinizi manevi yönden daha güçsüz hissedecek ve hatta başkalarının maneviyat şekline ya da onların iyi ve kötü etiketlemelerine tabi olacaksınız.
- Büyük ihtimalle kendi özgün manevi yolunuzda ilerlemek yerine, sabit geleneklere göre bir hayat süreceksiniz.
- Büyük ihtimalle gerçekdışı beklentiler içine girecek ve kendinizi ve başkalarını mantıksızca yargılayacaksınız.
- Büyük ihtimalle başka şeylerle avunacak, alakasız şeylerle ilgileneceksiniz.
- Büyük ihtimalle acısız zevk, engelsiz destek gibi sonunda sizi büyük hüsrana uğratacak olan tek taraflı hayallere kapılacaksınız.
- Büyük ihtimalle hayatın acılarıyla zevklerini eşit derecede kabullenmeyeceksiniz.

Diğer yandan, kendi değerinizi gerçekleştirecek şekilde hareket ettiğinizdeyse:

- Size ilham veren amacınızın farkına varırsınız.
- Hep var olan maneviyatınızın farkına varırsınız.
- Başkalarına dengeli bir şekilde davranırsınız.
- Maneviyatı, bir dini benimseme ya da reddetme şeklinde değil, daha evrensel ve daha dengeli bir şekilde kabul edersiniz.
- Hem kendinizi ve hem başkalarını, onların sizin olmanızı istediği ya da sizin onların olmasını istediğiniz şekilde değil, olduğu gibi sever ve takdir edersiniz.

MUKADDERATINIZI KEŞFEDİN VE ONDAN PARA KAZANIN

Hayatınızın kalitesinin, sorduğunuz soruların kalitesine bağlı olduğu fikrine körü körüne inanırım. Kırk yıldan uzun bir süredir, hemen hemen her gün, Quebec'teki danışanıma sorduğum soruyu kendime soruyorum:

Kesinlikle yapmayı sevdiğim şey ne ve bundan nasıl para kazanabilirim?

Bu soru, sorabileceğiniz en önemli sorulardan biridir çünkü bu şekilde mesleğiniz ve tatiliniz aynı şey olabilir. Daha da önemlisi, bu tür bir soru sormak sizin değerlerinize –sizin için en önemli olan şeylere– bağlı olarak, hayatınızın amacını keşfetmenizi sağlar. Bu amacı keşfettiğiniz zaman, size heyecan veren mukadderatınızı yaşama yoluna girmişsiniz demektir. Değerleriniz, sizi amacınıza ulaştırmak için hazırdır, amacınız da mukadderatınıza yön vermeye hazırdır. İşte bu yüzden Değerler Prensibi çok önemlidir. Kendi değerlerinizi –yapmayı en çok sevdiğiniz şeyleri– ifade edebilmeye başladığınızda, size en heyecan veren yola girmiş olduğunuzu anlarsınız.

Yalnız değilsiniz. Yapmayı sevdiğiniz şey ne olursa olsun, aynı şeyi ya da benzer bir şeyi yapmayı seven başka insanlar da vardır. Sizin yapmayı sevdiğiniz şeyi yapmaları için başkalarına yardım etmenin bir yolunu bulabilirseniz, sevdiğiniz işi yapabilir ve bundan para kazanabilirsiniz. İlham verici hizmet sağlamanın sırrı budur.

Elbette insanlara kaliteli hizmet sağlamadığınız sürece iyi para kazanamazsınız. Ancak insanların yapmayı sevdiği şey – aynı zamanda kendi sevdiğiniz şey– için onlara yardım etmek,

sunabileceğiniz en önemli ve en tatminkâr hizmet olacaktır. Sadece kendi değerlerinizi gerçekleştirmekle kalmaz, aynı zamanda değerlerini gerçekleştirmeleri için başkalarına da yardım etmiş olursunuz. Kişisel tecrübem sonucunda şunu söyleyebilirim ki dünyada bu kadar tatmin edici şey bulmanız zordur.

Öyleyse önce ne yapmayı sevdiğinizi, sonra da insanlara bununla ilgili hizmet sunmanın bir yolunu bulun ve sonra bundan iyi para kazanın. İlham verici yolunuzda size yardımcı olabilecek bir diğer soru da şudur:

Sevdiğim şeyi yaparak iyi kazanma amacıma beni yaklaştırması için, bugün en yüksek öncelikli yedi eylem adımım ne olabilir?

Eğer bu soruyu sormaya ve cevaplarınız üzerine kafa yormaya devam ederseniz, bunu başarmanın en az bir yolunu bulursunuz. Bunu yapmaya henüz gençken başladım ve bugün dünyayı dolaşarak sevdiğim işi yapıyorum ve iyi para kazanıyorum. Hayatımı, değerlerime paralel olarak şekillendiriyor, hedefimin peşinden gidiyor ve ilham veren mukadderatımı yaşıyorum. Bu, benim seçtiğim bir şey. Siz de aynı seçimi yaparsanız, bunu başarabilirsiniz. Aşağıdaki alıştırma, bir başlangıç yapmanıza yardımcı olabilir.

1. Alıştırma: Sevdiğim işi yaparak nasıl iyi para kazanabilirim?

Thoreau'nun, insanlığın büyük bölümünün "sessiz bir çaresizlik" içinde yaşadığını söylemesinin bir nedeni var. Çoğu kişi, kendi değerlerine göre yaşayabileceğine, amacını keşfedebileceğine

ya da ilham verici mukadderatını yaşayabileceğine inanmıyor. Bu inançtan vazgeçtiğinizde, hayatınız sessiz bir çaresizlik olmak yerine şaşılacak derecede ilham dolu olabilir. Bunun ilk adımı, kendinize aşağıdaki üç soruyu sormanızdır:

- En çok ne yapmayı seviyorum?
- Sevdiğim şeyi yaparak nasıl iyi para kazanabilirim?
- Bu amacımı gerçekleştirmek için bugün en yüksek öncelikli yedi eylem adımım ne olabilir?

Bu alıştırma size bu süreci açıklayacak.

1. Adım: En çok ne yapmayı seviyorum?

Açıklamalar: Yapmayı en çok sevdiğiniz şeylerin listesini yapın. Uygulanabilir olmaları ya da bunlardan para kazanmanın bir yolunu bulmanız gerekmiyor. Bu daha sonraki adım. Sadece yapmayı en sevdiğiniz şeyleri düşünün. Bir arkadaşınızın sorununu dinlemek, parti düzenlemek, gardırobu yerleştirmek, bir arkadaşa mali tavsiyeler vermek, maç izlemek ya da evcil hayvanınızla vakit geçirmek gibi sıradan şeyler de olabilir. İlk başta hedefiniz, potansiyel kariyer düşünmek değil, kendi değerlerinizle ve sizin için en anlamlı olan şeylerle bağlantı kurmak olmalıdır.

..... *seviyorum.*

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

2. Adım: Sevdiğim şeyi yaparak nasıl iyi para kazanabilirim?

Her bir eylem için, bunu yaptığınızda birilerinin size para ödemesini sağlamanın üç yolunu düşünün. Bir iş kurmak ya da kariyer planlamak gibi konular hakkında düşünmeden, serbestçe hayal kurun. Örneğin, evcil hayvanınızla vakit geçirmeyi seviyorsanız, köpek gezdirme hizmeti vermeyi ya da insanlar tatile gittiklerinde evcil hayvanlarını bırakabilecekleri günlük evcil hayvan bakım şirketi kurmayı düşünebilirsiniz. Televizyonda maç izlemeyi seviyorsanız, maçlarla ilgili yorumlarınıza yer vereceğiniz bir blog yazmayı ya da internette hayali bir futbol ligi kurmayı düşünebilirsiniz. Bu adımdaki amacınız, gününüzü sevdiğiniz işi yaparak geçirmenin ve bu işten para kazanmanın yaratıcı yollarını düşünmek olmalıdır.

Ne yapmayı seviyorsun	Bana para kazandırabilecek olası iş ya da meslek
1.	1.
	2.
	3.
2.	1.
	2.
	3.
3.	1.
	2.
	3.
4.	1.
	2.
	3.
5.	1.
	2.
	3.
6.	1.
	2.
	3.
7.	1.
	2.
	3.

Ne yapmayı seviyorsun	Bana para kazandırabilecek olası iş ya da meslek
8.	1.
	2.
	3.
9.	1.
	2.
	3.
10.	1.
	2.
	3.

3. Adım: Olasılıkları değerlendirin.

Yapmayı sevdiğiniz bazı şeyler, dayanıklılığa sahiptir. Onları her gün, gün boyu yapmaktan heyecan duyarsınız. Diğer şeylerse muhtemelen dönemsel olarak heyecan verici olabilir. Örneğin, sahile gitmeyi çok seviyor olabilirsiniz, ancak sahilde yaşamak istemeyebilirsiniz. Tatilde seyahat etmekten çok hoşlansanız da, yılın birkaç ayını mecburen seyahat ederek geçirmek istemeyebilirsiniz. Yemek sonrası çocuklarınızla oynamaktan hoşlanıyorsunuzdur ama başkalarının çocuklarıyla tüm günü oyun oynayarak geçirmek hoşunuza gitmeyebilir. Şimdiki adımınız, 2. Adım'da yaptığınız listeyi gözden geçirmek olmalı. Listeye yazdığınız her bir aktiviteyi tamzamanlı bir iş olarak yaptığınızı hayal edin. Sonra yapmayı sevdiğiniz beş iş ya da

mesleği seçin. Bu iş ya da mesleğe nasıl sahip olacağınız konusunda kafa yormanıza henüz gerek yok. Sadece kendinize o işi tamzamanlı ya da belki yarızamanlı olarak yaptığınızda tatmin olup olmayacağınızı sorun.

Yapmak istediğim ilk beş iş ya da meslek

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

4. Adım: Yedi yüksek öncelikli eylem adımım nedir?

İlk beş iş ya da meslekten sizi en çok heyecanlandıranını seçin. Bu hedefinize ulaşmak için bugün atacağınız yedi yüksek öncelikli eylem adımını kendinize sorun.

Yedi yüksek öncelikli eylem adımı

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Eğer heyecan duymadığınızı düşünüyorsanız, ilk beş iş ya da mesleğin arasından ikinci en çok istediğinizi seçerek bu alıştırmayı tekrar edin. Sizi heyecanlandıran net bir plana ulaşıncaya dek bunu tekrarlayın. Bazı girişimciler, pek çok şirketin sahibi olabilir, dolayısıyla hayalinizi tek bir işle sınırlamanız gerekmez.

YANILGIDAN KURTULUN

Yakın bir zamanda Avustralya'da bir seminer vermekteydim. Seminerim bittiğinde bir hanımefendi bana yaklaşarak, "Dr. Demartini, söylediklerinizi beni çok heyecanlandırdı. Ancak hayattaki amacımın ne olduğunu hâlâ bilmiyorum" dedi.

Ona, "Size inanmıyorum. Hayatınız, amacınızı size kendiliğinden gösterir. Sizin hayatınızın gösterdiği şey nedir? Her gün ya da hemen hemen her gün ne yapıyorsunuz? Hiç kimsenin size yapmanızı söylemesine gerek duymadan yapmayı sevdiğiniz şey ne?" diye sordum.

Bana, "Ancak ne bir kariyere, ne mesleğe, ne amaca ya da bahsettiğiniz herhangi bir şeye sahibim. Bir şirketi idare etmiyorum. Hatta üniversite mezunu bile değilim. Her gün yaptığım tek şey, çocuklarımla ilgilenmek" diye karşılık verdi.

Ben de ona, "Çocuklarınızla ilgilenmeyi seviyor musunuz?" diye sordum.

Yüzü aydınlanarak, "Evet" diye cevap verdi.

"Öyleyse, misyonunuz bu mu? Mevcut hayat amacınız bu mu? Güzel çocuklar yetiştirmek, sizin değerinizi ifade ediyor,

en azından çocuklarınız büyüyene kadar, sizin mevcut ilham verici mukadderatınız buymuş gibi görünüyor" dedim.

Ağlamaya başladı. "Hep yapmak istediğim şey buydu" dedi. "Hep iyi çocuklar yetiştirmenin hayalini kurdum ve şimdi bunu yapıyorum. Ama bir şirketi idare etmek ya da okula gidip başarılı bir kariyer sahibi olmakla kıyaslandığında, pek de bir başarı sayılmıyor bu."

Bu hanımefendiye, kendi değerlerini başkalarının değerleriyle karşılaştırdığı için, onların değerlerini kendi hayatına aşılayıp kendi değerlerinin üzerini örttüğü için aşağılık ve yetersizlik hissine kapıldığını söyledim. Bana, bir defasında hayatını dünya liderlerini yetiştirmeye adadığını söylemiş olan Rose Kennedy'yi hatırlattığını söyledim.

"Onun misyonu buydu. Sizin misyonunuz da kendi aileniz. Hayatınız bunu açıkça ortaya koyuyor. Elbette misyonunuzu değiştirmek isterseniz bunu yapabilirsiniz. Ama o zaman değerlerinizi de değiştirmeniz gerekir. Çünkü hayatınızın her günü, değerleriniz size misyonunuzu ve ilham verici mukadderatınızı dayatacaktır."

Öğrencim, yaptığı seçimlerden ve aslında hep doğru yolda olduğunun farkına varmış olmaktan heyecan duyarak yanımdan ayrıldı. Onun sorduğu sorular, pek çok insanın sahip olduğu genel bir yanılgıyı bana hatırlattı. "Misyonu", "amacı" ve "değerleri" kendilerinin dışında şeyler olarak, mecbur kaldıkları, yönlendirildikleri ve disipline edildikleri şeyler olarak görmeleri... Sonra da istediklerini söyledikleri şeye sahip olmadıklarını düşündükleri için ya da yapmaları gerektiğini düşündükleri şeyi yapmadıkları için kendilerini suçlarlar.

Oysa işler böyle yürümez. Değerleriniz, eninde sonunda eylemlerinizi belirler. Yaptığınız şey, doğası gereği bilinçli olarak ya bilinçsizce yapmak istediğiniz şeydir. Her eyleminiz, sizin için en önemli olan şeyi yansıtır. Eğer, "Çocuklarımla oyun

oymayı seviyorum ama işe gitmek zorundayım yoksa kovulurum" diyorsanız aslında, "Bir iş sahibi olarak, para kazanmak ve ailemin finansal güvenliğini sağlamak benim için çocuklarımla oyun oynamaktan daha önemli" demiş olursunuz. "Bu öğleden sonrayı sadece kitap okuyarak ve dinlenerek geçirmek istiyorum ama annemle babamın evinde aile yemeğine katılmalıyım" diyorsanız, aslında "Annemle babamı memnun etmeye ve onlarla ilişkimi yürütmeye kendime kitap okumak için zaman ayırmaktan daha çok değer veriyorum" demiş olursunuz. Esasen yaptığınız şey, sizin için en önemli olan şeyi açığa çıkarır.

Bu nedenle ilham verici mukadderatınızı yaşamak yolunda atacağınız ilk adım, yanılgılarınızdan kurtulmanız ve gerçekten karar verip yaptığınız şey konusunda kendinize dürüst olmanızdır. Gerçeği görmeniz demek, gerçekte yaptığınız ya da gerçekten yapmak istediğiniz şeylerle ilgili kendinizi kandırmamanız anlamına gelir.

Örneğin, Avustralya'daki öğrencim, iyi bir aileye sahip olmak istiyordu ve eylemleri de bu isteğini yansıtıyordu. Ancak, bir kariyere sahip olması, bir şirketi idare etmesi ya da eğitimine geri dönmesi gerektiğini düşünerek yanılgıya düşmüştü. Mukadderatının olması gerektiğini sandığı şeye göre yaşamadığı için kendini suçluyordu, oysaki hep ona göre yaşamıştı. Onun değerleri, ailesi ve çocukları etrafında şekillenmişti ve tam da bu değerleri gerçekleştiriyordu.

Diğer yandan, bazen başka birinin değerlerine önem verip kendi değerlerimizi ikinci plana atarız ve bu hiç de tatmin edici değildir. Kendi değerlerimize göre yaşadığımızı düşünerek kendimizi kandırırız. Ancak esasen başka birinin değerleri için kendi değerlerimizi göz ardı ediyoruzdur. Kendi değerlerimizi kabul edip onlara göre yaşarsak bu kesinlikle daha tatmin edici olur.

Bir zamanlar, tüm hayatını babasını memnun etmeye çalışarak geçirmiş bir adamla çalışmıştım. Babasının değerlerini

kendi ikinci ve üçüncü derecedeki değerlerinden daha üstte görüyordu. Babasının onunla gurur duyması onun için aşırı derecede önemliydi. Bunun, onun en önemli değeri olduğu açıktı.

Antonio olarak hitap edeceğim bu beyefendi, babası istediği için hukuk ve işletme okumuştu. Babasının istediği kadınla evlenmişti. Babasının onun yaşamasını istediği yerde yaşıyordu. Tüm hayatını babasının onu kabullenmesi ve başarılarından ötürü onu takdir etmesi üzerine kurmuştu.

Elbette bunların çoğu bilinçsizceydi. Antonio, babasını memnun etmek için yaşadığının farkında değildi. Kendi ikinci ve üçüncü derecedeki değerlerinden öyle uzaklaşmıştı ki onları ikinci plana attığının bile farkında değildi. Sadece, babasının ona aferin demesi için harıl harıl çalışıyordu.

Babası emekli olunca, Antonio yine onu memnun etmek için babasının işini devraldı. Ancak babası, onun ihtiyaç duyduğu onaylamayı nadiren dile getirdi, emekli olduktan birkaç yıl sonra da hayatını kaybetti.

Birdenbire Antonio'nun sürdürdüğü işte beklenmedik gelişmeler oldu. Şirketin geçirdiği denetlemenin ardından, şirketin yüksek derecede borcunun olduğu ortaya çıktı. Birkaç ay sonra şirket battı, Antonio iflas etti. Karısı çocukları da yanına alıp evi terk etti. Arkadaşları ve ailesinin geri kalanı ondan uzaklaştı. Antonio, obezite ve hipertansiyonla boğuşmaya başlamıştı. Karşılaştığı baskılar ona fazla gelmişti ve neredeyse ölümcül olan bir kalp krizi geçirdi.

Bu noktada -beş parasız, borçlu, yalnız ve sağlıksızken- Antonio kendini intihara meyilli hissetti. Sanki tüm dünyası başına yıkılmıştı. Sağlık sorunları için yardım ararken, bana başvurdu.

Onun hikâyesini dinledikten sonra bir an durup düşündüm. Sonra, "Öyle görünüyor ki şirketinin iflas ettiği gün, senin hayatının en önemli günü olmuş" dedim.

Antonio, gözlerini bana dikerek, "Ne?" diye sordu. Şaka mı yapıyordum, aptal mı yoksa acımasız mıydım?

"Antonio" dedim. "Daha önce sahip olduğun hayat, gerçekten de sahip olmak istediğin hayat mıydı? Tatminkâr mıydı? Heyecan verici miydi? Her sabah yapacağın şey için heyecan duyarak mı uyanıyordun?"

Perişan görünüşüne rağmen Antoni kahkaha attı. "Hayır tabii ki" diye cevap verdi.

"Öyleyse farkında olmadan o düzene kısılıp kalmış olmak istemedin demek. Şimdi kendine bir bak. Sevmediğin bir kadınla kurduğun, zaten istemediğin bir ilişkiden kurtuldun. İlişkiniz yirmi yıldan uzun sürmüş olsa da, iflas ettiğin için ona yüksek miktarda para ödemek zorunda değilsin. Yeniden başlamak için, sevdiğin herhangi bir şeyi yapmak için bir fırsatın var. Tamamen özgürsün ve herhangi bir yere gitmek zorunda değilsin. Öyleyse ne yapmak istersin?"

Antonio bana boş boş baktı. Kendi ikinci ve üçüncü derecedeki değerlerini dikkate almayalı o kadar uzun zaman olmuştu ki onların ne olduklarını bile hatırlamıyordu. Babasını kaybetmişti, ikinci ve üçüncü derecedeki değerleri sonunda en önemli değerleri olarak kendini göstermişti.

Ona, tıpkı Quebec ve Avustralya'daki hanımefendilere sorduğum gibi, "Ne yapmayı seversin?" diye sordum.

Antonio'nun gözleri parladı. "Hatırladığım kadarıyla, hızlı, son model spor arabalarını tamir etmeyi çok severdim. Ancak bundan nasıl para kazanacağımı bilemiyorum."

"Neden olmasın? Sana engel olan şey ne ki?"

Antonio yavaş yavaş, aslında ona engel olan bir şey olmadığının farkına vardı. Babasının ölümünün ardından, ona ne yapması, kiminle evlenmesi ya da nerede yaşaması gerektiğini söyleyen kimse kalmamıştı. Florida'ya taşındı ve klasik arabaları geri dönüştürüp yenileme işine girdi. Ve bu işi çok sevdi.

Sonunda sevdiği şeyi yaptığı bir iş kurmuştu ve mevcut değerlerini benimseyince, hayatındaki her şey değişmeye başlamıştı. Eski hayatının bir parçası olan takım elbiseleri giymeyi bırakıp kendisini daha rahat ve daha özgüvenli hissettiği giysiler giymeye başladı. Obezite rahatsızlığının, aslında birlikte olmak istemediği bir kadına karşı kullandığı bir kalkan olduğunu fark etti. Artık kilo vermekte özgürdü ve öyle de yaptı. Kalp sağlığı ve aşk hayatı düzeldi. Ona ne kadar para kazandığına göre değil, olduğu haliyle değer veren yeni bir kadınla mutlu bir ilişkiye başladı.

Antonio, yaşadığı hastalıkların, finansal zorlukların ve aile içi geçimsizliğin sürekli sadece en önemli değerine –babasını memnun etmek– göre yaşamaya çalışmasının belirtileri olduğunu anladı. Yine de çabaları beyhudeydi çünkü babası onun arzuladığı geribildirimi nadiren yapardı. Bu arada kendi ikinci ve üçüncü derecedeki değerlerini ve manevi gerçeğini baskılardı. Tatminsizliği ona çok zarar veriyordu.

Antonio'nun ilk adımı, kendini yanılgıdan ve gerçeküstü beklentiden kurtarmak oldu. Başlıca görevinin, babasının değerlerine önem verip, kendisininkileri ikinci plana atmak değil, kendi özgün ve ilham verici mukadderatını yaşamak olduğunu fark etti. O andan itibaren, sonunda kendi değerlerini gerçekleştirmeye başladığı için hayatı daha tatmin edici hale geldi.

Şunu aklınızdan çıkarmayın. Kendi değerleriniz, sizin kendiliğinden yaptığınız şeylerle açığa çıkar. Eğer o işi yapmak için bir çeşit dış motivasyona ihtiyaç duyuyorsanız, o iş sizin için gerçekten önemli değildir. Gerçekten sevdiğiniz, önemsediğiniz ve önemli gördüğünüz işi yapmak için dış motivasyona ihtiyacınız olmaz. Yemek yemek, uyumak ya da size doğru gelen bir kamyondan kaçmak için dış motivasyona ihtiyaç duymazsınız. Kendi değerlerinizi gerçekleştirmek için de dış motivasyona ihtiyaç duymazsınız. Size göre en önemli olan şey, sizin kendiliğinden yaptığınız şeydir.

İnsanlar neden yanılgıya düşerler? Çünkü başkalarının değerlerini kendi değerlerine aşılarlar ve kendi değerlerini ikinci plana atarlar. Sonra kendilerini gerçekten önemli bulmadıkları bir şeyi yapmak zorunda hissederler. Amaçlarının ne olması gerektiğine dair hayalleri ve yanılgıları, gerçek amaçlarının farkına varmalarını engeller.

GECİKMİŞ ŞÜKRAN DUYGUSU

Zorluk olmadan kolaylık, engel olmadan destek elde edilemeyeceğinden, amacınız bazen sizin hoş olmayan, hüsran verici ya da geçici olarak tatmin edici olmayan bir şeyi yapmanızı gerektirebilir.

Aslında günlük hayatınızda yaptığınız ve kendi değerlerinizi gerçekleştiren nitelikte olmayan herhangi bir şey, sizi bitkinleştirir. İşte bu nedenle, erken bağımsızlık kazanmanızı ve gelişmenizi sağladıklarından, size en çok ilham veren zorlukların değerini bilmeniz çok önemlidir.

Karşılaştığınız zorlukların değerini nasıl bilebilirsiniz? Bunu yapmanın basit ve etkili bir yolu var:

Tatmin edici bulmadığınız, üstlenmek istemediğiniz ve yapmak ya da yüz yüze gelmek zorunda olduğunuzu hissettiğiniz her bir eylem ya da deneyimi değerlerinizle ilişkilendirin.

İlk başta tatmin edici bulmadığınız bir eylemin, değerlerinizi gerçekleştirmeniz için size destek verdiğini fark ettiğinizde, o işi yapmak için daha çok heyecan duymaya başlarsınız. Eğer her şeyi bu bakış açısıyla değerlendirirseniz, bu tatmin edici olmayan eylemler sizin kendinizi bitkin hissetmenize neden olmaz, bilakis sizi memnun eder.

Bu heyecana ulaşabilmek için zaman ufkunuzu genişletmeniz gerekebilir. Örneğin, Phoenix'te Dönüştüren Deneyim seminerime katılan Jordan, garson olarak çalışmaktan hiç hoşlanmıyordu. Pahalı bir restoranda çalışıyor olmasına ve iyi bahşiş almasına rağmen, hep web tasarımı eğitimi almak istemişti. Kullanıcı dostu ve güvenilir olan, karmaşık görevleri yerine getirebilen kompleks web siteleri yaratma hayali vardı. Yaratıcılığını bu şekilde kullanma fikri çok hoşuna gidiyordu ve destek verebileceği insanları düşünmek onu heyecanlandırıyordu.

Seminerim süresinde keşfettiği ve kararını verdiği şeyle heyecan duyan Jordan, hem bu alandaki bilgisini artırmak hem de diploma alabilmek için yerel üniversiteye kaydoldu. Hem heyecan dolu hem de gerçekçiydi. İstediği işi yapabilmek için, hem üniversite diploması hem de belirli görevleri yerine getirmek için gerekli beceriye sahip olması gerektiğinin farkındaydı. Onu amacına ulaştıracak olan adımları atmaya hazırdı.

Kısa sürede nihai amacıyla ilişkili görünen diplomayı almanın gerektirdiği pek çok şey onu hüsrana uğrattı. Şehre tekrar geldiğimde, Jordan seminerime ikinci defa katılarak bilgisini tazeledi ve sonrasında konuşmak için yanıma geldi.

"Öğrenmek istediğim şeyle ilgili derslere girmek canımı sıkmıyor. Bu dersleri seviyorum aslında. Ancak konumla ilgili olmayan diğer dersleri neden almam gerekiyor ki? Mesela genel İngilizce, temel matematik ve tarihle ilgili birtakım dersler... Tasarım dersleri beni heyecanlandırıyor ama diğerleri beni bunaltıyor. Yardım edin lütfen!"

Jordan'a iki tavsiyede bulundum:

1. Okulda aldığn her dersi, kendi değerlerinle ve nihai amacınla ilişkilendir. Eğer bu derslerin, senin amacına ulaşman için sana yardımı dokunduğunu görebilirsen, her derste başarılı olmak için heyecan duyarsın ve öğrendiğin bilgiler kalıcı olur.

2. Zaman dilimini genişlet. Eğer nihai amacın bir gün sonra gerçekleşebilecek bir şeyse, heyecanın o gün için sürecektir. Ama eğer amacını gerçekleştirmenin kilit adımı, dört yılda gerçekleşecekse (Jordan'ın durumundaki gibi) o zaman dört yılın yönetilebilir bir zaman dilimi olduğu şeklinde, zaman ufkunu genişletmen gerek. Mevcut eylemlerinle nihai amacın arasındaki bağlantılara odaklanman bunun bir yoludur. Uzun dönemli hedefini, daha yönetilebilir olan kısa dönemli hedefler olacak şekilde bölerek, onları ilişkilendirmek de bir diğer seçenektir. (Bunun tam olarak nasıl yapılacağını ilerleyen bölümlerde açıklayacağım ve konuyu kavramanız için çeşitli alıştırmalar önereceğim.)

Her hâlükârda, amacınıza ulaşmanız, hedefinizi gerçekleştirmeniz, misyonunuzu yerine getirmeniz ve mukadderatınızı yaşamanız için her ne gerekirse gereksin, vazgeçmemenin sırrı şudur:

Size engel olduğunu düşündüğünüz her şeyi, sizin ilerlemenizi sağlayan bir şeyle ilişkilendirin. Sonra gereken eylem adımlarınızı, yönetilebilir parçalar olacak şekilde bölün.

Bu kitapta, özellikle de 7 ve 8. bölümlerde kısa dönemli eylemlerinizi uzun dönemli hedefinizle ilişkilendirebilmeniz için belirli tavsiyelere yer vereceğim. Bu arada sizinle bu mesajın kilit noktasını paylaşmak isterim: Eğer eylemleriniz değerlerinizle ilişkiliyse, otomatik olarak söylediklerinizle yaptıklarınız bir olur, böylece gittikçe artan miktarda uzay ve zamanda daha büyük zorluklarla baş edebilirsiniz. Misyonunuzu takip etme ve mukadderatınızı yaşama süreci, beyninizi daha muktedir yapar ve zihninizdeki uzay ve zaman büyüklüğünün genişlemesine neden olur.

Ancak diğer yandan, başkasının değerlerine göre yaşamaya çalışıyorsanız, kendinizi tatminsiz hissetmeniz olasıdır. Bunun

sonucunda anlık şükran duygusu ararsınız, uzay ve zaman ufkunuz daralır ve size ilham veren misyonunuzdan ziyade, anlık tutkuların peşine düşersiniz. Kendi değerlerinize göre yaşamanız, dışa erişiminizi genişletir ve daha geniş bir mukadderat yaşamanızı sağlar. Kendi değerlerinize önem vermemenizse, erişiminizi sınırlar ve hak ettiğiniz en anlamlı mukadderatı yaşamaktan sizi alıkoyar.

ŞİKÂYET ETMEK ESASEN NE ANLAMA GELİR?

Birkaç hafta önce, Güney Afrika'da verdiğim bir seminerde üstün başarılı bir girişimcinin karısıyla sohbet etme fırsatım oldu.

Bana, "Dr. Demartini, misyon ve tatmin hakkında söyledikleriniz çok hoşuma gitti. Sadece tek bir sorum var: Kocamı kendisi için daha tatminkâr bir şey bulması gerektiği konusunda nasıl ikna edebilirim?" dedi.

Eşini tanıyordum, kendisi Güney Afrika'daki en azimli ve çalışkan girişimcilerden biriydi. Aşırı derecede tatminkâr bir hayat yaşadığını sandığım bir adamla ilgili bu bakış açısı beni şaşırttı.

Eşine, "Kocanızın hayatından tatmin olmadığını düşünmenizin nedeni nedir?" diye sordum.

"Sürekli bir şeylerden şikâyet ediyor. Uzun mesai saatlerinden, diğer insanların onun standartlarına uygun çalışmamasından, başkalarına devretmek istediği çoğu şeyi kendisi yapmak zorunda kalmasından, her şeyin onun istediği kalitede olmasının ne kadar uzun zaman aldığından yakınıp duruyor. Onunla evlendiğim günden beri bir an bile şikâyet etmediğini görmedim. Bunun hep onun tarzı olduğunu düşünmüştüm ama seminerinize katıldıktan sonra heyecan verici olmayan bir hayat mı sürüyor diye kuşku duydum ve belki de başka bir şey yapmak isterdi diye düşündüm."

Başımı sallayarak, "İnsanların şikâyetlerine nadiren kulak veririm" dedim. "Öncelikle eylemlerine bakarım. Çünkü insanlar ne derlerse desinler, yaptıkları işin avantajlarının dezavantajlarından fazla olduğunu düşünmedikleri takdirde o işi sürdürmezler. İnsanlar, avantaj olarak algıladıkları şeylerin farkında olmayabilirler. Hatta aşırı yemek yemek ve sigara içmek gibi kendilerine zarar veren davranışların bile bir avantajı olduğunu düşünürler. Ancak eğer bir insan bir eylemde bulunuyorsa, belli bir seviyede, bu eylemin onun değerlerini gerçekleştirmesine fayda sağladığına inanmaktadır." (Sağlık konusunda bu prensibin nasıl işlediğini görmek için 10. Bölüm'e bakınız.)

Kadın başını sallayarak beni dinliyor, bense konuşmayı sürdürüyordum. "Tüm bunların ışığında, kocanız zamanını nasıl geçiriyor? Onun tipik bir günü, haftası, ayı ve yılı nasıl?"

Kadın, eşinin sabahları altıda yataktan kalktığını, egzersiz yaptığını, sağlıklı bir kahvaltı yaptığını ve bilgisayarının başına geçtiğini söyledi. Ofise gitmeden önce birkaç saat bu şekilde işleri yürütüyor, genellikle sekiz dokuza kadar, bazen daha da geç saate kadar bilgisayar başından kalkmıyordu. Hafta sonlarıysa genellikle günde altı saat, bazen daha da fazla olmak üzere evden çalışıyordu.

"Çoğu sene onu iki haftalık bir tatile ikna ettim ama bazı senelerde, her yerde kriz olduğunu ve tatile verecek parası olmadığını söylerdi" dedi.

Ona, "Eşinizin kendi değerlerini gerçekleştirip gerçekleştirmediğini bilemem" dedim. "Onun mukadderatını yaşayıp yaşamadığını ya da başka bir şey tarafından yönlendirilip yönlendirilmediğini -belki de annesinin değerlerini önemseyip kendi değerlerini ikinci plana attığını ya da babasının takdirini kazanmaya çalıştığını- bilemem. Onunla konuşmadan buna karar veremem. Ancak size onun şikâyet edip durmasının yersiz olduğunu söyleyebilirim. Açık olarak görülüyor ki eşiniz tam

olarak tercih ettiği şeyi yapıyor ve kendi istediği kadar yoğun çalışıyor. Şikâyet edip durması, şikâyet ettiği şeyin aslında nasıl onun işine yaradığını henüz anlamadığı anlamına geliyor. Belli bir derecede, tüm bu yoğun çalışmasının hayatındaki başka bir yüce amaca hizmet ettiğini biliyor ya da bilmiyor olabilir. Ancak günlük eylemlerinin bazılarının ve işte yaşadığı zorlukların, ona nasıl fayda sağladığının henüz farkında değil. Bu nedenle de şikâyet edip duruyor. Mevcut eylemlerini ve kariyerini olması gerektiğini düşündüğü bir hayalle karşılaştırıyor."

Kadın, "Onun şikâyet edip durmasından çok bunaldığımı söyleyebilirim. Kocamı nadiren görmekten ve onunla tatile nadiren çıkmaktan sıkıldım!" dedi.

Ona, "Sizin onun hakkındaki şikâyetiniz, onun işiyle ilgili şikâyetleri kadar önemsiz. Hâlâ eşinizle birliktesiniz, onu terk etmiş ya da ondan boşanmış değilsiniz. Dolayısıyla, bu ilişkiden dezavantajdan çok avantaj elde ettiğinize inanıyorum. Aksi halde onu terk ederdiniz" dedim.

İnsanlar bazı zamanlar şikâyet edip dururlar çünkü özellikle de kendilerine aşılanmış olan değerlere ve sosyal ideallere dayalı geliştirdikleri hayallerle gerçek olanı kıyasladıklarında, belli eylemlerin onlara nasıl fayda sağladığını –ister kendi eylemleri ister hayatlarına dahil olan diğer insanların eylemleri olsun– görmezler. Bazen bildikleri bir şeyin onlara verdiği güvenceyi, belki de onlar için daha tatminkâr ancak aynı zamanda daha korkutucu olan başka bir şeye tercih ederler. Bazen başka bir seçenekleri olduğunu göremezler ve daha anlamlı bir seçeneği hayal bile etmemiş olurlar.

Diyelim ki bir kadın, kilo vermek istediğini söylüyor ancak yemeye devam ediyor. Neden?

Belki çocukluk döneminde, sağlıklı kiloda olduğu zaman annesi aslında kadının kendi ruhuna ve kişiliğine uygun bulmadığı kız giysilerini giymesi için onu zorlamış olabilir. Kadın da

kendi istediği gibi görünme fırsatını, annesinin ona farklı bir görünüş empoze etmeye teşebbüs bile edemeyeceği kadar aşırı kilolu olduğunda elde etmiş olabilir. Belki sağlıklı kiloda genç bir kız olduğu dönemde, erkeklerden istemediği bir ilgi görmüş ve bununla baş edeceğini bilememiş, belki de bunun sonucu olarak daha sonra zorlama ya da pişmanlık hissederek çeşitli cinsel eylemlere girişmiş olabilir. Belki sağlıklı kiloda olan bir kadın olarak, işyerinde daha az mesleki saygı görmüş olabilir. Ya da belki hiçbir zaman sağlıklı kiloda olmamıştır ancak annesinin, kız kardeşlerinin ya da diğer kadın arkadaşlarının başına gelen tüm bu şeylerin kendi başına da gelmesinden korkmuş olabilir. Eğer kadın, sağlıklı kiloda olmasıyla ilgili olumsuz ve acı veren şeylerin farkında değilse, kendi değerlerini -bağımsızlık, özsaygı, cinsel özerklik ya da mesleki başarı gibi- aşırı yemek yiyerek gerçekleştirmeye çalışmış olabilir. Tüm bunların farkına vardığında, kendi değerlerini başka yollarla gerçekleştirmek için kendini özgür hissedecek ve böylece aşırı yemek yemek onun üzerindeki zorlayıcı gücünü yitirecektir.

Dolayısıyla içinde bulunduğunuz şartlardan şikâyet ettiğinizi fark ettiğinizde size kendi yaptığım şeyi yapmanızı tavsiye ediyorum:

Söylediklerinize değil, eylemlerinize odaklanın.

Tüm olası seçeneklerinizi değerlendirin.

Mevcut seçiminizle ilgili olası seçeneklerden birini tercih edip etmeyeceğinize karar verin.

Eğer olduğunuz gibi olmaya devam etmeyi tercih ederseniz, mevcut durumunuzu kendi değerlerinizle ilişkilendirmenin yollarını arayın.

2. Alıştırma, size bu süreçte yardımcı olabilir.

2. Alıştırma: Beni hüsrana uğratan bir şeyi tekrar nasıl gözden geçirebilirim?

Söylediklerimizden ziyade eylemlerimiz, bizim gerçek değerlerimizi ve kendi gerçek kararlarımızı açığa çıkarır. Eğer hayatınızda sizi hüsrana uğratan bir şey varsa ve bunu değiştirmek için henüz eyleme geçmediyseniz, nasıl farklı bir şekilde davranabileceğinizi düşünün ya da sizi hüsrana uğratan şartları değerlerinizle ilişkilendirin. Bu alıştırma, bunu nasıl yapacağınızı gösterecek.

1. Adım: Beni hüsrana uğratan şey nedir?

Açıklamalar: Şu anda sizi hüsrana uğratan şeylerin listesini yapın. Bu sorunlar için geçerli sebepler bulmanız gerekmiyor. Sadece hüsran kaynaklarınızı listeleyin.

..... *beni hüsrana uğratıyor.*

Hayal kırıklıklarınızın listesini yaptığınızda, sizi en çok hüsrana uğratan ilk üç şeyin yanına bir yıldız koyun.

2. Adım: Seçenekleri gözden geçirin.

Her üç hayal kırıklığınız için altı alternatif eylem düşünün. Bunlar gerçekte seçeceğiniz alternatiflerle sınırlı olmak zorunda değil. Sadece mevcut durumda olmasanız hangi alternatif eylemleri gerçekleştireceğinizi düşünün. Örneğin, sizden destek isteyen ve onu ziyaret etmenizi bekleyen talepkâr bir ebeveyniniz varsa, bu sizi hüsrana uğratıyorsa seçenekleriniz şunlar olabilir:

1. Ebeveyninizle bir araya gelerek hayal kırıklıklarınız hakkında konuşun ve mantıklı bir çözüm bulmaya çalışın.
2. Ebeveyniniz için bir yardımcı tutun. (Gerekirse yardımcının parasını verebilmek için iş değiştirin ya da daha fazla mesai yapın.)
3. İletişim ve ziyaretler için mantıklı ve uygun düzenli bir takvim hazırlayın ve ebeveyninizin acil olmayan rasgele aramalarına cevap vermeyin.
4. Bir sınırlama getirmek konusunda müzakerede bulunun – örneğin iki haftada bir ziyaret gibi.
5. Tek taraflı olarak bir sınırlama getirin – örneğin iki haftada bir ziyaret gibi.

Bu seçeneklerden bazılarını tercih etmeyebilirsiniz, ancak ebeveyninizi reddetmeden ve hayal kırıklığına uğramaya devam etmeden önce, olası seçenekleri belirlemek önemlidir.

3. Adım: Uygun bir seçeneği seçin ya da eleyin.

Mevcut durumunuz için düşündüğünüz seçeneklerden hangisini tercih edeceğiniz üzerine kafa yorun. Öyleyse bu seçeneği

gerçekleştirmek için atmanız gereken yedi yüksek öncelikli adımı belirleyin. Eğer yapmıyorsanız, 4. Adım'a geçin.

4. Adım: Mevcut durumunuzu değerlerinizle ilişkilendirin.

Mevcut durumunuzun ve buna olan katkınızın, değerlerinizi gerçekleştirmenize yardımcı olduğu on yöntemi listeleyin.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Gerçekçi ve uygun seçenekleri bulamıyorsanız, kendinize sürekli şunu sormanız mantıklı olacaktır: "Mevcut durumum mevcut değerlerimi gerçekleştirmeme nasıl fayda sağlıyor?" Faydaları görünüşteki zorluklarla ilişkilendirerek, hayal kırıklığınızın yoğunluğunu azaltmış olursunuz.

MUKADDERATINIZLA İLGİLİ DÜRÜST OLUN

Birlikte çalıştığım pek çok insan, kendi gerçek değerlerinin esasen ne olduğu konusunda dürüst olmaya pek gönüllü değillerdir. Bunun yerine, benim sosyal idealler ya da mecburiyetler olarak adlandırdığım şeyleri hayatlarına aşılamışlardır: Değerlerinin ne olması gerektiği, dünyanın onların değerlerinin ne olmasını beklediği - kendi hayatlarının esasen sergilediği şeylerden farklı olan herhangi bir şeyi. Bu durum, onları başarısızlığa iter çünkü kendi değerleri yerine sosyal idealleri benimsemeleri, esas önemli olanın üzerini örten hayaller doğurur ve ilham dolu ve tatmin edici bir hayat yaratmalarını engeller. Kendinizden gerçek değerleriniz dışında yaşamayı beklediğiniz her an, olumsuzluğun ABCD'sine kendinizi hazırlamış olursunuz: Kendinize duyduğunuz öfke (Anger); kendi kendinize ihanet ettiğiniz duygusu ve kendi kendinizi suçlama (self-Betrayal ve self-Blame); özeleştiri (self-Criticism) ve kendi kendini küçük görme ve depresyon (self-Deprecation ve Depression).

Kurumsal misyon açıklamalarında bu durumla sık karşılaşırım. Şirketler, esas liderlerinin değerleriyle ya da gerçek misyonlarıyla ilgili olmayan bu tür ifadeleri oluşturup yazarlar. Aslında pazarlama adına sadece sosyal idealleri ortaya koymaktadırlar. Sorun, çalışanların ve müşterilerin bu ifadelerin etrafında toplanamamalarıdır çünkü bu misyon ifadeleri insanlar için hiçbir şey ifade etmemektedir. Bir şirketi yönetmek için

gerçekten neye değer verdiğinize odaklanmanız gerek. Liderlik bunu gerektirir.

Yıllar önce, bir şirketin kurucusu olan bir beyefendiyle çalıştım. Pazarlama açısından kulağa hoş gelen güzel bir misyon ifadesi vardı ancak benim için sadece boş sosyal ideallerden ibaretti: "Avustralya'daki çevreyi ve müşteriyi önemseyen, dünya genelindeki insanlara kaliteli kâğıt satan bir numaralı orman ürünleri ve kâğıt fabrikasını kurmak."

Sonra ona, onu bu şirketi kurmaya iten sebebin ne olduğunu sordum. Bu işe nasıl başlamıştı?

Okuldayken ihtiyacı olan defterleri alabilmek için bile para bulamayan yoksul bir çocuk olduğunu anlattı. Üzerine bir şeyler yazacak kâğıdı çöp kutularından bulduğunu söyledi. Yıllar sonra, bir kâğıt fabrikası kurma işine girişmiş. Kâğıt üretip diğer yoksul çocukların bu kâğıda erişimini sağlama misyonu, onun multimilyon dolarlık bir iş sahibi olmasını sağlamış.

Diğer bir deyişle, bu adamın misyonu, kendi değerlerinden ilham almış. Kendi değerlerine göre yaşaması, misyonunu gerçekleştirmesi için ona güç vermiş. İşte bu Değerler Prensibi'nin gücüdür. Ancak bu adam, misyon ifadesini "güven", "bütünlük" ve "hizmet" gibi boş kelimelerle –kulağa hoş gelen ancak her zaman bir kişinin gerçek değerlerini ifade etmeyebilen kelimelerle– dile getirmeyi tercih ettiği için, hem kendisini hem de şirketini gerçek değerlerinin taşıdığı güçten mahrum bırakıyordu.

On üç adımlık değer belirleme sürecinde dünyanın her yerinde insanlara rehberlik ettiğim sırada, "bütünlük" bir kişinin en önemli değeri olarak nadiren ortaya çıkan bir şeydi. Bütünlük, değerlerinizle uyumlu istek ve amaçlarınız olduğu zaman kendiliğinden oluşan bir durumdur. Bütünlük, uğruna çaba harcadığınız bir şey değildir, hayatınızda var olan, kendi değerlerinize göre yaşadığınızda ve içinizdeki doğuştan lideri fark ettiğinizde kendiliğinden ortaya çıkan bir şeydir.

Daha önce bahsettiğimiz üzere, değerlerinizin kaynağı, yoksunluklarınızdır. Eksik olduğunu algıladığınız bir şeyi giderme ya da bilinmeyen bir şeyi çözüme kavuşturma çabasıdır. Aristo'nun öğretilerinde belirtildiği üzere, algıladığınız eksiklik, sizi mutluluğa ulaştırır. Yoksunluğunuz, değerinizin kaynağıdır. Ancak pek çok sosyal ideal, insanları gerçekten harekete geçiren şeyi gölgeler.

Örneğin, sıklıkla aşılanmaya çalışılan ve tekrar edilen sosyal ideallerden biri, "Vermek, almaktan daha kutsaldır" ifadesidir. Bu dini ideal, ilk başta kulağa hoş gelebilir ancak bu ifade üzerine daha derinlemesine kafa yorduğunuzda, bunun dengeli olmayan bir ifade olduğunu anlarsınız. Başka birine bir şey vererek kutsal oluyorsanız, öyleyse onların alan taraf oldukları için lanetli olmaları gerekir. Onların vermeden almaları, sorumluluklarını, yükümlülüklerini, itibarlarını ve üretkenliklerini yok eder ve onları minnet ve bağımlılık duymaya yöneltir. Daha mantıklı ve sürdürülebilir ilişkiler, tamamlanmamış ve adaletsiz alışverişle sonuçlanan, karşılıksız bir şey vermek ya da karşılıksız bir şey almak yerine, adil alışveriş gerektirir. Kendi değerlerinize uygun bir şekilde yaşadığınızda, hem kendinize hem başkalarına eşit derecede değer verirsiniz ve tek taraflı, eksik alışverişler yerine, adil ve hakkaniyete uygun alışverişlerde bulunursunuz. Gerçek doğamız ne aşırı fedakâr ne de narsistiktir. Gerçek doğamız, her ikisinin mükemmel dengesini barındırır.

Bu tür sosyal idealler, kişinin kendi değerlerini bir başkasınınkiler için ikinci plana attığı zamanlarda daha rahatsız edici olur. Bizden daha güçlü görünen birini gördüğümüzde, kendimizi küçük görürüz ve kendi değerlerimizi ikinci plana atarak onun değerlerini benimseriz. Olduğumuz kişiden bir şekilde farklı olmamız gerektiğini düşünmeye meyilliyizdir. Bu zihnimizi bulandırır ve kendi kendimizi engelleyerek kendimizi hırpalarız. Bu durum, çözülemez gibi görünen ahlaki ikilemler

doğurur. Bunun tüm nedeni, başkalarını gözümüzde abartıp kendimizi küçük görmemizdir.

Dönüştüren Deneyim'de insanlara, başkalarında gördükleri şeylerin aslında içlerinde var olduğunu gösteriyorum. Ancak diğerlerinde gördüğünüz şeylerin sizde olduğunu kabul edemeyecek kadar alçakgönüllüyseniz, kendinizi küçük görmeye devam edersiniz. *The Secret* (Sır) filminde de dile getirdiğim gibi, içinizdeki ses ve vizyon, dıştaki tüm görüş ve dayatmalardan daha güçlü değilse, kendi hayatınızın üstadı olamazsınız.

Ancak çoğu zaman insanlar kendi ihtişamlarının ve özgün değerlerinin farkında olmazlar. Hayatlarının hangi alanında güç sahibi olduklarını bilmezler. Bunun sonucu olarak da berraklıkları bulanır. Kendilerini ilham dolu hissetmezler ve hayatlarından ve kaderlerinden memnun olmazlar. Kendilerini çaresiz hissederler.

Dönüştüren Deneyim'de öğrettiğim belirli teknikler –özellikle de Demartini Metodu– bu konuda işinize yarayabilir. Seminerlerimde bu yaklaşımı öğrendiğinizde, diğerlerinde hayranlık duyduğunuz her şeyin aslında şu anda içinizde mevcut olduğunun farkına varırsınız. Kendinizi küçük görmeniz ya da başkasının değerleri için kendi değerlerinizi ikinci plana atmanız gerekmez. Kendi değerlerinizi kabul ederek ilham verici mukadderatınızı yaşarsınız.

Değerler Prensibi'ni uygulayarak da aynı hedefe ulaşabilirsiniz. Kendi değerlerinize odaklandığınızda, onların peşinden gitmek ve mukadderatınızı gerçekleştirmek için ihtiyacınız olan gücü ve ilhamı içinizde bulursunuz. İlham dolu ve tatmin edici bir hayatın sırrı budur.

5. BÖLÜM

Sevginizi Derinleştirmek

"Sevginin olduğu yerde hayat vardır."

- MAHATMA GANDİ

Değerler Prensibi, hayatınızın her alanını zenginleştirebilecek bir potansiyele sahiptir. Ancak özellikle de ilişkileriniz söz konusu olduğunda çok etkilidir. Eğer daha derin, daha zengin ve daha anlamlı ilişkilerin peşindeyseniz –hayat arkadaşınızı arıyor olabilirsiniz, yeni bir ilişkiye başlamış olabilirsiniz, evliliğinize renk katmak isteyebilirsiniz, arkadaşlıklarınızı zenginleştirmek isteyebilirsiniz, iş arkadaşlarınızla, ortaklarınızla ve müşterilerinizle olan ilişkilerinizi geliştirmek isteyebilirsiniz– Değerler Prensibi mutluluğunuzun anahtarıdır. Kendi değerlerinizi bilmeniz ve başkalarının değerlerinin farkında olmanız, her tür ilham dolu ve tatmin edici ilişkinin elzem başlangıç noktasıdır.

Değerler Prensibi'ni kavramanız, evde, özel hayatınızda ve işyerinde sizin için önemli olan kişilerin değerleriyle kendi değerlerinizin bağlantılı olması anlamına gelir. Kendi değerlerinizle başkalarının değerleri arasında ne kadar güçlü bir bağlantı kurarsanız, o kadar tatmin edici, besleyici ve sağlam ilişkileriniz olur. Daha da önemlisi, ilişkilerinize bu şekilde yaklaşırsanız, kendi kişisel gelişiminizi de önemli derecede artırırsınız.

Bu gelişim, çeşitli şekillerde ilerler. Öncelikle, başkalarının değerlerine gerçekten değer vermeyi öğrenirsiniz - bu, onların değerlerini sadece "hoş görmek" ya da "kabullenmek" ya da onlar için "kendinizi feda etmeniz" demek değildir. "Hoşgörü", "kabullenme" ve "fedakârlık", başkalarının değerleriyle ilgili kavramlardır ve beraberinde getirdiği özellikler nahoş şeylerdir ya da en azından sizin için önemsizdir ancak yüreğinizin sözde nezaketi nedeniyle bu özelliklerin var olmasına gönülsüzce izin veriyorsunuzdur. Eşlerimizden beklediğimiz ve onların bizden bekledikleri şey, kayıtsız bir hoşgörü, gönülsüz bir kabullenme ya da istenmeyen bir fedakârlık değil; bize olduğumuz gibi değer vermeleridir. Bu içten değer verme, her iki tarafın da ilişkide ve genel olarak kendi hayatında daha mutlu olmasını sağlayarak, bir ilişkinin gelişmesini sağlar. Değer verme, ilişkilerle ilgili var olan en güçlü araçtır.

İkinci olarak, başkalarının değerleriyle daha sağlam ilişki kurabilmek için, hem kendi değerlerinizi hem de onların değerlerini tam anlamıyla anlamanız gerekir. Her türden ilişki, bizi kendi değerlerimizi anlamaya, belirlemeye ve kabullenmeye, kendimizi olduğumuz gibi kabul etmeye yöneltir.

Nihayetinde, başkalarını daha iyi anladığınızda ve onlarla daha derin ve özgün ilişkiler kurduğunuzda, hayranlık duyduğunuz veya gönül koyduğunuz her özelliğin aslında sizin içinizde var olan bir özellik olduğunun yavaş yavaş ama kesin olarak farkına varırsınız. Hayatlarımıza dahil olan kişilerin hem hayranlık uyandıran hem hüsrana uğratan özelliklerini yansıtmak bize cazip gelir. "Onun hızlı karar almasına hayranım... Ben o kadar kararlı olamazdım" diyebiliriz. Ya da: "Bu kadar duygusal ve mantıksız olması hiç hoşuma gitmiyor çünkü ben hep mantıklıyımdır." Başkalarına yansıttığımız bu özelliklerin aslında bizim de sahip olduğumuz özellikler olduğunu, kendimizin de aynı zamanda kararlı ya da duygusal ya da mantıksız olduğumuzu fark

etmeyiz. Dahası, "iyi" olarak nitelendirdiğimiz özelliklerin eksik yanlarını ya da "kötü" olarak nitelendirdiklerimizin faydalarının olabileceğini görmeyiz. Sahip olduğumuz her özelliği tanımayı öğrenip, her birinin hem eksik yanlarını hem de faydalarını görebilmemiz, gelişimimiz ve diğerleriyle olan iletişimimiz açısından son derece önemlidir. Bu süreçte bize en çok ilişkiler fayda sağlar.

Bir ilişki ne kadar samimiyse, gelişimimize fayda sağlama potansiyeli o kadar yüksektir. Eşlerimizde ve çocuklarımızda, kendi sözde en iyi ve en kötü özelliklerimizi görmeye ve bu tür özelliklere yoğun duygusal tepkiler göstermeye meyilliyizdir. Sevgililerimizle, eşlerimizle ve çocuklarımızla olan ilişkilerimizde, onların "en iyi" özellikleri olarak algıladığımız şeyler bizi aşırı mutlu ederken (bunlar kendi değerlerimizi desteklediğine inandığımız özelliklerdir); onların "en kötü" olarak algıladığımız özellikleriyse (bunlar kendi değerlerimize meydan okuyan özelliklerdir) bizi sinirlendirir, incitir ve hüsrana uğratır. Samimi ilişkiler, bize "en iyi" ve "en kötü"nün kendi içimizde olduğunu –herhangi birinde gördüğümüzle tam olarak aynı seviyede– görme fırsatı sunar. İlişkilerimizde daha derin bağlılık oluştuğunda, her "kötü" özelliğin faydası olduğunu ve her "iyi" özelliğin de eksik yanları olduğunu sürekli keşfetme şansını elde ederiz. Böylece bu niteliklerin ötesine geçerek, daha derin bir gerçekliğe ve tam kavrayışa ulaşırız.

Daha derin bir kavrayış elde etmek, bazı zamanlar zorlayıcı olabilir ancak faydası muazzamdır. Bu kavrayıştan, her özelliğin iki tarafı olduğu ve birileri o özelliği "iyi" ya da "kötü" olarak nitelendirene kadar nihayetinde öyle olmadıkları bilgeliğine ulaşırız. Her şeyden önce, her kişilik özelliğinin kendi amacı olmalıdır ve insanoğlu olarak bize çeşitli şekillerde fayda sağlamalıdır. Aksi halde hükmü olmaz. Ancak evrende sürekli bir denge olduğu için, ilk başta hayranlık duyduğunuz herhangi bir özelliğin, aynı zamanda hoşlanmayacağınız bir yanı ve ilk

başta hoşlanmadığınız herhangi bir özelliğin de aynı zamanda hayranlık duyabileceğiniz bir yanı vardır.

Diyelim ki birine, çok zeki olduğu için hayranlık duyuyorsunuz. Belki bu kişiyi daha yakından tanıdıkça, onun aynı zamanda münakaşacı, otoriter, kendini beğenmiş ya da bir miktar ukala olduğunun farkına varıyorsunuz. Belki de hazırlanması çok uzun süren biri sizin sinirinizi bozuyor olabilir, bu hoşlanmadığınız bir özellik olabilir. Ancak bu özelliğin belki de hayranlık duyacağınız bir yanı vardır, harika bir tarzı olması, güzel görünmesi ya da göz alıcı bir çekiciliği olması gibi... Özelliğin her iki yanını da kabul etmeniz gerekir, koşulsuz sevgi bunu gerektirir. Aslında bu, "iyi" ve "kötü" olarak yaptığımız etiketlemelerin ötesine geçmemizin büyük bir faydası vardır: Koşulsuz sevgiyi deneyimleme kabiliyetimizi keşfetmemiz.

Hayat bu dersleri almamız için bize pek çok yöntem sunar. Ancak ilişkiler, bildiğim en iyi okuldur. Ve Değerler Prensibi, her tür tatmin edici, zenginleştiren ilişkiyi yaratmanın en iyi yöntemlerinden biridir.

ÜÇ İLİŞKİ TÜRÜ

Bir ilişkiyi yürütmenin üç ana yolu bulunur ve her birinin de tamamıyla farklı getirisi vardır. Her ilişkinin koşulları birbirine benzer görünebilir, ancak birbirlerinden tamamen farklıdırlar. Öyleyse onları daha yakından inceleyelim: Özensiz, özenli ya da şefkatli bir ilişkiniz olabilir.

Özensiz bir ilişki, kendi değerlerinizi başkasına dayattığınız, onları kendi değerlerinize göre yargıladığınız ya da onların değerlerini dikkate almadığınız ve onların değerlerine değer vermediğiniz ilişkidir. Bu ilişki dinamiğinde, diğer tarafı kendiniz kadar önemsemezsiniz. Ondan doğru olduğuna inandığınız

kendi değerlerinize boyun eğmesini beklersiniz ve bir anlaşmazlık olduğunda -ki bu kaçınılmazdır- onların değerlerinin yanlış olduğuna ya da en azından sizin değerlerinizden daha önemsiz olduğuna körü körüne inanırsınız. Açıkça bu durum, hor görmek ve kasıtsız suiistimalden, istismar ve kötüye kullanma olarak algılanan eylemlere kadar her türden soruna yol açar.

Özenli ilişki ise, kendi değerlerinizi düşünmeksizin karşı tarafın değerlerini dikkate aldığınız ilişkidir. Bu durumda, diğer tarafın değerlerinin desteklenmesine aşırı derecede özen gösterip, kendi değerlerinizi küçümser ya da görmezden gelirsiniz. Bu tür bir ilişki, buz üzerinde yürümeye benzer. Bu yaklaşım da bir öncekine benzer şekilde, pasif-agresif karşılık, kendi kendini sömürme ve sözde depresyon gibi türlü sorunlar doğurur.

Tuhaf bir şekilde hem özenli hem de özensiz ilişkiler, ya kendinizi ya da karşı tarafı görmezden geldiğiniz tek taraflı yaklaşımlardır. Özensiz bir ilişkide, karşı tarafın ihtiyaçlarından ziyade, esasen kendinizi düşünürsünüz. Özenli bir ilişkideyse, esasen karşı tarafı düşünürsünüz ancak o kişiyle gerçekten yakın ilişki kurmuş olmazsınız. Sadece onun isteklerine önem verirsiniz ve kendi davranışlarınızı buna göre şekillendirirsiniz. Eğer siz ya da karşı taraf, kendisini buz üstünde yürüyormuş gibi hissediyorsa, birbirinizi mutlu etmek bir yana, ikiniz de birbirinizi hiç tanıyamazsınız. Sadece sorunlardan uzak durmaya ve huzuru korumaya çalışırsınız – ki bu gerçek samimiyete veya duygu ortaklığına ulaşmak için etkili bir yöntem değildir.

Üçüncü ilişki türü, şefkatli ilişkidir. Bu ilişkide kendi değerlerinizle karşı tarafınkiler arasında ilişki kurarsınız. Şefkatli bir ilişkide, her iki taraf da hem kendisiyle hem birbiriyle yakın ilişki kurar. Her ikiniz de hem kendinizi hem karşı tarafı düşünürsünüz, hem kendinize olan sevginizi hem karşı tarafa duyduğunuz sevgiyi açığa vurursunuz. Aslında, şefkatli olmanın anlamı, birini onun değerlerini bilecek kadar iyi tanımak

ve kendi değerlerinizi onun değerlerine dayanarak ifade edebilmek için yeteri kadar özen göstermektir.

Örneğin bir keresinde, kocasının sık sık evde olmadığından yakınan bir hanımefendiye danışmanlık yapmıştım. Kocası, uzun saatler mesai yapmasını ve çokça seyahat etmesini gerektiren bir işte çalışıyordu ancak karısı, onun duygusal açıdan erişilebilir olmadığından, özellikle de evde olduğunda genellikle meşgul, sinirli ve aşırı yorgun olduğundan yakınıyordu.

Bu hanımefendiye, kocasının neden bu kadar fazla zamanını ve enerjisini çalışmaya harcadığı konusunda bir fikri olup olmadığını sordum.

Bana, "Tek düşündüğü işi. Bana hiç zaman ayırmıyor" diye cevap verdi.

Ben de, "Evet ama peki siz bu işin onun için neden bu kadar önemli olduğunu biliyor musunuz? İşinde bu kadar yoğun çalışarak açığa vurduğu değer nedir?" diye sordum.

Hanımefendi, bilmediğini itiraf etti ve eşiyle bu konu hakkında konuşmaya ikna oldu. Konuşurken eleştirel ya da talepkâr olmayacağını, sadece kocasının iş hayatının onun değerlerini nasıl açığa vurduğunu anlamaya çalışacağını söyledi.

Sonunda kocasının en önemli değerinin, ailesinin geçimini sağlamak olduğunun şaşkınlıkla farkına vardı. Hanımefendi, kocasının bu kadar yoğun çalışmasının nedeninin, yakın bir zamanda birkaç yıl içinde çocuk sahibi olmakla ilgili bir konuşma yaptıkları için, finansal açıdan hazırlanmak olduğunu öğrenince daha da şaşırdı. Bu hanımefendi, işiyle bu kadar meşgul olan bir adamın, iyi bir eş ve baba olamayacağından endişe ediyordu. Oysa kocasının iyi bir eş ve iyi bir baba olma yolunun yoğun çalışmak ve finansal güvenlik sağlamak olduğunun farkına varamamıştı.

Bu hanımefendi, eşiyle iletişim kurmaya çok fazla önem veriyordu ve son günlerde yaşadığı çeşitli olaylar hakkında eşiyle

konuşamamak onu hüsrana uğratıyordu. Kocasının değerlerinin farkına vardığında, kendi değerlerini kocasınınkilere dayanarak ifade etmeye başlayabildi. Ancak kocası, günlük olaylarla ilgili konuşmaya onun kadar önem vermediğinden, kadının "Benimle konuşmanı istiyorum" ya da "Beni dinlemiyor musun?" demesi etkisiz oluyordu.

Hanımefendi, kocasının en önemli değerinin para kazanmak ve ailesinin geçimini sağlamak olduğunu anlayınca, onunla farklı bir şekilde iletişim kurmaya başladı. Kocasına, "Geçimimizi sağlamak için yaptıklarını ve işte onca şeyle meşgul olmanı anlıyorum ve takdirle karşılıyorum. İşine olan bağlılığının bana pek çok güzel şey yapmak için fırsat verdiğini ve fayda sağladığını söylemek istedim. Aynı zamanda son zamanlarda yaptıklarımla ilgili seninle konuşmayı ve bir kısmıyla ilgili düşünceni ve yorumunu öğrenmeyi çok isterim. Bunu ne zaman yapabiliriz?" dedi. Değer verdiği şeyi -iletişim- kocasının değer verdiği şeylere -çalışmak ve ailesinin geçimini sağlamak- dayanarak ifade etmesi, her iki tarafın da kendi değerlerini küçümsemeden ya da görmezden gelmeden, istediğini elde etmesini sağladı.

Kocasının değerlerinin farkına varması, aynı zamanda eşinin yoğun çalışmasının onun kendi iletişim şekli olarak görmesini de sağladı. Kocasının evde olmayışını bir yoksunluk olarak görmek yerine, kendisine olan sevgisinin bir ifadesi olarak -çünkü kocası böyle görüyordu- görmeye başladı. Eşinin bakış açısını anlaması, ona daha çok minnet duymasını sağladı. Ona daha çok minnet duydukça da kocası kendisini daha çok takdir görmüş hissetti. Bu da kocasına, eşinin neyi takdir edeceğini ve onun daha mutlu olmasını nasıl sağlayacağını düşünmek için daha fazla enerji harcamasına imkân verdi.

Bu çiftin evliliğindeki hassas noktalardan biri, adamın mesai sonrası sakin zamana ihtiyaç duymasıydı. Adam her gün

eve döndüğünde, biraz yorgun olduğundan yalnız kalarak biraz gevşemek istiyordu. Karısının onunla konuşma isteğini ekstra bir talep olarak görüyordu. Kadınsa onun sessizliğini iletişim kurmayı reddetmesi olarak yorumluyordu. Ancak kocasının değerlerini anladığında, eşi işten döndükten sonra ona biraz sakin zaman tanımanın, onunla konuşmak kadar –hatta daha da fazla– güçlü bir iletişim şekli olduğunun farkına vardı. Kocasına bu zamanı tanıyarak, iletişime verdiği değeri, kocasıyla konuşarak değil de onu yalnız bırakarak ifade ediyordu. Bu sakin zaman, akşamları kocasının onunla konuşmak için daha istekli olmasını sağlıyordu.

Bu arada kocası, karısının geçimini sağlamak için tüm gününü çalışarak –en önemli değeri buydu– geçirmesine rağmen, işten döndükten sonra, karısıyla iletişim kurarak, onun en önemli değerini yerine getirmeye zaman ayırabileceğinin farkına vardı. Dolayısıyla, Değerler Prensibi'nin farkına vararak, her iki taraf da kendi değerlerini küçümsemeleri gerekmeden, kendi bakış açısını ve kendi davranışını değiştirdi. Kadın, günlük olaylar hakkında konuşmaya verdiği değerden, adam da ailesinin geçimini sağlamak olan en önemli değerinden vazgeçmek zorunda kalmadı. Bunun yerine, kendi değerlerini karşı tarafın değerlerine dayanarak ifade etmeyi öğrendiler. Bunun sonucunda daha mutlu bir ilişkileri oldu. Değerler Prensibi'ni öğrenmeleri, her iki tarafa, karşı tarafın değerlerine saygı duyarken, kendi değerlerini ifade edebilme imkânı sağladı.

Pek çoğumuz, "İnsanlar birbirlerini sevince, her şey kabul görür" görüşünün hâkim olduğu, birkaç sorun ve anlaşmazlığın görülebildiği "tamamen destekleyici ilişki" hayalleriyle büyüdük. Bu, büyük ölçüde, kaçınılmaz olarak kafa karışıklığına ve hüsran ve tatminsizlik duygularına yol açan gerçekçi olmayan bir hayaldir. Hatta "ihanet" ve "saldırganlık" yanılsamalarını bile yaşamış olabiliriz. Hayattaki azami büyüme ve gelişme,

destekle zorluk arasındaki dengeyi gerektirdiğinden, bu iki tarafı eşit derecede ve kendiliğinden kabullenebilmeyi öğrenmek, uluslararası hukuktan iş dünyasına ve ilişkilere kadar, hayatın her alanında önemlidir.

İlişkilerdeki iletişim ve müzakereyle ilgili en etkili yaklaşım, kendi değerlerinizle karşı tarafın değerlerini ilişkilendirebilmektir. Kendi değerlerinize göre istediğiniz, ihtiyaç duyduğunuz ve karşı taraftan beklediğiniz şeyleri siz açık olarak görebilirsiniz ancak karşı taraf göremeyebilir. İlişkinizdeki sınırlarınız ve beklentileriniz ne olursa olsun, onları sadece kendi değerlerinize göre değil, karşı tarafın değerlerine dayanarak ifade etmenin bir yolunu bulmanız, her iki taraf için de daha tatmin edici ve ilham dolu bir ilişki oluşmasını sağlar.

Bu konuda sıklıkla yanılgıya düşeriz çünkü karşı tarafta kendi değerlerimizi destekleyen bir özellik gördüğümüzde, normal sınırlarımızı ve kurallarımızı gevşetmeye veya ortadan kaldırmaya meyilli oluruz. Küçük bir örnek vermemiz gerekirse, kendi değerlerinizi desteklediğini sandığınızdan deli gibi âşık olduğunuz biriyle çıkmaya başladığınızı farz edin. Size paraya ihtiyacı olduğunu söylüyor ve siz ona yardım etmek için düşünmeksizin para vermeyi teklif ediyorsunuz. Haftalar geçiyor ama karşı taraf borcunu ödemekten bahsetmiyor bile. Bu arada onun pahalı restoranlarda yemek yediğine, evi için pahalı birtakım eşyalar aldığına şahit oluyorsunuz. Sinirleniyorsunuz ve karşısına çıkıyorsunuz. Sizin değerlerinize göre, verdiğiniz parayla faturalarını ödemesi ve mümkün olduğunca kısa süre içinde borcunu ödemesi gerekiyordu. Onun değerlerine göreyse, sizden aldığı para, savurgan hayat tarzını sürdürmesini sağlıyordu ve uygun olduğunda borcunu ödeyebilirdi. Her ikiniz de birbirinizin değerleriyle kendinizinkileri ilişkilendirmediğiniz için, herkesin kendi değerleri olduğunu anlamak yerine, karşı tarafın sizin değerlerinizi benimsediğini farz ettiniz.

Ancak aynı durum, sizin değerlerinize engel çıkaran biriyle olan ilişkinizde söz konusu olsaydı, asla öyle davranmazdınız. Zorlu bir çalışma arkadaşınızın tam anlamıyla aynı durumda olduğunu farz edin. Belki ona da borç para vermeyi teklif edebilirsiniz ancak kendinizi savunmaya ve kendi kurallarını uygulamaya, ne istediğiniz ve beklediğinizi tam olarak açıkça ifade etmeye, karşı tarafın sizin kurallarınızı anladığından ve bu kuralları kabul ettiğinden emin olmaya daha meyilli olursunuz.

Devletler ve şirketler de tıpkı bizim ilişkilerimizde davrandığımız şekilde hareket ederler. Kendi değerlerimiz engellendiğinde ya da tehdit altında olduğunda, daha katı kurallar koyarız. Sevdiğimiz bir arkadaşımızın ya da sevgilimizin belirli bir alanda önemli ölçüde farklı değerlere sahip olduğunu görürsek ya da onların davranışlarının bir şekilde bizim değerlerimize tehdit oluşturduğunu hissedersek; onlarla olan ilişkimizde net kurallar ve sınırlar belirlemeye özen gösteririz.

Bu karşılık, "tamamıyla destekleyici" ilişki hayallerimize uymayabilir ancak gerçek hayatta genellikle işe yarayan geçici bir karşılıktır, çünkü kurallar ve mesafe, kendinizi aşırı zorlanmış hissettiğinizde, kendi değerlerinizi gerçekleştirebilmeniz için size fırsat yaratır. Aynı zamanda size karşı tarafın değerlerini ve eylemlerini nasıl takdirle karşılayacağınızı ve hatta onları gerçekleştirmeleri için nasıl destek verebileceğinizi öğrenmeniz için zaman tanır.

Parayla ilgili verdiğimiz örnekte, maddiyatla ilgili değerleri sizinkinden çok farklı olan biriyle ilişkinizi sürdürdüğünüzü farz edin. İlişkinin başında para konusunda çok net sınırlar ve kurallar belirlemeniz gerekebilir. Belki ayrı banka hesaplarına sahip olmayı sürdürür ve paranızı nasıl kullanılacağı ve ne zaman geri ödeneceği konusunda belirli kurallar çerçevesinde paylaşırsınız. Birbirinizin para konusundaki yaklaşımı birbirinize sorun yaratır, dolayısıyla net sınırlar ve kurallar,

her birinizin o alandaki değerlerini koruyabilmesi için fırsat yaratır. Paranızı özenle biriktirmeye ve idare etmeye devam edersiniz. Karşı tarafsa, savurgan hayat tarzını sürdürür. Siz, karşı tarafın özensiz olduğunu düşünürken o da sizin tutucu olduğunuzu düşünebilir. Ancak kurallar ve sınırlar, bu sorunların üstesinden gelmenizi sağlar.

Nihayetinde, birbirinizle daha samimi oldukça, birbirinizi daha iyi anlamaya başlarsınız. Karşı tarafın verdiğiniz parayı geri ödemeye meyilli olmadığını anlayarak koşullarınızı gevşetebilirsiniz. Ancak karşı tarafın "savurganlığının" ve "özensizliğinin", içinden gelme, kendi tarzı olma ve farklı deneyimlere açıklık gibi faydalı yanlarını takdir edebilirsiniz. Benzer şekilde, karşı taraf mali sorumluluğun sizin için ne kadar önemli olduğunu anlayabilir ve para konusundaki tutumunun bazı yanlarını -en azından sizinle ilgili olan kısmını- değiştirebilir. Ortak hesap açmanız durumunda, karşı taraf her giderin kaydını tutma ve satın aldığı her şey için hesap verme zahmetinden kurtulmuş olur. Bu da karşı tarafın özel hesabı karman çorman olsa da, ortak hesabınızı düzenli tutmanızı sağlar. Her iki taraf da zorunluluklar çerçevesinde davranmak yerine, birbirinin değerlerini gerçekten takdirle karşılamış olur. Aslında, özenli ilişkinin sırrı budur: Birbirinin değerlerini karşılıklı olarak kabul etmeye dayalı bir iletişim, her iki tarafın da değerlerinin gelişmesine imkân tanıyan saygılı bir diyalog kurmak.

Pek çoğumuz, tam olarak kendimiz gibi olan, kendi değerlerimizi tamamıyla paylaşan ve her ihtiyacımızı karşılayan bir hayat arkadaşı bulmanın hayalini kurmaya meyilliyizdir. Ancak eğer iki insan tam olarak birbirinin aynısı olursa, birine gerek kalmaz. İlişkinin amacı, yüzde yüz destek vermek değil, sahip çıkmadığımız yanlarımızı sevmeyi birbirimize öğretmektir. Mutlu bir ilişki, destek ve zorluk arasında saygın bir dengeyi sergiler. Karşı tarafın benzerliklerini ve farklılıklarını -en

önemli değerlerinden başlayarak- kabul etmeyi öğrenmeniz, özenli bir ilişkinin olmazsa olmazıdır.

Herhangi bir alanda mutlu bir ilişki elde edebilmenin sırrı, her iki tarafın sevgiyi kendi değerlerine göre süzgeçten geçirdiğini unutmamaktır. Eşlerimiz, aile üyeleri ya da arkadaşlarımız bize duydukları sevgiyi ifade ettiklerinde, bunu genellikle bizim değerlerimiz aracılığıyla değil, kendi değerleri aracılığıyla yaparlar. Bu durum, onların bizi ne kadar çok sevdiğini anlamamızı bazen zorlaştırabilir. Eğitime yüksek değer atfeden bir baba, sevgisini çocuğuna değerli bilgiler içeren bir kitap satın alarak gösterecektir. Belki çocuk kitap okumayı sevmiyor, bunun yerine bilgisayar oyunu oynamayı seviyordur. Dolayısıyla babası, sevgisini çocuğunun değil, kendi değerlerini takip ederek ifade etmektedir. Ancak sevgi gerçektir ve çocuk bunu tam anlamıyla kavramayabilir.

Benzer şekilde, güzelliğe değer veren bir anne, çocuklarına duyduğu sevgiyi, onların fiziksel olarak daha hoş görünmelerine yardımcı olarak ifade edecektir. Çocukları, bunun sevgi olduğunu anlamayabilir. Bunun kontrol, eleştiri ya da umursamama olduğunu düşünebilirler. Ancak anne, kendi değerlerini açığa vuruyor ve sevgisini bu değerler aracılığıyla ifade ediyordur.

Ebeveynler, en çok değer verdikleri şeyleri ifade ederken, çocuklarının en çok değer verdikleri şeyleri dikkate alarak bunu yapabilme becerilerini geliştirdiklerinde, ailede farklı seviyede bir ilişki ortaya çıkar. Taraflar, birbirlerinin değerlerini takdirle kabul ettiklerinde, ebeveynler ve çocuklar daha samimi bir ilişki yaşarlar.

Öyleyse mutlu ilişkilerin anahtarı, sevdiklerimizin değerlerini anlamamızı, kabullenmemizi ve bu değerlere değer vermemizi sağlayan Değerler Prensibi'dir. İşte o zaman, sadece kendimizin en çok değer verdiği şeylere göre değil, onların en çok değer verdikleri şeylere göre de hareket ederiz. Karşı tarafın

değerlerinin ne olduğunu bilmemiz, aynı zamanda gerçekten bazen farkında bile olmasak da, sevginin çeşitli şekilleriyle çevrili olduğumuzu anlamamıza yardımcı olur. Diğerlerinin sevgilerini nasıl ifade ettiklerini anladığımızda, bu ifade ediş şekli bizim esas değer verdiğimiz ve seçtiğimiz bir şekil olmasa da onu kabullenebiliriz. Sevildiğimizi bilmek, herhangi bir ilişkinin daha mutlu olmasına büyük katkı sağlar çünkü hem kendimizi hem eşlerimizi mutlu edecek şükran ve takdir duygusunu hissederiz. Sevgi ve iletişimin ayrılmaz ikili olmasının nedeni budur. Aynı zamanda Değerler Prensibi'nin mutlu ilişkilere ulaşmamıza yardımcı olmasının nedeni de budur.

Aşağıdaki alıştırmanın, özenli bir şekilde iletişim kurabilmeniz için size ve partnerinize yardımı dokunabilir. Aynı zamanda bu alıştırmayı bir arkadaşla, iş arkadaşınızla, aile üyenizle ya da ilişkinizin kalitesini artırmak istediğiniz herhangi biriyle de yapabilirsiniz.

1. Alıştırma: Eşinizle değerler konusunda konuşun

Bu basit alıştırma, bildiğim en faydalı alıştırmalardan biridir. Bunu yapmak birkaç saatinizi alabilir ancak bir ömür sürecek bir iletişim ve özen için zaman harcamaya değer. Kendi değerlerinizle partnerinizin değerleri arasında ne kadar çok bağlantı kurarsanız, birbirinizin yaptıklarını o kadar çok takdir edersiniz. Birbirinizin değerlerini ne kadar çok takdir ederseniz, ardı sıra monologlar yapmak yerine gerçek karşılıklı diyaloglar kurarsınız.

Unutmayın ki herkes, onlarla ilgili kurduğunuz hayaldeki haliyle değil, olduğu gibi sevilmek ve kabul edilmek ister. Kendi değerlerinizi başkalarına empoze ederseniz, özensizleşir ve onların değerlerini daha az önemsersiniz. Onların değerlerini

kendinize empoze ederseniz de kendinizi buz üstünde yürüyormuş gibi hissedersiniz. Ancak kendi değerlerinizle başkalarınınkine eşit derecede değer verdiğinizde ve sizin için önemli olan şeyleri onlar için önemli olan şeylere dayanarak ifade ettiğinizde, ilişkinizde gelişim sağlarsınız ve birbirinize karşı daha derin bir sevgi beslersiniz. Sağlam ve mutlu bir ilişkinin sırrı budur.

Açıklamalar:

1. Siz ve partneriniz kendi değerler listenizi ilk üç değerinizi belirleyecek şekilde güncelleyin. Listede yer alanların, hayatınızdaki mevcut değerleri içerdiğinden emin olun.
2. Her ikiniz de şu soruyu sorun: "Senin ilk üç değerini gerçekleştirmene destek vererek kendi en önemli değerime hayatımı nasıl adayabilirim?" Her ikiniz de en az elli defa bu soruya cevap vermelisiniz.
3. Sonra şu soruyu sorun: "Senin ilk üç değerini gerçekleştirmene destek vererek kendi en önemli ikinci değerime hayatımı nasıl adayabilirim?" Her ikiniz de en az elli defa bu soruya cevap vermelisiniz.
4. Sonra şu soruyu sorun: "Senin ilk üç değerini gerçekleştirmene destek vererek kendi en önemli üçüncü değerime hayatımı nasıl adayabilirim?" Her ikiniz de en az elli defa bu soruya cevap vermelisiniz.
5. Sonra şu soruyu sorun: "Partnerim, benim ilk üç değerimi gerçekleştirmeme destek vererek kendi en önemli değerine hayatını nasıl adayabilir?" Her ikiniz de en az elli defa bu soruya cevap vermelisiniz.
6. Sonra şu soruyu sorun: "Partnerim, benim ilk üç değerimi gerçekleştirmeme destek vererek kendi en önemli

ikinci değerine hayatını nasıl adayabilir?" Her ikiniz de en az elli defa bu soruya cevap vermelisiniz.

7. En son şu soruyu sorun: "Partnerim, benim ilk üç değerimi gerçekleştirmeme destek vererek kendi en önemli üçüncü değerine hayatını nasıl adayabilir?" Her ikiniz de en az elli defa bu soruya cevap vermelisiniz.

Not: Bu alıştırmayı üç ayda bir tekrar yapmanız, iletişiminizi canlı tutacaktır.

DEĞERLER PRENSİBİ, İLİŞKİLERİNİZİ NASIL DÖNÜŞTÜRÜR?

Kendi değerlerinizin ya da karşı tarafın değerlerinin farkında olmadığınızda...

- İlişkilerinizde istikrarsızlığa meyilli olursunuz.
- Kendiniz ve diğerleri hakkında gerçekdışı beklentiler içine girmeye meyilli olursunuz.
- Sevdiklerinizle iletişiminizde sorun yaşamaya meyilli olursunuz.
- Kendinizi küçümsemeye ya da abartmaya meyilli olursunuz.
- Belli bir kişiye ya da ilişkiye bağımlı hatta muhtaç olmaya ya da tamamıyla bağımsız hatta diğerlerinden izole olmaya meyilli olursunuz.
- Diğerlerinin sataşmalarına daha açık olursunuz ya da onlara sataşmaya meyilli olursunuz.

→

- Gerçekten istediğinizden daha azına razı olmaya meyilli olursunuz.
- İlişkileriniz öfke ve hayal kırıklıklarından zarar görmeye daha meyilli olur.
- Özensiz olmaya ya da özenli olmak yerine dikkatli olmaya meyilli olursunuz.
- Allenin lideri olmak yerine bir liderin takipçisi olmaya meyilli olursunuz.
- Kendinizi başkalarıyla kıyaslamaya ya da içinizdeki lideri ortaya çıkarmak yerine başkalarına kıskançlık duymaya meyilli olursunuz.

Kendi değerlerinizin ya da karşı tarafın değerlerinin farkında olduğunuzda...

- Size zorlukla destek arasında mantıklı bir denge sağlayan bir partner seçebilirsiniz.
- Bir hayalin peşinde koşmak yerine, partnerinizi daha mantıklı bir şekilde, gerçekçi bir seçme süreci çerçevesinde tanıyıp seçebilirsiniz.
- Onun değerlerini anlayıp kabullenerek, eşinizle daha etkili iletişim kurabilirsiniz.
- Bir ilişkide gerçekçi beklentilere ve standartlara sahip olursunuz.
- Gerçek bir güven anlayışı ve anlamlı bir iletişimin hâkim olduğu bir ortamda, cinsel yakınlık uyandırabilir ya da canlandırabilirsiniz.

→

- Bazılarının "ihanet" olarak etiketlediği yanılsamayı ortadan kaldırabilir ve böyle bir yanılsamayla etkili bir şekilde nasıl baş edebileceğinizi öğrenirsiniz. Kendinizi ihanete uğramış hissettiğinizde, bu durum diğerlerinin size yaptıklarından ziyade, başkalarından kendi değerlerine göre değil de sizin değerlerinize göre yaşamalarını bekleyerek, kendi kendinize yaptıklarınızdan kaynaklanır. Partnerinizin size diğer seçeneklerinizden daha az değer verdiğini hissettiğinizde, iki taraf da kendisini ihanete uğramış hissedebilir. Örneğin, "Kendimi takdir görmüş hissetmek istiyorum ama sen sürekli benim televizyonda maç izleyerek zaman geçirmemi eleştirip duruyorsun. Senin eleştirilerini dinlemektense, arkadaşlarımla maç izlediğimde daha güzel zaman geçiriyorum. Kendime duyduğum saygıyı artırmak için beklentilerimi karşılayamadığından kendimi ihanete uğramış hissediyorum." Ya da, "Bana sevildiğimi ve güvende olduğumu hissettirmeni istiyorum ancak sen hafta sonları zamanının çoğunu golf oynayarak geçirdiğinde kendimi ihanete uğramış hissediyorum. Arkadaşlarımla olup bitenler hakkında sohbet ederek, televizyon izleyerek ve belki de sinemaya ya da yemeğe giderek geçirdiğim zamana daha çok değer veriyorum. Yalnızlığımı dindirmeye yönelik beklentilerimi karşılamayan biriyle evlendiğim için kendimi ihanete uğramış hissediyorum."

→

Eğer bu yanılsamaları yok edebilirseniz ve partnerinizin size ihanet etmediğini, sadece onlarla ilgili gerçekdışı beklentilerinizi yerine getirmediklerini anlarsanız, kalıcı ve mutlu bir ilişki yaratmaya daha meyilli olursunuz.

- Sizin, eşinizin ve çocuklarınızın her birinin kendi değerleri olduğunu kabullenerek birlikte çocuk yetiştirebilirsiniz.
- Her biri kendi değerlerine sahip çeşitli sayıda birey arasında aile dinamiklerini idare edebilirsiniz.

FANTEZİLERDEN KURTULUN VE GERÇEKLİĞİ DİKKATE ALIN

Hemen hemen hepimiz, ilişkiler hakkında çeşitli hayallerle büyümüşüzdür. Bizi sürekli destekleyen, asla sorun çıkarmayan sözde mükemmel hayat arkadaşımızı bulabileceğimize inanırız. Aynı zamanda savaş alanı haline gelebilecek çatışmalardan uzak aileler kurabileceğimize inanırız. Bizi asla hayal kırıklığına uğratmayacak arkadaşlar bulacağımıza, olayları sürekli bizim açımızdan değerlendirebilen iş arkadaşları ya da iş ortaklarıyla çalışabileceğimize inanırız.

Elbette içinde "zorluklar", "anlaşmazlıklar", "hayal kırıklıkları" ya da "tartışmalar" barındıran ilişkileri desteklermiş gibi görünürüz. Ancak bu zorlukları düşündüğümüzde, her önemli ilişkide kaçınılmaz olan iç burkucu, yürek parçalayıcı, akıllara durgunluk veren değer uyuşmazlıklarını değil, ufak fikir ayrılıklarını kafamızda canlandırırız.

Eğer ilişkiler, değerlerimiz için böylesine önemli engeller oluşturuyorsa, o zaman duygularımızı nasıl derinleştireceğiz ve tatmin edici ve ilham dolu ilişkiler kurabileceğiz? *Bunun sırrı, dengeli bir eşitliktir: Her faydanın bir dezavantajı, her dezavantajın da bir faydası vardır.*

Şimdi size bir örnek vereyim. Evan bana danışmaya geldiğinde, başlıca şikâyeti, onuncu yılını yeni doldurmuş olan evliliğindeki monotonluktu.

Bana, "Hemen hemen hiç sevişmiyoruz" dedi. "Seviştiğimiz zaman, size yalan söylemeyeceğim, hiçbir anlam ifade etmiyor. Carly'nin aslında bir hatası yok, ancak evliliğimizin harika ve heyecan verici bir şeylerin olmadığı bir monotonluğa dönüştüğünü hissediyorum. He şey çok sıradan."

Bir an durup düşündükten sonra ona, "Eşinizi kiminle kıyaslıyorsunuz?" diye sordum.

Şoke olmuştu. Bana anlatmayı düşündüğü şey ne olursa olsun, bu sorunun onu tamamıyla farklı açıdan düşünmeye ittiği açıktı.

"Anlamadım?" diye cevap verdi.

"Eşinizle ilgili bu algıya –tüm bu dezavantajlar, sıradanlık– sahip olmanız için onu başka biriyle kıyaslıyor olmanız gerek. Onun gibi olmasını umduğunuz biriyle..."

Nihayetinde, onun bu kıyaslamasının, on yıldan daha uzun süre önce bir arkadaşıyla gittiği üç günlük tatildeki tatil köyü Club Med'de tanıştığı birine dayandığını keşfettik. Oraya arkadaşından birkaç saat önce gitmişti ve resepsiyonda kaydını yaptırırken, kısacık bir şort ve göbeği açık bir bluz giymiş olan genç bir kadın görmüştü. Kadının çok hoş bir vücudu vardı ve Evan onu görür görmez etkilenip onunla konuşmaya ve flört etmeye başlamıştı.

Kısa bir zaman sonra havuzun kenarındaki barda buluşmaya karar vermişlerdi. Sonrasında hatırladığı şeyse, Evan'ın odasına

gittikleriydi. Kalan üç günü odada, birbirlerinin vücudunu keşfederek keyif içinde geçirmişlerdi. Jakuziye girmişler, oda servisinden yemek söylemişlerdi. Genel olarak bakıldığında, tutku dolu bir üç günlük cinsel deneyim için her şeye sahiptiler.

Evan aslında o dönemde başka biriyle çıkıyordu ve tatile birlikte gittiği arkadaşının onun bu kaçamağını öğrenmesini istemiyordu. Arkadaşı otele gelip odasının kapısını çaldığında Evan kapıyı açmadı. Yeni arkadaşıyla üç günün her saatini birlikte geçirdiler ve sonra tatil bitince Evan evine döndü.

Elbette üç günlüğüne çok hoş bir görünüme bürünebilirsiniz. İstediğiniz ve karşı tarafın istediği ya da olduğunuza inandığı herhangi biri olabilirsiniz. Ancak kimse bunu on yıl boyunca sürdüremez, öyle değil mi?

Evan tatilden döndüğünde, hayatına geri döndü ancak o üç günlük kaçamağın üzerinde büyük etkisi oldu. Öncelikle, birlikte geçirmeyi planladıkları üç gün boyunca ondan kaçtığı için doğal olarak Evan'a gücenen arkadaşıyla arası açıldı. Arkadaşlıkları bir daha asla eskisi gibi olmadı ve sonunda birbirlerinden koptular.

İkinci olarak, daha da kötüsü, kız arkadaşıyla olan görünüşteki mutsuz ilişkisinin de kuyusunu kazmış oldu. Evan, kaçamağından kız arkadaşına bahsetmeyi düşünmemişti ancak kısa bir süre sonra kız arkadaşını üç günlük "hayallerindeki kadınla" karşılaştırmaya başladı. Kız arkadaşıyla ilgili her şeyde bir hata bulmaya başladı ve sonunda gerçekler ortaya çıktı. Kız arkadaşı Evan'ı terk etti ve Evan kendini aşırı derecede üzgün, suçlu ve sonunda da yalnız hissetmeye başladı.

Evan, "hayallerindeki kadının" adını anmaksızın, birkaç kişiyle daha çıktı. Sonunda ciddi düşündüğü bir kadınla tanıştı. Evlendiler ancak Evan içten içe karısını, tatilde üç gününü geçirdiği o "hayallerindeki kadınla" sürekli karşılaştırıyordu. Bu elinde değildi. O üç gün, Evan'ın cinsel hayatının en heyecan

verici üç günü olmuştu. Cinsellik, tutku ve zevkin ne olması gerektiği konusunda bir örnek oluşturmuştu. Evan'ın hayatı ne zaman boş ve sıradan görünse, o üç günü hatırlaması yüzünü güldürüyordu. Evan o hayali üç günü asla aklından çıkaramadı.

Herhangi bir eş, o üç günlük fanteziyle karşılaştırılabilir mi? Hayır! Tıpkı bir kadının hayalindeki erkekle üç günlük fantezisinin herhangi bir erkekle karşılaştırılamayacağı gibi... Dünyada hiç kimse hayallere karşı galip gelemez. Bunun imkânı yoktur.

Elbette Evan, hayalindeki kadınla üç günden fazla zaman geçirseydi, hayali zarar görmüş olurdu. Keyifli zamanların yanı sıra, kaçınılmaz olarak eşit şartlar oluşana kadar bazı dargınlıklar da ortaya çıkardı. O zaman bu tutkunluğunun hatırası, böyle bir fantezi olarak kalmazdı. Belki daha çok belki de daha az mutlu olduğu ancak daha eşit şartlarda olan bir başka ilişkisi olurdu.

Evan on yıldır evli ve karısını farkında olmadan yaşadığı fanteziyle kıyaslıyor. Dolayısıyla ilişkisinde aşk, heyecan ya da cinsellik seviyesi onu hiç tatmin etmiyordu.

Üç günlük fantezisindeki kadının, karısını farkında olmadan karşılaştırdığı kişi olduğunu tespit ettiğimizde aramızda şöyle bir konuşma geçti:

John: Üç gün boyunca birlikte olduğun Club Med'deki kadının olumsuz yönleri nelerdi?

Evan: Olumsuz yönü yoktu. Her şey mükemmeldi. Hayatımın en harika üç günüydü...

John: Hayır, hayır herkesin iki tarafı vardır. Dolayısıyla o kadının olumsuz yönlerinin neler olduğunu söyle.

Onun, olumsuz yönlere odaklanmasını sağlamak zorundaydım çünkü geçmişteki tutkusu gözlerini kör etmişti. Geçmişteki bir tutku gözünüzü kör ettiyse, gelecekte mutsuzluk veren

endişeler yaşama olasılığını kendiliğinden yaratmış olursunuz. Bu nedenle ona ısrarla, kadının olumsuz yönlerinin ne olduğunu sordum.

Birkaç dakika sonra, Evan soruma cevap verdi.

Evan: Aslında ağlak bir ses tonu vardı.

John: Başka?

Evan: Saçları çok ince telliydi ve günde iki defa yıkamak zorundaydı.

John: Başka?

Evan: Aslında çekici bir gülümsemesi yoktu.

John: Başka?

Evan: Tuhaf şekilli bir kalçası vardı.

John: Başka?

Evan: Kısa ve kalın bacaklıydı.

John: Başka?

Evan: Aslında azimli biri değildi.

Hayalindeki kadının daha çok olumsuz yönünü –yaklaşık altmış tane– söyledikçe, Evan tutkusundan vazgeçti ve böylece karısını daha çok takdir etmeye başladı. Fantezilerimizden ve beraberinde getirdikleri endişelerden kurtulabilmemiz için dengeli bir zihnimizin olması gerekir. Evan, "mükemmel kadın" fantezisine sahipti ancak bu fantezinin oluşturduğu endişe verici taraf, kendi karısını "sıradan" bulmasıydı. Bunun farkına varınca, fantezisini yok edip ondan kurtulması aynı zamanda endişelerden de kurtulmasını sağladı. Ancak bazen eşitlikte dengeyi sağlayabilmek ve endişelerle fantezilerden kurtulabilmek için, çok sayıda olumsuz yön ve olumlu yön gerekebilir.

Evan'ın tutkusundan kurtulmasını sağlayınca ona, "Eşinin olumlu yönleri neler?" diye sordum.

Evan: O, güvenilirdir ve çocuklarımıza bakar. Oldukça güzeldir...

John: Başka?

Evan: Televizyon izlerken gülüşü hoşuma gidiyor.

John: Başka?

Evan: Onu mutfakta, pek çok işi aynı anda yaparken izlemeyi seviyorum.

Evan, hayalindeki kadının olumsuz yönleriyle karısının olumlu yönleri arasında bir denge sağlayana dek, karısının olumlu yönleri hakkında konuşmayı sürdürdük. O dengeye ulaştığımızda, Evan'ın gözleri yaşardı. Bunlar minnettarlık gözyaşlarıydı. Minnettarlık gözyaşları, o anda hayatımızda olan bitenlerin sahip olduğu düzeni ve mükemmelliği fark ettiğimizde ortaya çıkar. Hayalindeki kadını tahtından indirince, Evan kendiliğinden karısına minnet duymaya başladı. Aslında mantıksızca fantezisiyle karşılaştırdığı için, karısına karşı on yıldır hissetmediği tutku ve aşkı hissediyordu. Zihin dengede olduğunda ve kalbimizi açtığımızda gerçek aşk ortaya çıkar.

İnsanlar hayatlarını ya da eşlerini hayallerindekilerle karşılaştırdığında, gerçek hayatlarının ve gerçek eşlerinin galip gelebilmesinin yolu yoktur. Sıradanlık ve depresyon duygularının kaynağı, mevcut dengeli gerçekliklerini, kısmen bağımlı oldukları fantezilerle karşılaştırmalarıdır. İnsanlar bunu elbette eşlerini eski kız ya da erkek arkadaşlarıyla karşılaştırarak yaparlar. Aynı zamanda bunu arkadaşlarına, iş arkadaşlarına, iş ortaklarına, hatta çocuklarına bile -bir şekilde ilişkide

oldukları kişilere- yaparlar. Karşı tarafın sosyal açıdan daha güçlü olmasının hayalini kurarlar. Karşı tarafın daha varlıklı olmasının, daha çekici fiziksel özelliklere sahip olmasının, daha fazla mesleki bilgiye sahip olmasının ya da daha fazla manevi farkındalığı olmasının hayalini kurarlar. Bu hayaller bağımlılık yaratabilir. O zaman hayatınız ve hayatınızdaki insanlar, bu karşılaştırmanın sonucunda takdir görmekten yoksun kalırlar.

Neden? Çünkü herhangi biriyle olan ilişkinizde, kendinizi küçümsediğinizde ya da o kişiyi göklere çıkardığınızda, o kişinin değerlerini kendi hayatınıza aşılar ve kendinizi ve sevdiklerinizi o kişiyle karşılaştırırsınız. Bu tür bir hayal kurduğunuzda, kendinizi ve başkalarını olduğu gibi kabul edip takdirle karşılamanız mümkün değildir. Bunu nasıl yapabilirsiniz ki? Kendinizi ve karşı tarafı, farklı değerlere sahip biriyle karşılaştırmış olursunuz ve mantıksız bir şekilde o kişinin değerlerinin "daha iyi" olduğuna karar verirsiniz. Elbette karşı taraf, kendi değerlerine göre yaşayınca kendini daha mutlu hissedecektir. Hepimiz kendi değerlerimize göre yaşayınca kendimizi daha mutlu hissederiz çünkü değerlerimiz, bizim için en önemli olan, farkına varmaya ve açığa çıkarmaya kendimizi en çok adadığımız şeyleri ifade etmektedir.

Ancak başka birinin değerlerine göre yaşamaya çalıştığında, hiç kimse mutlu olamaz. Bu mümkün değildir. Başka birinin değerlerini benimsemeye çalışmak, ilişkilerdeki tüm kargaşa ve karmaşıklığın kaynağıdır. Bu, adeta yüktür ve sıkıntı vericidir. Ne siz ne de herhangi biri, bir başkasının değerlerine göre yaşayabilirsiniz. Dolayısıyla bu karşılaştırmayı yaptığınız an, kaçınılmaz olarak hayal kırıklığına uğrarsınız.

Evan konusuna gelince, hayalindeki kadını tahtından indirince ve karısını dipten yukarıya çıkarınca, içinde karısına karşı duyduğu aşk ve tutku canlandı. İçinde tutkulu bir fantezinin değil ama derin bir şükran duygusu ve sevginin alevlendiğini

hissetti. Pek çok ilişkide, hayvansı bir cinsel tutkudan göz göze, kalp kalbe, açık, mistik ve amaç dolu bir sevgiye geçiş vardır. Bazı kişilerin ilişkilerinde genellikle hayvani tutku baskın olsa da, çoğu ilişkide iki şey arasında geçiş devam eder. Dengeli zihne ve açık bir kalbe sahip olduğunuzda ve karşı tarafı kendinizden yükseğe ya da alçağa değil de kalbinizin içine yerleştirdiğinizde, karşılıklı bir farkındalığa sahip olduğunuzda, içinizde bir süre hatta daha uzun dönemler boyunca –hayatınızdaki yeni bir geçiş ya da değişikliğe kadar– hissettiğiniz mistik bir sevgi ortaya çıkar. İşte o zaman, hayatınızın ileriki aşamasındaki yeni engellerle baş edene kadar, geçici hayvani tutku şeklindeki sevgiye dönmeye meyilli olursunuz. Ancak daha ilkel hayvani tutkularınız tarafından idare edildiğiniz ve geleceğinizin ya da geçmişinizin fantezileri veya endişelerine dayalı dürtüler, içgüdüler, tutkular ve kin hayatınızda baskın olduğu sürece; daha anlamlı, amaç dolu sevgiyi deneyimlemeniz mümkün olmaz.

Bu tür tutku ve dargınlıklar, arkadaşlıklarda, aile bağlarında, iş ortaklıklarında ve sizin için önemli olan herhangi bir ilişkide ortaya çıkabilir. Gerçek vizyonunuz, bir fantezi tarafından engellendiğinde, ne kendinizi ne de ilişkide olduğunuz kişiyi takdirle karşılayabilirsiniz, çünkü her şeyi net olarak göremezsiniz ve kalp gözünüz açık olmaz. Bu konuyu daha iyi kavramak için aşağıdaki alıştırmayı yapabilirsiniz.

2. Alıştırma: Kendinizi fantezilerden ve kinden kurtarın

Her tür fantezi, tutku ya da kin, vizyonunuzu bulandırır; mevcut ilişkilerinizde kalbinizi açmak konusunda sıkıntı yaşarsınız.

Kendinizi bu yükten kurtarmak ve her türden mevcut ilişkinizi tam anlamıyla takdirle kabullenebilmeniz için aşağıdaki alıştırmadan faydalanın.

Açıklamalar:

1. Geçmişte ya da belki hâlâ sevdiğiniz birini düşünün. Bu kişinin, hayranlık duyduğunuz ya da en sevdiğiniz beş kişilik özelliğini -değerlerinizi en çok desteklediğini düşündüğünüz özelliklerini- yazarak aşağıdaki tabloyu doldurun. Sonra bu beş destekleyici kişilik özelliğinin her birinin yanına, ona olan sevginizi dindirmenizi kolaylaştıracak en az beş saklı olumsuz yönünü yazın.

Sevdiğiniz kişilik özelliği	Her özelliğin saklı olumsuz yönleri
1.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
2.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

Sevdiğiniz kişilik özelliği	Her özelliğin saklı olumsuz yönleri
3.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
4.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
5.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

2. Geçmişte çok sinirlendiğiniz veya sizi hüsrana uğratan birini düşünün. Bu kişi özellikle de ilişkilere bakış açınızı etkilemiş olan biri –bir eş, arkadaş, aile üyesi ya da iş arkadaşı– olabilir. Bu kişinin en sevmediğiniz veya kin duyduğunuz beş kişilik özelliğini –değerlerinize engel oluşturduğunu düşündüğünüz özelliklerini– yazarak aşağıdaki tabloyu doldurun. Sonra bu beş sinirlendirici kişilik özelliğinin her birinin yanına, ona olan kininizi dindirmenizi kolaylaştıracak en az beş saklı olumlu yönünü yazın.

Sinirlendiğiniz kişilik özelliği	Her özelliğin saklı olumsuz yönleri
6.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
7.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
8.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
9.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

Sinirlendiğiniz kişilik özelliği	Her özelliğin saklı olumsuz yönleri
10.	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

Duygusal yükten nasıl kurtulacağınıza ve hayatınızı nasıl güçlendireceğinize dair daha detaylı bilgi edinmek isterseniz, ücretsiz sunumum *How to Leave Your Baggage Behind* için drdemartini.com/baggage internet sitesine kayıt olabilir ya da Dönüştüren Deneyim seminerime katılarak, Demartini Metodu'nu öğrenebilirsiniz.

İLİŞKİLER, GELİŞİMİMİZE DESTEK VERMEK İÇİN VARDIR

Daha önce bahsettiğimiz gibi, siz ve bu dünyadaki her insan, özgün bir dizi değere sahiptir. En önemli değeriniz, kişiliğinizin temelini oluşturur. Bu en önemli değer, sizin için neyin en önemli, en anlamlı olduğunu ve sizi en çok neyin heyecanlandırdığını, kendinizi neye adadığınızı açığa vurur.

Hiç kimseyle parmak iziniz ya da retinanızın aynı olamayacağı gibi, kimsenin değerler dizisinin tamamı aynı olamaz. Belki diğer insanlarla bazı ortak değerlere sahip olabilirsiniz, ancak değerleriniz parmak iziniz kadar özgün olduğundan,

hiç kimse hayata karşı tam anlamıyla aynı bakış açısına sahip olamaz. Hiç kimse aynı engellerle de karşılaşmaz, engelleriniz de size özgüdür. Dolayısıyla kiminle ilişkide olursanız olun, siz kendi değerlerinize göre yaşarsınız, onlarsa kendi değerlerine göre yaşar. Her ikiniz de, kendi değerlerini en çok yerine getirebileceğini düşündüğünüz şekilde karar alırsınız.

Eğer Değerler Prensibi'nden bihaberseniz, bu basit gerçek sizi sıkıntıya sokabilir. Birbirinizden aynı değerlere sahip olmanızı bekleyebilirsiniz. Ancak birinden kendi değerlerinin dışında yaşamasını ve sizin değerlerinizi benimsemesini beklemek bir yanılgıdır. Ne siz ne de sevdiğiniz biri -anne babanız, çocuklarınız, arkadaşlarınız, iş arkadaşlarınız, karınız, kocanız, hayat arkadaşınız- bunu başarabilir. Herhangi birinden kendi değerlerinin dışında yaşamayı beklediğinizde, olumsuzluğun ABCD'si olarak adlandırdığım durumla -kendinize, karşı tarafa ya da her ikinize yönlendirdiğiniz olumsuz duygularla- karşılaşırsınız: A = Anger and Aggression (Öfke ve Saldırganlık) B = Blame and Betrayal (Suçlama ve İhanet) C = Criticism and Challenge (Eleştiri ve Meydan Okuma) D = Despair and Depression (Umutsuzluk ve Bunalım)

Kendi değerlerinizi ya da karşı tarafın değerlerini daha önemli gördüğünüzde de mutlu bir ilişki elde edemezsiniz. Kendinizi üstün görmeniz ya da küçümsemeniz, iletişim sorunlarına yol açar.

Örneğin, kendi değerlerinizin karşı tarafınkilerden daha önemli olduğuna inanıyorsanız, biraz kendini beğenmiş biri olursunuz ve onlardan daha fazla şeye sahip olduğunuzu düşünmeye başlarsınız. Onları küçümseyici bir şekilde konuşmaya meyilli olursunuz, çünkü kendi değerlerinize onlarınkilerden daha çok önem verirsiniz. Haklı olduğunuzu sanırsınız, çünkü kendi değerlerinize onlarınkilerden daha çok değer verirsiniz ve kendi değerlerinizin doğru olduğunu düşünürsünüz.

Dolayısıyla onlardan kendi değerlerine göre değil, sizin değerlerinize göre yaşamalarını beklersiniz.

Ancak bunu yapmayacaklar! Onlar da her insanın yaptığı şeyi yapacaklar: Kendi değerlerine göre kararlar almak. Gerçeküstü beklentilerinizi onlara yönelttiğinizde, onların sizin bu beklentilerinizi karşılamaması nedeniyle, muhtemelen kendinizi ihanete uğramış gibi hissedeceksiniz. Ancak karşı taraf aslında size ihanet etmiş olmaz. Aslında karşı tarafın, sizin değerlerinize göre yaşamasını beklediğiniz için, siz kendi kendinize ihanet etmiş olursunuz.

Peki, mazlumu oynayıp, kendinizi ilişkide olduğunuz kişiye göre küçük gördüğünüzde ve onu gözünüzde büyüttüğünüzde ne olur? Yine olumsuzluğun ABCD'si durumuyla karşılaşırsınız. Bu defa bu durum, kendinize yönelmiş olur. Bu durumda, kendi değerlerinizi karşı tarafa benimsetmeye çalışmak yerine, onların değerlerini kendi hayatınıza aşılamaya meyilli olursunuz ve onların değerlerine göre yaşama çabası içine girersiniz. Ancak yine de hüsran verici bir ahlaki ikilem yaratmış olursunuz, çünkü kendi değerlerinize göre karar verirken, bir yandan da başka birinin değerlerine göre yaşamaya çalışırsınız.

Bu durum kaçınılmaz olarak, hem kendinize bakış açınız hem de gerçekteki davranışınız çerçevesinde sorun doğurur. Kendi kendinize şu soruları sormaya başlarsınız: "Benim sorunum ne? Neden odaklanamıyorum? Neden disipline olamıyorum? Neden sürekli hatalar yapıp duruyorum? Diğerlerinin değerlerine göre yapmam gerektiğini düşündüğüm şeyleri neden yerine getiremiyorum?" Elbette cevap hep aynıdır: "Siz, kendi değerlerinize dayanarak kararlar alırsınız. Dolayısıyla başkalarının değerlerine göre yaşamayı doğal olarak beceremezsiniz." Tuhaf olan şudur ki ilk başta sizin değerlerinizi desteklediğini düşündüğünüz için o diğer kişiye bağlanırsınız. O zaman onun değerlerine göre yaşayamadığınız için kendinizi hırpalarsınız.

Birini sevdiğimizde, bizim için gerçekten önemli olan şeyden -en önemli değerimizden veya *telos*'tan- fedakârlık etmeye meyilli oluruz. Bu fedakârlığı, özgür kalmamızı sağlayan kin duygusunu geliştirene ve o kişileri tahtından indirip kendi hayatımızı ve değerlerimizi geri alana kadar devam ettiririz. O kişiyi tahtından indirdiğimizde, genellikle baştaki tutumumuzu değiştirerek, onu yerin dibine sokarız. O zaman onların değerlerine göre yaşamaya çalışmak yerine, onların bizim değerlerimize göre yaşamalarını sağlamaya çalışırız. Bu defa da onlar kin besler ve sonunda kendilerini kurtarıp bizi tahtımızdan indirerek, kendi hayatlarını geri almaya çalışırlar. Bu bir kısırdöngüdür ama aslında her iki taraf da eşit duruma gelene dek, koşulları eşitlenene dek devam eden gerekli bir döngüdür.

Hepimiz olduğumuz gibi -kişiliğimize, değerlerimize, bizim için en önemli olan şeylere göre- sevilmek ve takdir görmek isteriz. Ve hayatımızdaki insanların bizi değerlerimize göre -sevmelerini ve takdir etmelerini, sevgilerini ve takdirlerini bizim için en çok anlam taşıyan şekilde göstermelerini- isteriz. Size daha önce bahsettiğim hanımefendi, kocasının ona olan sevgisini onunla o gün olan bitenler hakkında konuşarak ifade etmesini istiyordu. Kocasıysa, eşinin ona olan sevgisini, işten eve döndüğüne onu biraz kendi haline bırakarak ifade etmesini istiyordu. Eğer -Değerler Prensibi'ni kavramamamız ve kendi değerlerimizin karşılıklı bağlantısını gerçekleştirememiz halinde- ben sizden bana olan sevginizi benim değerlerim aracılığıyla ifade etmenizi istersem ve siz de size olan sevgimi sizin değerleriniz aracılığıyla ifade etmemi isterseniz, bunun sonucu hüsran olur.

Muhakkak ki sevgimizi ve bizim için en önemli olan şeyi, karşı tarafın değerlerine göre ifade etmeyi daha tatmin edici buluruz. Tatmin edici olmayan şey, bizim için en önemli olan şeyden fedakârlık etmemiz ve sadece karşı tarafın değerlerine

göre yaşama çabası içine girmemizdir. Kendi değerlerinizin dışında yaşamaya çalışmanız ya da sevdiklerinizden kendi değerleri dışında yaşamalarını beklemeniz, hüsranla sonuçlanır. Doyumun -sevginizi derinleştirmenizin ve hayatınızın her alanında kalıcı ve tatmin edici ilişkilere sahip olabilmenizin- reçetesiyse, hem zorluğa hem desteğe, hem kendi değerlerinize hem karşı tarafın değerlerine hayatınızda yer açabilmenizdir.

TUTKUNLUK MU GELİŞME Mİ?

Şimdi, hepimizin gerek hayat arkadaşımızla, gerek bir arkadaşımızla, gerek bir aile üyesiyle, gerekse iş arkadaşımızla olsun, tatmin edici ilişkiler peşinde olma nedenimize geri dönelim. İlk başlarda, başkalarıyla ilişki kurmak istememizin nedeni, onların değerlerimize fayda sağlayacaklarına inanmamızdır. Onların bize sadece fayda sağlayacağını, zorluk çıkarmayacağını hayal ederiz. Bu hayalin gerçek olduğuna inandığımızda da onlara tutkuyla bağlanırız.

Ancak bu hayal gerçekleşebilecek bir hayal değildir. Hiç kimse, başka birine zorluk olmaksızın sürekli fayda sağlayamaz. Bu mümkün değildir. Bu durum, tek kutuplu bir mıknatıs bulmaya çalışmak gibidir. Hem fayda hem zorlukla karşılaşmaksa daha mantıklı bir sonuçtur. Sadece fayda görürsek, bize fayda sağlayan kişiye karşı çocuksu bir bağımlılık geliştiririz. Dolayısıyla benliğimiz, aklı sıra bizi bu çocuksu bağımlılıktan kurtarmak için, değerlerimize engel oluşturacak birini hayatımıza dahil etmeye çalışır.

Önceki bölümde bahsettiğimiz üzere, azami büyüme ve gelişim, zorlukla desteğin sınırında gerçekleşir. Bu, besin zincirinin hem av hem de avcıyı kapsaması gibi, hemen hemen her türde görülen biyolojik bir durumdur. Besine ihtiyacımız olduğu gibi

desteğe ihtiyaç duyarız. Aynı zamanda tetikte olmamızı sağlayan avcılar gibi zorluklara da ihtiyaç duyarız. Türümüzün gelişimi ve evriminin devam edebilmesi için her ikisine de sahip olmalıyız.

Dolayısıyla değerlerimize fayda sağlayan insanların peşinde koşarken bile, değerlerimize zorluk çıkaran kişileri hayatımıza çekeriz.

Bu nedenle, her ilişkinin –evlilik dahil– amacı, hem desteği hem engeli aynı anda elde ettiğimizden emin olmaktır. Hem destek ve engele, hem kolaylık ve zorluğa ve nihai gelişime duyduğumuz ihtiyaç öyle güçlüdür ki o veya bu şekilde kaçınılmaz olarak ikisini elde ederiz. Belirli bir seviye, ilişkimizin bize aşırı destek sağladığını hissederseniz, yeterince zorlukla karşılaştığınızdan emin olmak için diğer insanları ilişkiye dahil edersiniz. Bir ilişkide, aşırı destekleyici olduğunuzu fark ederseniz, sıkılabilir ve ilişkinin dışında, kaçamak olarak bir heyecan yaşamanın peşine düşebilirsiniz. Ya da evliliğinizde sizi beğenmeyen bir kayınvalide-kayınpeder, size düşkün bir arkadaş ya da aşırı talepkâr bir patron sorun çıkarabilir.

Benzer şekilde, aşırı zorlayıcı bir evlilikte, bir yasak aşk, teskin edici bir anne baba ya da kardeş, sevgi dolu bir arkadaş, bir terapist ya da ruhunuzu besleyici bir işten destek görme beklentisi içine girebilirsiniz. Dengeyi sağlayacak olan desteği ısrarla başka yerlerde ararsınız ve bu desteği evliliğinizde bulamadığınızda, başka bir yerde bulursunuz. Bir şekilde destek-zorluk oranı arasında denge olmadığında, her iki tarafı da elde edebilmeniz ve tek taraflılığa olan bağımlılığınızdan kurtulmanız için zaten hayatınızda biri mevcuttur.

Bu bağımlılık çok güçlü olabilir. Pek çoğumuz, mükemmel ilişkimizin bizi sürekli destekleyeceğini ve asla bize zorluk çıkarmayacağını; her zaman hoş olacağını ve asla zor olmayacağını; her zaman verici olacağını ve asla alıcı olmayacağını; her zaman iyi kalpli olacağını ve zalim olmayacağını; her zaman

huzurlu olacağını ve asla kavgacı olmayacağını; her zaman olumlu olacağını ve asla olumsuz olmayacağını sanırız. Ancak bu, yanılgıdan ibarettir. Nihayetinde bu bağımlılığınız, kendinizi ve değerlerinizi feda etmenize; bu da kin beslemenize ve eşinizin size zorluk çıkarması için ne gerekiyorsa yapmanıza yol açar. İçimizdeki bilgelik, hep gelişim göstermemiz için daima bizimledir.

Bu, evlilik ya da başka bir önemli ilişki hakkındaki en harika şeydir: Bizim gelişmemize yardımcı olur ve belki de hatta bizi gelişim göstermeye zorlar. Bizi, dünyada sadece bizim değerlerimizin olmadığını ve diğer insanların farklı değerleri olduğunun farkına vararak, kendi değerlerimiz çerçevesinde bir bakış açısı edinmeye yöneltir. Aynı zamanda sahip olduğumuzun farkında olmadığımız özelliklerimizi de –hem olumlu hem olumsuz– keşfederiz. Ve her zaman, içimizdeki bilgelik, azami gelişmenin sadece mümkün olduğu değil aynı zamanda gerekli de olduğu, destekle zorluğun sınırında yaşamamızı gerektirir.

İLETİŞİM SANATINI ÖĞRENMEK

Birbiriyle ilişki kuran iki insan, birbirlerinden farklı değerler sistemine sahiptir. Bunun sonucu olarak, iki insanın birbirini memnun ettiği zamanlar olduğu kadar, birbirlerini sinirlendirdiği zamanlar da olabilir.

İki farklı insan nasıl tatmin edici bir ilişki kurabilir? Bunun bir yolu, iletişim sanatını –en çok değer verdiğiniz şeyi, karşı tarafın değerlerine dayanarak ifade etmeyi– öğrenmektir.

Bu, eski eşimle yaşadığım bir süreçti. Yemeklerin pahalı olduğu New York'taki Le Cirque gibi şık restoranlarda akşam yemeği yemek isterdi. Üstelik genellikle başka bir çifti de konuğumuz olarak davet etmek isterdi. Orada, damak zevkime göre

fazla zengin olan gurme yemekleri yer, hiç de heyecan verici bulmadığım sohbetlere dahil olur, herkesin çılgınca içki içmesini ve gürültülü ve rahatsız edici bir şekilde konuşmasını izlerdim. Sonunda bir gün kısmen bastırılmış duygularımı dile getirdim.

Eşime, "Canım, her akşam pahalı yemekler yemek benim değerlerimi karşılamıyor" dedim. "Yemek için yaşamıyorum, yaşamak için yemek yiyorum. Ölçülü bir şekilde ve biraz daha hızlı yemeyi tercih ediyorum. Para kazanmak için çok çalışıyorum ve kazandığım parayı daha anlamlı ve kalıcı aktivitelere ya da deneyimlere harcamak isterim. Sadece yemek ve şarap için bir gecede bin dolar harcamak hoşuma gitmiyor. Bu hayat tarzı kesinlikle benim için en önemli olan şeylere uymuyor."

Eşim beni dinleyerek başını salladı. Bana yönelttiği derin, odaklanmış dikkatini, değerlerimi anlamaya yönelik çabasını takdir ediyordum.

Konuşmaya devam ettim: "Ancak eğer dışarıda yemek yemeyi meşrulaştırıcı ilave nedenlerim olsa, o zaman bu durum ara sıra hoş olabilir. Dolayısıyla arkadaşlarınla lüks yerlerde yemek yemeye gelmemi istiyorsan, o zaman bunu her ikimiz için de değerli hale getirmeyi düşünebiliriz."

Eşim gülümsedi. Onu, her ikimizin de değerlerini gerçekleştirmenin bir yolunu bulmaya davet ettiğimi gayet iyi anlamıştı ve tipik olarak bir zorlukla karşı karşıya kalmıştı.

Birkaç gün sonra bir akşam bana şöyle dedi: "Kocası büyük bir şirketin başında olan arkadaşlarımdan biriyle görüştüm. Eğer seni tanırsa eminim ki yönetim ekibiyle konuşmanı isteyecek ve hatta belki de seni danışman olarak şirkete alacaktır. Onu eşiyle birlikte yemeğe çıkarmamıza ne dersin? Arkadaşım gerçekten sevdiğim biri, biz onunla kişisel şeylerden konuşurken, siz potansiyel bir iş fırsatını değerlendirmiş olursunuz. Bu sayede ödeyeceğimiz hesap, sadece anlamsız bir harcamadan ibaret olmak yerine, potansiyel bir yatırım niteliğine kavuşur."

"İşte şimdi oldu! Teşekkür ederim" diye cevap verdim. "Eğer bu lüks yemekler bu şekilde gerçekleşecekse, o zaman böyle yerlere daha sık gitmeye itirazım olmaz. Siz gurme yiyecekler ve şarap ısmarlarsınız, bense balık ve hafif bir salata yerim."

O da gülümsüyordu. Onun gerçekten sevdiği bir şeyden vazgeçmesi yerine, benim sıkıcı ve masraflı bir akşam geçirerek hüsrana uğramam yerine, benim işini bilen karım iki tarafın da kazanç sağlayacağı bir çözüm bulmuştu. Onun değerlerini, benim değerlerimi dikkate alarak ifade etmesi, her ikimizin de heyecan duymasına ve mutlu olmasına imkân sağlamıştı.

İki tarafın kazançlı olmasını sağlamaya yönelik benim de kendime özgü bir çözümüm var. İlk başlarda iş seyahatlerine çıktığımda, ben yokken eşim kendini yalnız ve üzgün hissediyordu. İşimin önemli olduğunu biliyordu ancak evden uzaklaşmam onu bazen üzüyordu ve ben de onu üzgün görmek istemiyordum.

Kısa bir zaman sonra, yokluğumu onun değer verdiği bir şeyle ilişkilendirmenin bir yolunu buldum. Ona, Afrika ve Avustralya seyahatine çıkacağımı, on gün uzakta olacağımı söyledim. Oldukça iyi para kazanacağımı ekleyerek, seminerlerim bittiğinde onunla Venedik'te buluşmayı teklif ettim. Ondan seyahati planlamasını rica ettim ve orada buluşabileceğimizi söyledim. Artık eşim, yokluğumu anlayışla karşılayabiliyordu. Çünkü yokluğumu özel randevularımızla ilişkilendirmişti. Her ikimiz de -karşı tarafa her ikimizin de kendisini mutlu hissedeceği şekilde aktarmamız halinde- istediğimiz şeyi yapabiliyorduk.

Bir süre sonra, bu işte gitgide ustalaştık. Eğer iletişim sanatını, Değerler Prensibi çerçevesinde öğrenirseniz, aynı ödülleri elde edebilirsiniz. Sadece kendi değerlerinizi, karşı tarafın değerlerini dikkate alarak ifade etmeyi unutmayın. Bu şekilde, her ikiniz de daha mutlu olursunuz. Bu konuyu daha iyi kavramak için aşağıdaki alıştırmayı yapabilirsiniz.

3. Alıştırma: Kendi değerlerinizi partnerinizin değerleri açısından ifade edin

Herhangi bir ilişkideki -aşk ilişkisi ya da başka bir ilişki olabilir- iletişim sanatı, kendi değerlerinizi, karşı tarafın değerleri açısından ifade edebilmenizdir. Bu beceriyi edinmeniz, ilişkilerinizin hepsinde sizin daha güçlü bir derinliğe, ilham ve tatmine erişmenizi sağlar. Bu alıştırma sizin buna ulaşmanızda yardımcı olabilir.

Açıklamalar: Partnerinizin karşı çıktığı sevdiğiniz ve yapmak istediğiniz bir şeyi düşünün. Aşağıdaki soruları cevaplayın.

1. Bu eylem ya da hedef, hangi değerinizi ifade ediyor?

1. _____

2. _____

3. _____

2. Bu eylem ya da hedef, partnerinizin hangi değerine engel oluşturuyor?

1. _____

2. _____

3. _____

3. Şimdi şu soruyu sorarak eyleminizi ya da hedefinizi partnerinizin değeriyle ilişkilendirin: "Yapmak istediğim eylem ya da gerçekleştirmek istediğim hedef, partnerimin değerini gerçekleştirmesinde ona nasıl fayda sağlayabilir?" Eyleminizin ya da hedefinizin, partnerinizin onun için en önemli olan şeyi gerçekleştirmesinde fayda sağlayabileceği on yöntemi net bir şekilde ortaya çıkarana kadar bu soruyu sormaya devam edin. Her şey birbiriyle ilişkilendirilebilir. Bunun için sadece yaratıcı olmanız yeterli. Bağlantıları kurduğunuzda, yapmayı sevdiğiniz şeyi daha rahat ve etkili bir şekilde ifade edebilme kabiliyetine sahip olacaksınız.

Sevdiğiniz eylem ya da gerçekleştirmek istediğiniz hedef	Bağlantılar	Partnerinizin değerleri
	1.	
	2.	
	3.	
	4.	
	5.	
	6.	
	7.	
	8.	
	9.	
	10.	

HAYAT ARKADAŞINIZI BULMAK İÇİN KENDİNİZE SAHİP ÇIKMAK

Daha önce bahsettiğimiz üzere, pek çok kişi hayat arkadaşının nasıl olması gerektiği ve hayat arkadaşını nasıl bulacağı konusunda çeşitli hayaller kurar. Önemli bir gerçeği sizinle paylaşmak istiyorum: Kimse hayat arkadaşından yoksun kalmaz. Hayat arkadaşınızın tüm kişilik özellikleri, hayatınız boyunca sizinle kalır. Hayat arkadaşınızı kaybettiğinizi düşünüyorsanız, hayat arkadaşının ne olduğunu tam olarak anlamamışsınız demektir.

Genellikle hayat arkadaşımızın bize engel olmaksızın sürekli destek sağlayan tek taraflı biri olmasının hayalini kurarız. Daha önce de bahsettiğimiz gibi, bu gerçekdışı bir beklentidir. Eğer hâlâ bu yanılgıdan kurtulamamışsanız, hayatınızda olmasını istediğiniz her şeyin –bir hayat arkadaşında olmasını beklediğiniz her özelliğin– hem destek hem engel oluşturacak şekilde hayatınızda zaten var olduğu gerçeğini göz ardı ediyorsunuz demektir.

Elbette hayat arkadaşınızın kişilik özellikleri, tek bir kişide bir araya gelmiş olmayabilir. Bu özellikleri, çeşitli kişilerden edinirsiniz: arkadaşlar, iş arkadaşları, aile üyeleri gibi... Ancak hayat arkadaşınızın kişilik özellikleri ister pek çok insanda ister tek bir kişide bulunsun, şu an, bir şekilde, hayatınızın bir alanında, zaten hayat arkadaşına sahipsiniz demektir.

Eğitim verdiğim ve danışmanlık yaptığım kişilerle hayat arkadaşlarıyla ilgili konuşurum. Genellikle onlardan bir hayat arkadaşında aradıkları özellikleri listelemelerini isterim. Sonra onlara, "Hayatınızda kim zaten bu özelliklere sahip?" diye sorarım. Muhakkak ki hayatlarındaki biri –bir ya da pek çok kişi– zaten bu özelliklere sahiptir. Bu, işyerinden biri –bir iş arkadaşı, iş ortağı, hatta bir müşteri– olabilir. Bu bir arkadaş ya da komşu olabilir. Bu bir ebeveyn, kardeş, hatta evcil hayvan bile

olabilir. Sıklıkla tüm bunların bir karışımıdır. Ancak şu kesinlikle açıktır ki biri mutlaka aradıkları özelliklere sahiptir. Bazen daha geniş açıdan bakmaları ve yapbozun parçalarını bir araya getirebilmeleri için hayatlarındaki diğer tüm insanları gözden geçirmeleri gerekebilir.

Bu konuyu net bir şekilde ve dürüstçe ele almanın harika sonucu şudur: Biri, aradığı özelliklerin hayatında yer alan birinde zaten var olduğunu anladığında, kendini yoksun, çaresiz ve üzgün hissetmez. Hayat arkadaşlarına zaten sahip olduklarının farkına vardıklarından, kendilerini mutlu hissederler. Aynı zamanda hayat arkadaşlarının gelişmekte olan halini belirleyenin, kendi değerler sistemi olduğunu da fark ederler.

Tek bir hayat arkadaşı sahibi olmaktansa, neden hayat arkadaşınızın özelliklerini pek çok insana paylaştırmalısınız? Bunun cevabı basittir: Geçmişteki bire bir ilişkilerinize dayalı olarak yaşayabileceğiniz üzüntü ve sorunlardan kendinizi korumak için.

Unutmayın ki yaşadığınıza inandığınız üzüntü ve sorunlar, bir tür yanılsamadır çünkü bunlar, sizin tamamıyla zevk ve destek görme hayalinizin bir sonucudur. Bu tür gerçekdışı beklentilere sahip olduğunuz için, "normal hayatı" olduğu haliyle kabul etmek yerine, üzücü ve zor olarak görürsünüz. Dolayısıyla belki de, hayat arkadaşınızı aradığınızı söylemenize rağmen, bir hayat arkadaşıyla ilişki kurmanızdan çekinmenize yol açan anılar biriktirmiş olabilirsiniz. Bu durumda, hayat arkadaşında olmasını beklediğiniz özellikleri pek çok insanda bulabilirsiniz, çünkü bunun, bu özellikleri tek bir insandan sağlamanın yaratabileceği üzüntüden sizi koruduğuna inanırsınız. Kaçınılmaz olarak değerlerinize engel oluşturan, gerçekdışı beklentilerinizi karşılamayarak görünüşte size ihanet eden ve sizi hayal kırıklığına uğratan tek bir kişiye karşı savunmasız kalmak yerine; yalnızlığınızı arkadaşlarınızla, arkadaşlık ihtiyacınızı iş arkadaşlarınızla,

cinsel birliktelik ihtiyacınızı geçici ilişkilerle gidermeye çalışırsınız. Bir hayat arkadaşıyla ilişki kurup karşı tarafın hem olumlu hem olumsuz özelliklerini kabullenmeyi öğrenmek yerine; bu tür bir ilişkiden kaçınarak, ihanet, hayal kırıklığı ve üzüntü olarak gördüğünüz şeyden kendinizi koruduğunuzu sanırsınız.

Yakın bir zaman önce seminerlerime katılan bir hanımefendi, beni Kaliforniya'daki Ojai'den Los Angeles'a kadar arabayla götürme nezaketini gösterdi. Yolculuk sırasında bana, "Dr. Demartini, başınızı ağrıtmak istemem ama bir konuda görüşünüzü almak istiyorum. Uzun dönemli ilişki yaşayabileceğim birini arıyorum ancak ne yaparsam yapayım onu bulmayı başaramıyorum" dedi.

Belki de kendini kandırdığını söyledim. Muhtemelen içinde bir yerde, kendi değerlerine engel oluşturan pek çok şey ve tek bir erkekle olmaktan kaynaklanan acı dolu hatıralar saklıydı. Bu nedenle farkında olmadan aradığını söylediği şeyden aslında kaçıyordu.

Yine de, bir hayat arkadaşı aradığı ve hayatında bir erkek olmasını istediği konusunda ısrarcıydı.

Ona, "Bu gerçekten doğru olsaydı, muhtemelen onu çoktan bulmuş olurdunuz" dedim.

Bana, "Bunu nasıl söylersiniz? Beni tanımıyorsunuz bile" dedi.

Ben de, "Sizin bu isteğinizi biraz daha kapsamlı inceleyelim" dedim. Ondan, bir hayat arkadaşında olmasını beklediği kişilik özelliklerini listelemesini istedim. Sonra hayatında, söz konusu özelliklere sahip olan herkesi gözden geçirmesini söyledim. Onun, bu özelliklerin tümüyle çevrili olduğunu ve hatta tam da istediği miktarda özelliğin hayatında zaten bulunduğunu anlamasını sağladım.

Hayatında herhangi bir şeyden yoksun olmadığını -aslında hayat arkadaşından yoksun olmadığını çünkü hayatının onun

bir hayat arkadaşından beklediği tüm özelliklerle dolu olduğunu– sadece hayalini kurduğu gibi, bu özelliklerin tek bir erkekte olacak şekilde bulunmadığını anlaması, onun aklını başından almıştı.

Sonra ona geçmiş ilişkilerini sordum ve şunları söyledim: "Her ilişkinizde, bir hayat arkadaşından beklediğiniz özelliklerin bir kısmını gördünüz ancak ilişkide aynı zamanda üzücü ve zorlayıcı olduğunu düşündüğünüz duygusal yükü de sırtlandınız, değil mi? Görülen o ki bu zorlayıcı şeylerle tekrar uğraşmak istemiyorsunuz. Geçmişteki ilişkilerinizde sizi zorlayan şeylerle tekrar başa çıkmak zorunda kalacağınız için tek kişiyle bir ilişki kurmaktan korkuyorsunuz."

Beni anladığını söyledi.

Konuşmama şöyle devam ettim: "Sizin yaptığınız şey, hayat arkadaşınızda olmasını beklediğiniz bu özelliklerin bir kısmını işyerindeki birinde bulmak. Böylece onlarla eve gitmek zorunda kalmadan bu özelliklere sahip olmuş olacaksınız. Ve tenis oynadığınız arkadaşınızda... Size sırnaşan köpeğinizde... Telefonla arayabileceğiniz bir kadın arkadaşınızda... Hayat arkadaşında beklediğiniz özelliklerin hepsi aslında hayatınızda ve üstelik geceleri bağrışıp tartışmak, hoşlanmadığınız şekilde flört etmek ya da bir hayat arkadaşıyla sorunları çözmeye çalışmak gibi can sıkıcı şeylerle uğraşmak zorunda da kalmıyorsunuz."

Bir aydınlanma yaşamıştı. Ona şunları söyledim: "Geçmiş ilişkilerinizdeki herkesi, destekten ziyade zorlukla, zevkten ziyade acıyla ilişkilendirmişsiniz. Ve şimdi bu ilişkilerde değer verdiğiniz tüm destekleyici ve mutluluk verici özellikleri bulmaya çalışırken, yanlış algıladığınız, tek taraflı üzüntülerden kaçıyorsunuz."

Sonra ona Dönüştüren Deneyim'de öğrettiğim Demartini Metodu'nu uyguladım. Ona, geçmiş ilişkilerinden kaynaklı sözde zorlayıcı üzüntüleri nasıl ele alacağını ve bunların her

birinin aslında ilişki dengesini sağlayabilmesi için onun işine yaradığını nasıl anlayacağını gösterdim. Herhangi birinde, canını sıktığını düşündüğü her bir özelliği kendisinde nasıl bulacağını ve bu özelliğin nasıl işine yaradığını gösterdim. Ona şunu sordum: "Canını sıktığını düşündüğün bu özellik, ilişkinde olmasaydı, sana nasıl bir dezavantajı olurdu? İlişkindeki o can sıkıcı özellik, esasen nasıl sana fayda sağlıyor?"

Los Angeles'tayken, ilk ilişkisi için, ikinci ilişkisi için, geçmişte yaşadığı beş ilişki için ayrı ayrı şükran duyuyordu. Yolculuğumuzu tamamladığımızda, farkında olmadan sırtlandığı duygusal yükten kurtuldu ve sonra her ilişkinin barındırdığı iki yönü de tamamıyla kabullenmeye hazır olduğu için, biriyle yeni bir ilişkiye başlamaya kendini hazır hissetti.

Ve bilin bakalım ne oldu? Birkaç hafta içinde hayat arkadaşı olarak hayatına dahil ettiği erkeği buldu. Bir anda hayatına bir erkek girivermişti! Genellikle tek bir şey istediğimizi söyleriz ama aslında yaratacağımız şeyi değerlerimiz belirler. Bu hanımefendinin istediğini düşündüğü hayat arkadaşını hayatına dahil edebilmesi için, duygusal yükünden kurtulması gerekti ki böylece yeniden düzenlediği değerler sistemi, ilişki hedefinde ona uyum sağlayabildi.

Burada iki kavram devreye girer: Dikkat Fazlalığı Durumu (bu konuyu 1. Bölüm'de açıklamıştım) ve İstek Fazlalığı Durumu. Bu unsurlar birlikte, değerlerimizi yerine getirmemizi sağlayacak fırsatları algılama ve bu fırsatlara göre hareket etmeye yönelik özel bir kabiliyetimiz olduğu anlamına gelir. Eğer bir ilişki kurmaya gerçekten yüksek değer atfetmişsek, bu tür bir ilişki kurmak için fırsat kollarız. Eğer geçmiş ilişkilerimizi, bir daha yaşamak istemediğimiz üzüntü ve acılarla ilişkilendirmişsek, ilişki kurmamızı sağlayacak fırsatları algılayamaz ve bunlara göre hareket edemeyiz. İşte bu nedenle bazı insanlar kolaylıkla ilişki kurabilirken, bazıları aylarca yalnız kalır.

Ancak aslında her iki grup da ilişki kurabilmektedir. Aslında her iki grup da hayat arkadaşlarını bulmuştur. Biri, hayat arkadaşını tek bir kişide bulmuşken, bir diğeri hayat arkadaşını pek çok insanda bulabilir. Her iki grup da kendi değerlerine göre yaşamaktadır. Farkında olarak ya da olmayarak her iki grup da arzu ettiği hayatı yaratmaktadır.

Hayat arkadaşı kavramı, bir ya da birden çok insanın, hayatlarımızı zenginleştiren kişilik özelliklerinin tümüyle -bizim destekleyici ve zorlayıcı olarak gördüğümüz özelliklerle- hayatımıza katkıda bulunmasını temsil eder. Bu özelliklerin tümü büyüme ve gelişmemizi azami seviyeye getirmek için gereklidir. Bu özelliklerin tümünü kabullenmeyi öğrendiğimizde, tam anlamıyla yoğun bir sevgi yaşayabiliriz.

SEVGİNİZİN FARKINA VARMAK

Bir defasında Oxford İngilizce Sözlüğü'nü karıştırdım ve insan davranışında bulunabilecek kişilik özelliklerine atıfta bulunan 4.628 kelime olduğunu gördüm. Her bir özelliğe bakıp kendime şunu sordum: "Hayatımda, mümkün olan en yüksek derecede bu özelliğe sahip olan kim var?" Pek çok insan aklıma geldi ve her biri için kendime şunu sordum: "Ben, tam da bu özelliği ya da benzerini, tamamıyla aynı derecede ne zaman ve nerede sergilemişimdir?" Eğer ilk başta bu özelliğin olumsuz olduğunu düşündüysem şunu sordum: "Bu özelliğin faydaları nedir?" Olumlu olduğunu düşündüysem şunu sordum: "Bu özelliğin olumsuz yönleri nelerdir?" Niyetim, olası insan özellikleriyle ilgili yargıma sahip çıkmak ve fikirlerimi dengelemekti.

Ancak esas mesele şuydu: Dürüstçe baktığımda, sözlükte gördüğüm tüm özelliklere sahip olduğumu fark ettim. Koskoca sözlükte, hayatımın herhangi bir döneminde sergilememiş

olduğum tek bir kişilik özelliği bile bulamadım. Bazı anlarımda beni filme çekseniz, kötü adam olarak, bazı anlarımdaysa bir kahraman olarak görürsünüz. Benim için geçerli olan budur ve bu durum hepimiz için geçerlidir.

Bunun ne anlama geldiğinin farkında mısınız? Hakkınızda kim ne derse desin, bu doğrudur. Bunu ifade ediş şekillerinin bire bir aynı olduğu doğru olmayabilir. Ve dolayısıyla kendi özelliklerinize sahip çıkar, onları kabullenip severseniz, hayat arkadaşınıza karşı da daha yoğun bir sevgi besleyebilirsiniz.

Peki ya kendinizi tüm yanlarınızla sevmezseniz ne olur? Kaçmaya çalıştığınız her bir özelliğinize daha çok yaklaşırsınız. Aslında ilişkilerin tüm amacı, kurtulmak istediğiniz herhangi bir şeyi sizin hayatınıza sokmaktır. Çünkü doğanın mükemmel dünyası, sevmekte zorlandığınız yanlarınızı nasıl seveceğinizi size öğretmeye çalışır.

İşte bu nedenle hem destek hem de zorluklar herhangi bir ilişkinin birer parçasıdır. Desteğe ne kadar bağımlı olursanız, o kadar çok cesaret kırıcı sorunla karşı karşıya kalırsınız. Kolaylığa ne kadar bağımlı olursanız, o kadar çok zorluğu kendinize çekersiniz. Ama sonra nihayetinde hem destekle sorunu, hem kolaylıkla zorluğu aynı anda kabul ettiğinizde, her ikisini de eşit olarak benimsediğinizde, bu iki yön de sevgiye dahil olur. Çünkü gerçek sevgi budur – tüm zıtlıkların sentezi ve senkronizasyonu.

Beni Los Angeles'a götüren hanımefendiyle çalıştığım zaman, daha önce yaşamış olduğu sözde acı dolu ilişkilerin ona sağladığı faydaları hemen fark etmesi mümkün olmadı. Dolayısıyla ona bunları biraz hatırlatmak zorunda kaldım, sonunda bunu anladı. Seansımız bittiğinde, ilişki kurmuş olduğu her insana karşı duyduğu şükran duygusuyla gözleri yaşarmıştı. Daha önce yaşadığı tüm ilişkilere karşı sevgi hissetti, çünkü sonunda olan biten sözde kötü şeylerin olumsuz yanları olduğu

kadar faydaları da olduğunun farkına varabilmişti. Geçmişteki sevgililerinin sahip olduğu her kişilik özelliğinin değerini anlayabildi. Ve tabii aynı özelliğin kendisinde bulunduğunu da kabullendi.

Bu, bize ne öğretir? Kimilerinin maneviyat olarak adlandırdığı varlığımızın özünün kayıtsız şartsız olduğunu... Maneviyat, koşulsuz sevginin ruhudur. Değer ve yargıların söz konusu olmadığı koşulsuz bir durumda olduğunuzda, "Teşekkür ederim" dersiniz. Çünkü hissettiğiniz duygu şükran duygusudur.

Size sürekli olarak destek verecek ve hiç zorluk çıkarmayacak tek taraflı bir hayat arkadaşını -kişilik özelliklerinin hepsinin olumlu olduğunu, olumsuz özelliği olmadığını düşündüğünüz kişiyi- mantıksızca aradığınız sürece, sevmeye çalıştığınız, esasen iki taraflı olan kişi, sizin gerçeği ve gerçek hayattaki ilişkilerin özünde her zaman barındırdığı dengeyi anlamanızı sağlar. "Eşimden kendimi yalnız hissettirmemesini bekliyorum" ya da "Annemi üzdüğüm zamanlarda eşimden bana kendimi iyi hissettirmesini istiyorum" gibi gizli gündeminizden vazgeçmek zorunda kalırsınız. Böylece hayat arkadaşınızı, "görevi" sizin beklentilerinizi karşılamak olan tek yönlü bir kişi yerine, işi hayattaki değerlerini gerçekleştirmek olan, hem olumlu hem de olumsuz yönlere sahip çift yönlü bir kişi olarak görebilirsiniz.

Öyleyse amacınız, hayat arkadaşınızı eşzamanlı olarak -değerlerinize görünüşteki desteğiyle etkilenmek ve beklentilerinize ihanet ettiğini düşünmenizle hayal kırıklığına uğramaktan ziyade, hem olumlu hem olumsuz yönlerini aynı anda görebilmeniz, değerlerinize olan desteğini ve oluşturduğu engeli aynı anda yaşamanız- değerlendirebilmenizdir. Birini sonunda eşzamanlı dengeli ve koşulsuz bir bakış açısıyla görerek -sizin koşul ve beklentilerinizi sağlayıp sağlamamasına göre değil, sadece kendisi olduğu için- sevdiğinizde, dönüşüm gerçekleşir.

Birini olduğu gibi sevdiğiniz an, onlar sizin sevdiğiniz kişiye dönüşürler. İlham dolu ve tatmin edici ilişkilerin gerçek sırrı budur.

Dolayısıyla geçmiş ilişkilerinizle ilgili duygusal yükünüz hâlâ omuzlarınızdaysa, ilerleyebileceğiniz noktaya kadar gelmemişsiniz demektir. O kişiyi olduğu gibi kabullenebilmenin şükran duygusunu yaşayana kadar ilerlemeye devam edin. Sonunda ona, "Teşekkür ederim, seni seviyorum" diyeceksiniz.

Sevgi ve minnet duygusu varlığımızın özüdür. Bunlar, ilham dolu ve tatmin edici bir hayatın sırrıdır ve kendi değerlerinize göre yaşadığınızda ortaya çıkan şeylerdir. Bunlar, Değerler Prensibi'nin yan ürünleridir.

6. BÖLÜM

Dehanızı Harekete Geçirmek

"Her zaman yapamadığım şeyi yaparım, bu sayede onu nasıl yapacağımı öğrenebilirim."

– PABLO PICASSO

Birkaç yıl önce, Dallas'ta bir akşam semineri programı yürütüyordum. Program başladığında, odadakilere bilindik bir soru yönelttim: "Esasen heyecan duymadığı bir işi yapmak zorunda olanlar kimler?"

Elbette salonda eller birer birer havaya kalktı. Beni canıgönülden dinleyen ve söylediklerimden faydalandığını hissettiğim birini bulmak için salondakilere şöyle bir göz gezdirdim. Otuzlarının başında olduğu anlaşılan hevesli bir kadın gözüme çarptı. Kararlı görünüyordu ve ilk o el kaldırmıştı. İlham dolu bir hayat sürmeye kendini adamış olmasına rağmen, böyle bir hayatı elde etmesinin imkânsız olduğu inancıyla çabasından vazgeçmiş olduğu hissine kapıldım.

Adı Marisa olan bu hanımefendiyi sahneye davet ettim. Marisa, kariyer basamaklarını hızla tırmandığını, yerel bir finans şirketinde müdür yardımcısı olduğunu anlattı.

Ona, "İşinle ilgili yapmaktan hoşlanmadığın şey ne?" diye sordum.

Sorumu hemen, "Sözleşmelerle ilgili evrak işlerini yapmaktan nefret ediyorum!" diye cevapladı. "Bundan öyle nefret ediyorum ki! Ve bu benim sorumluluğum olduğundan bir başkasına devretmem de yasak."

Salondakiler gülümsediler. Her birinin, işlerinin heyecan duymadıkları ve yük gibi gördükleri yanlarını düşündüklerini görebiliyordum.

Salondakilerin desteğini alan Marisa, konuşmaya devam etti: "Bundan hiç hoşlanmıyorum. Bu işte berbatım. Sözleşmelerin yasal jargonunu anlamaya çalışmak beni bunaltıyor ve bu işte çok kötüyüm. Ne zaman sözleşmeler üzerine çalışsam, kendimi aptal gibi hissediyorum ve moralim bozuluyor. Bu işte ustalaşmaya çalıştım ancak işe yaramadı. Sözleşmeler benim hoşlanmadığım şeyler ve ne kadar uğraşsam da bunları düzgün yapmayı beceremiyorum."

Ona, "Şimdi bu konuda ne yapabileceğimize bir bakalım" dedim. "Öncelikle değerler hiyerarşine bir göz atalım."

Birkaç dakika içinde, 2. Bölüm'de sizinle paylaştığım değer belirleme sürecini kullanarak, Marissa'nın hayatında en önemli şeyin neler olduğunu -değerlerini- ortaya çıkardık. Bu hanımefendi, tasarruf ve yatırım yaparak zengin olmak istiyordu. Bekâr bir anneydi -ortaokula giden iki çocuğu vardı- ve hayali, çocuklarını en iyi okullara gönderebilmek ve hatta eğitimlerine devam edecek olurlarsa üniversite eğitimlerini de karşılamaktı. İlgilendikleri herhangi bir uğraşta çocuklarını desteklemesine -çok isterlerse kendi işlerini kurmalarına, seyahat etmelerine ya da ne isterlerse yapabilmelerine- yetecek kadar servet sahibi olmak istiyordu. Aynı zamanda, elli yaşına geldiğinde finansal açıdan bağımsızlığını kazanmış olmayı hedefliyordu. Böylece kendi özgürlüğüne kavuşmuş olacak ve ailesi için servet edinmeye önem verdiğinden, ertelediği hayallerinin peşinden gidebilecekti.

Marisa'nın hedefleriyle ilgili güzel olan şey, aslında onları zaten gerçekleştiriyor olmasıydı. Para biriktiriyordu, akıllıca yatırım yapıyordu ve belirlediği finansal adımların hepsini gerçekleştiriyordu. Şirketinde hızla yükselmiş, iş arkadaşlarının saygısını kazanmıştı ve nihai hedefi olan kendi yatırım fonu ve para yönetimi şirketini kurma yolunda ilerlediğine inanıyordu.

Bana söylediğine göre tek sorunu, müşteri sözleşmeleriydi. Bana bu konudan bahsettiğinde, gerçekten de iki sorun olduğunu anladım. Öncelikle, her hafta ona heyecan vermeyen bu işi yapmak için birkaç saat harcıyordu. İkincisi ve daha önemli olan sorunsa, özgüvenli ve güçlü bir kişilik olan Marisa'nın bu sözleşmeler aklına geldiğinde kendinden emin olmayan bir kadına dönüşmesiydi. Bana, işinin geri kalanında kendini yetenekli gördüğünü, hatta işinde mükemmel olduğunu söyledi. Ancak aynı zamanda sözleşmelerle uğraşmanın kendisini aptal hissettirdiğini de açıkladı.

Ona, "Bu konuda yapmamız gereken şey, sözleşmelerle ilgili dehanı harekete geçirmek" dedim.

Gözlerini devirerek, "Size bol şans madem" dedi. "Sözleşmeler söz konusu olduğunda, size tek bir şey söyleyebilirim: Kesinlikle bir dâhi değilim."

Böylece başarılı olmadığını düşündüğü, kapsamlı müşteri sözleşmelerini anlama, müzakere etme ve hazırlama görevini, en derin, en anlamlı ve en önemli değerleriyle ilişkilendirme sürecine başladık. Bu sürece ona, sözleşme hazırlamanın kendi değerine -kendisi ve ailesi için servet edinme hedefine- nasıl fayda sağlayabileceğini sordum.

"Bu sözleşmeleri hazırlamaktan nefret ediyorum! Keşke işimin bir parçası olmasa" diye tekrarladı.

"Evet ama bu benim sorumun esas cevabı değil, bu kaçamak bir cevap. Şimdi tekrar soruyorum: Bu sözleşmeleri hazırlamak, senin değerine -servet edinme hedefine- nasıl fayda sağlayabilir?"

Sonuçta, Marisa'nın sözleşmeler üzerinde çalışırken, ülkenin en büyük şirketlerinden bazılarının belli başlı karar mercileriyle çalışma fırsatı yakaladığı açığa çıktı. Sözleşmelerle uğraşmasının, gelecekte kuracağı şirketi için potansiyel müşterilerle tanışma fırsatı sunduğunu, aynı zamanda birlikte çalıştığı önemli kişilerden mesleğiyle, finansla ve sözleşmelerin meşruiyetiyle ilgili çok şey öğrenme şansını edindiğini anlamaya başladı. Sözleşmelerle ilgili evrak işlerini yaptığı her zaman, iş dünyasındaki önemli kişilerle -ileride müşterileri olabilecek şirket sahipleriyle- kişisel etkileşimi için ön hazırlık yapmış olduğunun farkına vardı.

Konuyu daha derinlemesine düşününce, hoşlanmadığı bu sözleşmelerin çocukları için belli kişilerle bağlantı kurma fırsatını da sağladığını fark etti. Belki de bu yolla tanıştığı bazı kişiler, çocuklarının bir gün kayıt olmak isteyebileceği okulların mezunlarından olabilirdi. Ya da belki çocuklarının gelecekteki işverenleri, yatırımcıları ya da akıl hocaları olabilirlerdi. Can sıkıcı görevi sayesinde sahip olma fırsatı yakaladığı kişisel ilişkiler ağı, gözüne müthiş bir fırsat gibi görünmeye başladı.

Kısa zamanda sözleşmelerle uğraşmak olan zor göreviyle, kendi en önemli değeri arasında pek çok bağlantı kurdu ve böylece tutumu tamamen değişti. Bunun adeta gözlerinizin önünde gerçekleştiğine şahit olabilirdiniz. Kendine güveni olmayan kadın gitti, yerine özgüvenli ve güçlü bir kadın geldi. Kendisini aptal gibi hissetmesine neden olan bu görev tarafından yenilgiye uğratılmış hissetmek yerine, bu yeni bilgi alanında ustalaşarak fırsatlardan yararlanmak için heyecan duymaya başladı. Görevi, gerçekten değer verdiği bir şeyi yerine getirmenin bir yolu olduğu için, sıkıntı saydığı şeyden kaçınmak yerine, zorluğu hoş karşılamayı tercih etti. Ona sözleşmelerin hâlâ kendisini aptal gibi hissetmesine neden olup olmadığını sorduğumda, sabırsızca başını sallayarak, şöyle dedi: "Daha

önce nasıl hissettiğim umurumda bile değil. Artık sözleşmeleri hazırlamak bana heyecan veriyor, çünkü benim için önemliler ve onlarla uğraşmak için sabırsızlanıyorum!"

Değerler Prensibi, Marisa'nın zorlayıcı zihinsel görevini, değerleriyle ilişkilendirebilmesine imkân sağladı. Böylece Dikkat Eksikliği Bozukluğu durumu, Dikkat Fazlalığı Durumu'na dönüştü. Hatırlayacağınız üzere, neyle ilgileneceğimizi, neyi görmezden gelip hatta farkına bile varmayacağımızı değerlerimiz belirler. Önemli olmayan değerlerimizle ilgili her şey için bir tür Dikkat Eksikliği Bozukluğu durumu yaşarız. Ancak değerlerimizle ilgili şeylere ise aşırı derecede önem veririz, algımızı ve dikkatimizi toplayıp bu şeylere odaklanırız.

Böylece Marisa, Değerler Prensibi'ni uygulayarak kendini çaresiz hissettiği sıkıcı bir görevi, ona heyecan veren harika bir fırsata dönüştürmeyi başardı. En önemlisi de, daha önce farkına varmadığı yeteneklerini ve aklını kullanmak için yeni imkânlar yaratarak, dehasını harekete geçirdi. Aslında bu, "deha" kelimesinin tam karşılığıdır: Heyecan vermeyen zorlukları aynı zamanda heyecan verici fırsatlar olarak görebilmek.

DEĞERLER PRENSİBİ'Nİ KULLANAN DEHA VE KULLANMAYAN DEHA

Sizi zihnen zorlayan eylemler ve konuları değerlerinizle ilişkilendirmezseniz...

- Gizli dehanızı uyandıramazsınız.
- Yaratıcılığınızı ve yenilikçiliğinizi ortaya çıkaramazsınız.
- Odaklanma sorunu yaşarsınız ve dikkatiniz kolay dağılır.

→

- Fiziksel sağlığınızı, beyninizin ve beyin hücrelerinizin adaptasyonunu geliştiremezsiniz.
- Dikkat Eksikliği Bozukluğu olan biri olarak görülürsünüz.
- Bunaltıcı ve bipolar durumlarda hassaslaşırsınız.
- Hırs ve motivasyonunuzu tam anlamıyla harekete geçiremezsiniz.
- Sıklıkla dış motivasyon kaynağına ihtiyaç duyarsınız.
- Hafızanızın zayıf olduğuna ve her şeyi çabuk unuttuğunuza inanırsınız.
- Daha içine kapanık, çekingen ve üşengeç olursunuz.

Sizi zihnen zorlayan eylemler ve konuları değerlerinizle ilişkilendirirseniz...

- Dehanızı uyandırmış olursunuz.
- Beyninizin gelişmesini sağlarsınız ve nöroplastisitesinden (beynin yeni kapasiteler ve derin bağlantılar geliştirme yeteneği) faydalanırsınız. Çok fazla şey öğrenme becerisine sahip olursunuz.
- Bilginizi daha uzun süre ve doğru bir şekilde muhafaza edersiniz.
- Kendi kişisel dehanızı belirleyen eğitimsel etiketlerden kurtulursunuz.
- Daha yaratıcı ve özgüvenli düşünürsünüz.
- Daha zinde olursunuz.
- Sakin, odaklanmış ve yoğunlaşmış bir zihne sahip olursunuz.

GİZLİ DÂHİLİK POTANSİYELİNİZİ AÇIĞA ÇIKARMAK

Herkesin içinde bir dâhi vardır. Ancak içinizdeki gizli dâhilik potansiyelini görmediğiniz sürece, muhtemelen bu dâhiyi açığa çıkaramazsınız. İçinizdeki dâhiyi açığa çıkarmanın anahtarı, değerlerinizin farkına varmanızdır. Özgün dâhinizin bulunduğu yer orasıdır.

Daha önce bahsettiğimiz gibi, herkes bir değerler sistemine sahiptir. En önemli değeriniz, en büyük yaratıcı potansiyelinizi ortaya çıkarır. Değerler Prensibi'nin vurguladığı bu gerçek, genç ya da yaşlı her insan için geçerlidir. Kendi değerimize göre yaşıyorsak, hiçbirimiz cesaretlendirilmeye, hatırlatma yapılmaya ya da motive edilmeye ihtiyaç duymayız. En önemli değerimiz söz konusu olduğunda, kendiliğinden disiplinli, güvenilir ve odaklanmış oluruz. Çünkü bizim için en anlamlı olan şeyi gerçekleştirmek için içimizde heyecan duyarız. Değerler Prensibi'ni bu şekilde harekete geçirmiş oluruz.

Aksine, değerler sisteminizde ağırlığı olmayan şeyler, sizi en az heyecanlandıran şeylerdir. Bu tür görevlerde tereddütlü olmaya, işleri ağırdan almaya ve hayal kırıklığına uğramaya daha meyilli olursunuz. En önemli değerinizi gerçekleştirmeniz çok zor olsa bile, onun peşine düşmekten kendinizi alıkoyamazsınız; ancak önemsemediğiniz şey o kadar az heyecan vericidir ki onu hiç yapmak istemezsiniz.

Aynı şekilde, değerler sisteminizde en üstte yer alan şey için bir düzen kurmaya ve hazırlık yapmaya meyilli olursunuz. Bilgisayar oyunlarından hoşlanan bir gençseniz ve bunu en önemli değeriniz olarak görüyorsanız, bilgisayar oyunlarınızı düzenli bir şekilde bir arada tutar, konusuna göre, zorluk derecelerine göre, sizin için en anlamlı olacak şekilde düzenlersiniz. Kıyafetlerden ve makyaj yapmaktan hoşlanan bir kadınsanız, gardırobunuzu ve

makyaj masanızı renk ve tarzlarına göre düzenlersiniz. Değerler sisteminizde alt sıralarda olan şeyler içinse durum bunun tam tersidir. Bunlar konusunda oldukça düzensiz ve dağınık olursunuz.

Dolayısıyla içinizdeki dâhiyi harekete geçirmenin ilk adımı, en önemli değerlerinizi belirlemenizdir, çünkü bu değerlerinizin peşinden gitmeniz için kimsenin sizi sabahları yataktan zorla kaldırması gerekmez. Hiç kimsenin on yaşında bir çocuğu zorla bilgisayar oyunu oynamasını sağlamasına gerek yoktur. Kendiliğinden yataktan kalkıp oyunu açar, oynamaya başlar ve öğrendiklerini hafızasına kazır. Belki gece olduğunda onu yatması için ya da kıyafetlerini toplaması için yönlendirmek zorunda kalabilirsiniz ancak kendi değerlerinin peşinden gitmesi için motivasyonunuza ihtiyacı yoktur. Bilgisayar oyunlarında uzmanlaşma hedefini gerçekleştirmek ve içinden geleni yapmak ona heyecan verir.

Benzer şekilde, kıyafetleri ve makyajı seven bir kadını da alışverişe çıkmaya ve süslenip püslenerek hazırlanmaya kimsenin zorlamasına gerek yoktur. Bu kadın, gardırobunu yenilemek ya da rujun doğru renk tonunu seçmek için heyecan duyar. Hepimizin olduğu gibi, bu kadın da ona heyecan veren değerlerini gerçekleştirmek için kendiliğinden çaba gösterir.

Kendi değerlerinizin peşine düştüğünüzde, içinizde ilham duyarsınız ve kendinizi doyuma ulaşmış hissedersiniz. Size ne kadar üzüntü ve öfkeye mal olursa olsun, ne kadar zorlansanız da bu değerlerinizden vazgeçmezsiniz. Aksine, önemli görmediğiniz değerler söz konusu olduğunda, kendinize ne kadar güzel ödüller vaat ederseniz edin, ne kadar destek görüp övülseniz de, tereddütlü olmaya ve işleri ağırdan almaya meyilli olursunuz. Gerçek ilham, bizim için en anlamlı olan değerlerin peşine düştüğümüzde, sadece içimizden gelir.

Elbette değerlerimiz evrime ve değişime uğrar. Ancak onlarla ilişkimiz sürekli aynı şekildedir: En önemli değerlerimizden

heyecan duyarken, önem vermediğimiz değerlerimizle ilgili şeylere ilgi göstermeyiz.

Dahası, en önemli değerlerimiz, beynimizin duyusal ve motor kortekslerindeki eylemleri dolaylı olarak belirler. Değerlerimiz, algımızı ve eylemlerimizi kelimenin tam anlamıyla etkiler. Eğer bir annenin en önemli değeri çocuklarıysa, bir alışveriş merkezine girdiğinde, yöneleceği yer çocuk giysileri, eğitim malzemeleri ve oyuncaklar satan mağazalar olur. Gerçekliğini en önemli değerlerine göre süzgeçten geçirir, en önemli değerlerine fayda sağlayan şeyleri fark eder ve faydasız şeyleri görmezden gelir. En önemli değerlerini gerçekleştirebilecek olan nesnelere yönelir ve diğerlerinden uzak durur.

Aynı şekilde, bu kadının erkek kardeşi, çocuklarla ilgisi olmayan bir girişimciyse, aynı alışveriş merkezine girdiğinde, kız kardeşinin fark ettiği şeylerin hemen hemen hiç farkına varmaz. Onun ilgisini çeken şey, alışveriş merkezinin akıllı bir yatırım olup olmadığını belirleyen unsurlardır: Yaya trafiği, kiralanan mağaza sayısı, binanın yaşı ve durumu gibi... Bu konulara olan ilgisi, onun değerlerini gerçekleştirebileceği bilgiyi edinebileceği yerlere yönelmesini sağlar. Bu arada, kız kardeşine alışveriş merkeziyle ilgili bu konuları sorsanız, erkek kardeşinin çocuk mağazaları ve ürünlerine olan ilgisizliği gibi o da bu konulara karşı ilgisiz kalacaktır.

Esasen, değerlerinizi gerçekleştirmenizi sağlayan her şey, sizi harekete geçirir. Kendi değerlerinizi gerçekleştirmeyen ya da esasen onlarla ilgili olmayan şeyleriyse görmezden gelmeye ve umursamamaya meyilli olursunuz. Beyninizin gliyal hücreleri ve retiküler aktivasyon sistemi, bu konuda size destek verir. Gliyal hücreleriniz, beyninizin duyusal ve motor sinirlerinin yapısını ve işlevini yeniden yapılandırması için yardımcı olan özel hücrelerdir.

Hem algınız hem de bunun sonucundaki eylemleriniz, beyninizde bir dönüşüm yaratır; algı ve eylem beyninizi ayrı ayrı

etkiler, birlikte olduklarındaysa daha da güçlü etkileri vardır. Bu, taleplere göre değişen duyusal ve motor sinirlerinizin nöroplastisitesiyle ilgilidir. Kendi değerlerinizi destekleyen şeyleri algılayarak ve değerlerinizi gerçekleştirecek şekilde ilgili eylemlerde bulunarak -çocuk mağazasından alışveriş yapmak ya da alışveriş merkezinin detaylı rantabilitesi konusunda bilgi edinmek için boş bir mağazaya yönelmek gibi- değerlerinizi gerçekleştirmek için daha etkin olması konusunda beyninizi yeniden yapılandırmış olursunuz.

Bu, bilinçli olarak da yapsanız, bilinçsizce de yapsanız geçerli bir durumdur. Eğer değerlerinizden biri, çocuklarınızı daha besleyici gıdalarla beslemekse, sağlıklı yiyecekler satan yerler gözünüze çarpar, sağlıklı tariflerin olduğu yemek kitapları bulursunuz, çocuklar için sağlıklı yiyecekleri konu edinen televizyon programlarını izlersiniz. Bu tür şeyleri fark etmek için kelimenin tam anlamıyla beyninizi yeniden yapılandırırsınız. Eğer farkında olmadan aynı ihtiyacı kendiniz için de hissediyorsanız, nasıl ve neden olduğunu anlamadan yine aynı şeyleri yaşarsınız. Her iki durumda da değeriniz -çocuklarınızın sağlığını ya da kendi sağlığınızı düşünmek- dikkatinize ve isteklerinize yön vererek beyninizi yeniden yapılandırır. Algınız ve eylemleriniz bu etkiye sahiptir.

İşte bu nedenle, dilediğiniz herhangi bir konuda, içinizdeki dâhiyi harekete geçirmenin anahtarı Değerler Prensibi'dir. Bir konuyu, değerlerinizle bir kez ilişkilendirdiğinizde, algısal farkındalık için beyninizdeki güçlü potansiyeli ve yaratıcı zekânızı ortaya çıkarırsınız. Ele aldığımız örnekte, kendinizin ya da çocuklarınızın sağlığına atfettiğiniz yüksek değerin farkına varmanız, sizin beslenme alanındaki yaratıcı zekânızı ortaya çıkaracaktır. Birdenbire besinlerin sizin vücudunuza ya da çocuklarınızın vücuduna nasıl fayda sağladığı ya da nasıl zararlı olduğu konusunda karmaşık bilgileri öğrenmeye başlayacaksınız. Vitaminler, besin maddeleri ve anatomi hakkında ilginç bilgiler

edineceksiniz. Farklı yiyecek ve takviyelerin çeşitli özellikleri konusunda uzmanlaşacak, belki de öğrencilik zamanlarınızda sizi zorlayan biyoloji, kimya, nöroloji alanlarında bu kadar çok şey bilmenize kendiniz de şaşıracaksınız. Belki değerlerinizle ilişkilendirmediğiniz için, fen derslerinde başarılı olamıyordunuz; ancak fen ve beslenmeyi, kendinizin ya da çocuklarınızın sağlığıyla ilişkilendirmeniz, farkında bile olmadığınız bir yeteneğinizi ortaya çıkaracaktır.

Değerler Prensibi'nin içinizde nasıl güçlü bir şekilde işlev gösterdiğini anladığınızda, içinizdeki dâhiyi ortaya çıkarmanın sırrının, başarılı olmak istediğiniz herhangi bir konuyu, değerlerinizle ilişkilendirmeniz olduğunun farkına varacaksınız. Bir konu, değerlerinizle ilişkilendirildiğinde, benim Dikkat Fazlalığı Durumu adını verdiğim durumla karşılaşacaksınız. Değerlerinizi yerine getirmenize fayda sağlayacak olan herhangi bir şeye karşı daha keskin dikkate ve daha güçlü bir farkındalığa sahip olacaksınız. Bu nedenle, dikkatinizi harekete geçirecek, konuyla ilgili düzen sağlayıp hazırlık yapacak ve öğrenebildiğiniz kadar çok şey öğrenmek için heyecan duyacaksınız.

Aynı zamanda Dikkat Fazlalığı Durumu –istediğiniz şeyi yapmanın yüksek olasılığı ve güvenilir, disiplinli ve odaklanmış bir yaklaşım– durumunu yaşayacaksınız. Buna ilaveten, değerlerinizle ilgili bilgiyi hatırlamak anlamına gelen Hafıza Sağlamlığı Durumu'nu da yaşayacaksınız. Değerlerinizle ilgili olan her şeyi, uzun dönemli hafızanızda muhafaza etmeye meyilli olacaksınız. Önem vermediğiniz değerlerinizle ilgili şeyleriyse, kısa dönemli hafızanızda tutmaya –tabii eğer hatırlarsanız– meyilli olacaksınız.

Dolayısıyla, bilgisayar oyunu oynamaktan hoşlanan çocuğa, o gün okulda yaşadıklarıyla ilgili ne hatırladığını sorarsanız, size bir fikri olmadığını söyleyebilir. Ancak ona bilgisayar oyunlarıyla ilgili bir şey sorarsanız, en çok sevdiği oyunlarla ilgili olarak size uzun bir nutuk atmaya çoktan hazırdır. Motor

becerilerini ve duyusal farkındalığını, en önem verdiği konuda fayda sağlayacak şekilde, etkin olarak harekete geçirdiği için, oyunlardaki her bir karakteri hatırlar, her oyunda uzmanlaşmıştır ve oyunun zor bir seviyesinde başarılı olabilir. Okulda belki ortalama bir öğrenci olabilir ancak bilgisayar oyunlarında kesinlikle bir dâhidir. Eğer okuldaki derslerden herhangi birinin, en önemli gördüğü konuda -bilgisayar oyunlarında uzmanlaşmakta- kendisine fayda sağlayacağına inanırsa, aynı zamanda söz konusu derste de kesinlikle bir dâhiye dönüşebilir.

İşte, içinizdeki dâhiyi ortaya çıkarmanın sırrı budur. Başarılı olmak istediğiniz belli bir konuyu, değerlerinizle ilişkilendirdiğinizde, artık size hiçbir şey engel olamaz. Hiçbir şey, hiç kimsenin değerlerinin peşinden gitmesine engel olamaz. Bu, Değerler Prensibi'nin gücüdür. Bu gücü, aşağıdaki alıştırmayla daha iyi kavrayabilirsiniz.

1. Alıştırma: Kendi değerlerinizle bağlantı kurarak içinizdeki dâhiyi ortaya çıkarın

Bir konuyu kendi değerlerimizle ilişkilendirdiğimizde, içimizdeki dâhiyi ortaya çıkarırız. Bu alıştırmada, öğrenmek istediğiniz bir konuyla kendi değerleriniz arasındaki bağlantıları güçlendirerek, içinizdeki dâhiyi ortaya çıkarmayı öğrenebilirsiniz.

Açıklamalar:

1. Uzmanlaşmak istediğiniz bir konu, bir beceri ya da bilgi alanı belirleyin. Bunu aşağıdaki tablonun sol sütununa not edin.
2. 2. Bölüm'de belirlediğiniz şekilde, değerlerinizden ilk üçünü hatırlayın. Aşağıdaki tablonun en sağına yazın.

3. Belirlediğiniz konuda, beceride ya da bilgi alanında uzmanlaşarak, en önemli ilk üç değerinizi gerçekleştirmenin en az yirmi yolunu bulun. Bu yolları tablonun orta sütununa yazın.

Beceri, konu ya da bilgi alanı	Bu beceri, konu ya da bilgi alanının ilk üç değerinizi gerçekleştirmeniz için size fayda sağlamasının yirmi yolu	En önemli değerleriniz
1.	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	
	5.	
	6.	
	7.	
	8.	
	9.	
	10.	
	11.	
	12.	
	13.	
	14.	
	15.	
	16.	
	17.	
	18.	
	19.	
	20.	

ALLISON İÇİNDEKİ DÂHİYİ AÇIĞA ÇIKARIYOR

Avustralya Melbourne'de verdiğim Değer Belirleme seminerinin ardından, okulda çok fazla sorun yaşadığı için annesinin bana getirdiği on altı yaşında bir kızla konuştum.

Annesi bana, "Allison zeki bir kız. Ancak notları çok düşük. Derslere katılmıyor. Sürekli sıkılıyor. Hiç motivasyonu yokmuş gibi görünüyor" dedi.

Annesine, "Kilit noktanın motivasyon olduğunu sanmıyorum" dedim. "Motivasyon, sizin heyecan duymadığınız bir şeyi yapmanızı sağlayan bir dış güçtür. Tıpkı yüksek not almaları karşılığında onlara harçlık vereceklerini söyleyen anne babaların yaptığı gibi... Bu, kısa bir süreliğine ya da kısıtlı bir şekilde işe yarayabilir ancak esasen birinin içindeki dâhiyi açığa çıkarmaz ya da gerçek ve kalıcı bir öğrenme sağlamaz. Dıştan gelen motivasyondan çok, insanın içindeki ilhama inanırım."

Annesinin söylediklerimi tam olarak anlamadığı belliydi ancak kızıyla çalışmayı kabul ettim. İlk adımım, kızının değerlerini belirlemek oldu. 2. Bölüm'de sizinle paylaştığım süreci tamamladıktan sonra, Allison'ın en önemli değerinin ata binmek olduğunu ortaya çıkardık. Atları çok seviyordu ve ata binmek için can atıyordu. Atlarla çalışmak için gerçekten yeteneği vardı ve hayali, üst düzey yarışmalara katılan profesyonel bir at binicisi olmaktı.

Çocuklarının sevdikleri şeyler çoğu anne babayı afallatır ancak Allison'ın annesi, kızının ata binmeye olan tutkusunu anlayabiliyordu. Ata binmenin harika bir spor olduğunu biliyordu ve kızının bu ilgisini destekliyordu. Sadece kızının üniversite eğitimi almasını istiyordu ve kızının notları iyileşmediği sürece bunun mümkün olmayacağının farkındaydı.

Allison ise, atlarla ilgili olmayan herhangi bir şey için neden bu kadar zaman harcaması gerektiğini anlayamıyordu. Okulda

geçirdiği gün, onun için adeta eziyetti çünkü okuldaki gününü onu haralardan ve ata binmekten uzak tutan bir engel olarak görüyordu.

En önemli değerini belirlememizin ardından ona, "Şu anda hayatındaki en heyecan verici amaç, ata binmek" dedim.

Allison, "Evet, kesinlikle!" dedi. Benim de annesi gibi onun amacına destek verdiğimi görmek onu rahatlatmıştı. Ama aynı zamanda tıpkı annesi gibi, benim de onu okula karşı ilgi duyması için motive etmemi bekliyordu. Ancak bunun aklımdan bile geçmediğinin henüz farkında değildi.

Ona, "Peki. Şimdi amacını bildiğimize göre, derslerine bir göz atalım ve ne tür zorluklarla karşılaştığını görelim" dedim.

Allison, o yıl altı dersi olduğunu söyledi: Matematik, sosyoloji, tarih, İngilizce, biyoloji ve resim.

Ona, "Güzel. Şimdi ata binmekte başarılı olabilmen için, her bir dersin sana nasıl fayda sağlayabileceğini düşünelim" dedim.

Allison'ın derslerini hayatının amacıyla ilişkilendirebilirsek, bu derslere olan ilgisini uyandırabileceğimizi ve içindeki dâhiyi ortaya çıkarabileceğimizi biliyordum. Sonuçta Allison atlar konusunda bir dâhiydi. Çok sevdiği bu yaratıklarla ilgili her konuda Dikkat Fazlalığı Durumu'yla karşı karşıyaydı. Onları nasıl besleyeceğini ve tımarlayacağını biliyordu. Dizginlerinden tutarak ya da ağırlığını farklı yöne vererek ya da ayağının pozisyonunu değiştirerek onlara nasıl yön vereceğini biliyordu. Biniş eğitmenlerinin ona öğrettiği teknikleri çalışmıştı ve tüm dikkatini ve konsantrasyonunu girdiği yarışmalara yöneltmişti. En önemli değeri, onun içindeki dâhiyi haralarda ve ata binmek konusunda ortaya çıkarmıştı. Şimdi bu dâhiyi sınıfında ve kütüphanede -motivasyon yoluyla değil, ilham yoluyla- ortaya çıkaracaktık.

Ona, "En çok nasıl ata binmek seni heyecanlandırıyor?" diye sordum.

Allison, onun için çok önemli olan rodeo yarışını -yarışçının yarış pistine dizilmiş varillerin çevresinden dolanarak yarışı en hızlı derecede tamamlamaya çalıştığı yarış- anlatırken gözleri parlıyordu.

Ona, usta bir at binicisi olması için matematik dersinin ona nasıl fayda sağlayabileceğini sordum. Allison'ın varillerin etrafından geçmesi için gereken açıları anlaması yoluyla, bu dersten fayda sağlamasının yollarını bulmaya başladık. Neredeyse yirmi bağlantı kurduktan sonra, Allison sonunda çalışmak zorunda olduğu matematik dersiyle, yarış parkurunda hızla gidebilmesinin en etkin yolunu bulma becerisi arasında güçlü bir bağlantı olduğunun farkına varmaya başladı. Aynı zamanda matematik bilgisinin, binicileri sıralamada kullanılan karmaşık puanlama sistemini anlamasında ve kendi performansını takip etmesinde de faydalı olacağını fark etti.

Sonra sosyolojinin ona nasıl fayda sağlayabileceğini düşündük. Ona şunları söyledim: "Sosyoloji, farklı toplumlardaki insanların incelenmesidir. Yarışmayı planladığın her bir şehirdeki ve ülkedeki uzmanların, üreticilerin, terbiyecilerin ve izleyicilerin sahip olduğu farklı değerleri bilseydin sana faydası olmaz mıydı?"

Allison, diyelim ki İngiltere ve Amerika'da yarışmak arasında önemli farklılıklar olduğunu görmeye başladı. İngiltere'de belki uzmanlar, binicilerde daha çok saygınlık ve profesyonellik arıyor olabilirlerdi. Amerika'daysa uzmanlar, gülümseyen ve kendi tarzıyla şov yapan binicileri tercih etmeye meyilli olabilirlerdi.

Bu olasılıktan bahsettiğimizde Allison, "Bu çok ilginç" dedi. "Bu derslerdeki konuları çalışarak yarışlara daha çok hazır olacağım, öyle değil mi? Eğer sosyolojinin, uzmanlar ve izleyici toplulukları arasındaki farkları görmeme yardımı dokunacaksa, öyleyse bana ileride de faydalı olacaktır."

Allison'ın okuldaki dersleriyle amacı arasında bağlantılar bulabilmek o kadar kolay değildi ancak ikimiz üç saate yakın konuşarak, Allison'ın hedefini ve değerlerini gerçekleştirmesi için, her bir dersinin kesinlikle çok önemli olduğunu gösteren onlarca yol bulduk. Sohbetimiz bittiğinde, Allison son derece heyecan doluydu. Annesinin ertesi ay bana gönderdiği e-postada belirttiği gibi, artık Allison, derslerinden bazılarında en başarılı öğrenci olmayı başaran çalışkan bir öğrenci olmuştu. Dersleriyle en önemli değeri arasında bağlantı kurduğunda, hiçbir engeli kalmamıştı. İşin sırrı, her bir dersin onun için en önemli olan şeyi -değerlerini- gerçekleştirmesi için nasıl fayda sağlayacağını kendi içinde keşfetmesini sağlamaktı. Bunu başardığımızda, içindeki dâhi açığa çıkmıştı.

Allison'la olan deneyimim, uzun bir süredir gözlemlediğim bir prensibe örnek oluşturuyor: *Herkes öğrenmek ister.* İnsanlar sadece kendileri için en anlamlı, amaçlarına uygun ve heyecan verici olan şeyle -kendi değerleriyle ilgili olan şeylerle- ilgili bilgi edinmek isterler. Eğer herhangi bir konuyla, kendi değerleri arasında bağlantı kurabilirlerse, içlerindeki dâhiyi açığa çıkarabilirler. Birdenbire o konuda yaratıcı ve yenilikçi olurlar, bilgi edinme arzuları ve öğrenme kapasiteleri artar. Eğer bu bağlantıları göremezlerse, bilgiyi özümseme, kavrama ve akılda tutma kabiliyetleri azalır. İşte bu nedenle, içinizdeki dâhiyi açığa çıkarmanız için Değerler Prensibi çok sağlam bir yoldur.

ENGELLİ Mİ YOKSA YANLIŞ ETİKETLENMİŞ Mİ?

Kendi değerlerinin peşinden giden bir insanı durdurabilecek bir şey yoksa, değerli görmediği bir şeyin peşine düşmek zorunda kalan bir insanı da harekete geçirecek bir şey yoktur. Değerler sisteminizin alt sıralarında, odaklanma gücünüz ve

hafızanız zayıflar, tereddütlü olursunuz ve Dikkat Eksikliği Bozukluğu ya da benim Hafıza Eksikliği Bozukluğu ve Niyet Eksikliği Bozukluğu dediğim durumla karşı karşıya kalırsınız. Bunlar, "kötü" ya da "geç anlayan" olarak etiketlenen, hatta Dikkat Eksikliği Bozukluğu adlı öğrenme güçlüğü tanısı konulan çocuklar; "aptal", "tembel", "dengesiz" ve "pek de zeki değil" şeklinde etiketlenen yetişkinlerdir.

Bence bu etiketlemeler faydasızdır ve hatta gerçek dâhinin ortaya çıkmasına engel teşkil edebilir. Dikkat Eksikliği Bozukluğu tanısı konmuş çocukların çoğuna yanlış tanı konmuştur. Eğer bu çocukları gün boyu gözlemlerseniz, hayatlarının bir yönünde sağlam bir şekilde odaklandıklarını, sakin olduklarını, hafızalarının güçlendiğini ve kendilerini daha iyi ifade edebildiklerini görürsünüz. Belki bu çocukların ilgi alanı aslında bilgisayar oyunlarıdır. Belki spor ya da televizyon ya da sosyalleşmedir. Belki de çevresindeki yetişkinlerin değer vermediği bir şeydir. Ancak bu çocukların, değerlerine karşı, Dikkat Fazlalığı, Hafızada Tutma ve Niyet Fazlalığı durumları söz konusudur. Bu çocuklar genellikle aşırı yoğun değerlere sahiptir.

Yakın bir zamanda, herhangi bir alanda Dikkat Fazlalığı Durumu olmayan bir çocukla tanıştım. Eğer bu kitabı okuyan bir gençseniz, harika bir kapasiteye sahip olduğunuzu bilin. Öğrenme kapasitesinden ve dehadan yoksun değilsiniz. Muhtemelen bunlar, diğer insanların henüz değer vermediği bir alanda yoğunlaşmış durumdadır. Dehanız, herkesin beklediği bir alanda olmayabilir ama buna sahipsinizdir. Bundan şüphe etmeyin. Kimsenin, hatta kendinizin bile, böyle özel bir dehaya sahip olmadığınızı söylemesine izin vermeyin.

Aynı şekilde, "geç anlayan" ya da "aptal" olarak etiketlenen yetişkinlerle ilgili de genellikle yanlış tanı söz konusudur. Bu insanlar, hayattaki sorumluluklarını değerleriyle ilişkilendirememiş kişilerdir. Bu insanlar, araba tamiri, çocukları sakinleştirme

ya da komik hikâyeler anlatarak arkadaşlarını eğlendirme gibi alanlarda özgün bir dehaya sahip olan kişiler olabilirler. Ya da belki de dehaları hatıra eşyalar biriktirmek, maaşlarını ay sonuna kadar yetirebilmek ya da restoran mönüsündeki en güzel yemeği bulabilmek gibi alanlardadır. İnsanların dehaları bazen çok geniş bir yelpazede, bazense dar bir alanda bulunabilir ancak hepimiz kendi özgün dehamıza sahibizdir. Gerekli günlük eylemlerimizi, değerlerimizle ilişkilendirmeyi öğrendiğimizde, istediğimiz alanda içimizdeki gizli dâhiyi açığa çıkarabiliriz. İşte bunun sırrı yine Değerler Prensibi'dir.

GİZLİ DEHA

Dehaları göz önünde olmayan, öylece keşfedilmeyi bekleyen pek çok insan tanıdım. Bir keresinde, Hollywood bölgesinde, gerçek hayat hikâyelerini anlatan bir televizyon programı için çekim yapıyordum. Konuklarımdan biri, benim gibi yedi yaşındayken tanı konulmuş kırk iki yaşında bir beyefendiydi. Ona geç anladığını, öğrenme sorunları olduğunu, disleksik olduğunu ve muhtemelen hiçbir şeyde başarılı olamayacağını söylemişlerdi. Bir saat kırk beş dakika boyunca onunla birlikte oturdum ve daha önce kimsenin ona sormadığı sorular yönelttim. Öğrenmek istiyordum. "Hangi alanda müthiş bir hafızanız vardır? Hangi alanda bir şeyleri şaşırtıcı bir hızla öğrenirsiniz? Hangi alanda bilgiyi aklınızda çok iyi tutarsınız?"

Tahmin edebileceğiniz gibi, ilk tepkisi şüphe etmek ve belki biraz üzülmek ve hatta sinirlenmek oldu. "Müthiş bir hafızam yok" diye cevap verdi. "Hiçbir şeyi kolay öğrenemiyorum. Bilgiyi aklımda tutamıyorum da."

Ancak bunun tam anlamıyla doğru olmadığını biliyordum. Ona şöyle dedim: "Şüphenize üstün gelecek kadar eminim. Size

bu tür sorular sormaya devam edeceğim, tekrar ve tekrar, ta ki siz inkâr ettiğiniz gizli dehanızı ve farkındalığınızı keşfedene kadar..."

Pek çok insan gibi, kısıtlılığa sahip olduğu konusunda -herkesin ona yapamadığını söylediği şeylerde- diretmek istedi. Bu nedenle on dakika kadar bana direndi. Ancak ben pes etmedim, çünkü onun sahip olduğu kabiliyetlerin farkına varmasını sağlarsam hayatının değişebileceğini biliyordum. Televizyon programı formatı gereği, bu işi tamamlamak için sadece iki saat vaktim vardı. Ancak bu adamla ilgili yaklaşımımdan emindim ve bu yüzden sonuna kadar azmettim.

Sonunda ona, "Bu sözde hafıza sorununuz ne zamandan beri var?" diye sordum. "Hatırladığım kadarıyla, çocukluğumdan beri" diye cevap verdi. Bence bu cevap epey açıklayıcıydı: Hatırlayamadığı şeyle ilgili müthiş bir hafızası vardı! Bu nedenle aydınlanma yaşamasını sağlayacak soruları sormaya devam ettim.

Hangi alanda müthiş bir hafızası olduğunu sormaya devam ederken, geçmişinden çarpıcı bir olayı hatırladı. Esasen bu çok tuhaftı çünkü hatırladığı -büyük bir netlik ve kesinlikle- şey, öğretmenin ona ne yapamayacağını söylemesiydi. Bu şekilde hikâyesini anlatmaya ve kısıtlamaları konusunda ısrarcı olmaya devam ediyordu.

Bense hâlâ ona inanmıyordum. Ona, "Öğretmeninin söylediği şeyi, ancak senin değerlerinin bir parçasıysa -bu kelimeleri kendi avantajına kullanabiliyorsan- hatırlayabilirsin. Demek ki o rolü yerine getirerek birtakım ikincil kazançlar elde ediyorsun. Sana bir faydası oluyor. En azından, seni bazı şeyleri yapmaktan kurtarıyor" dedim.

Bana karşı gelmeye başladı ama ben sadece ona şunu sordum: "Peki ya başka hangi alanda müthiş bir hafızaya sahipsin?"

Müthiş hafızaya sahip olduğu bir alanı ortaya çıkardıktan sonra, ikinci alanı ortaya çıkarmakta daha az zorlandı. Bana

belli sporlarla ilgili çeşitli bilgiler -takımlar, atletler, manevralar hakkında bilgiler- vermeye başladı. Onu bir saat kırk beş dakika boyunca üsteledim. Sıra dışı bir hafızası olduğunu kanıtlayan örnekler verip durdum. Sonunda gözleri yaşardı ve otuz beş yıllık programlamasından kendisini kurtarmış oldu. Çünkü bunca yıl, öğrenme güçlüğü yaşadığına inanmıştı ancak esasen böyle bir sorunu yoktu. Mesele, öğretmenlerine ya da ebeveynlerine uymayan, onların değerlerine uygun olmayan, toplumsal normların dışında bir değerler sistemine odaklanmış olmasıydı. Ancak artık içindeki gizli dâhinin farkına varıyordu ve gözlerinden yaşlar boşanırken, hayatında gerçekleştirebileceği yeni olasılıkların farkına vararak bana sarıldı.

Bu beyefendinin dehası nasıl bu kadar gizli kalabilmişti? Dış etkenleri ve otoriteleri, kendisinden daha çok önemsemişti ve sorgulamaksızın ve içindeki dehanın gücünü ortaya çıkarmaksızın, onların inançlarını benimsemişti. Dolayısıyla eğer onun gibi, herhangi bir şekilde dehanızdan şüpheniz varsa, 1. Alıştırma'ya tekrar bakarak uzmanlaşmak istediğiniz herhangi bir bilgi alanını kendi değerlerinizle ilişkilendirmenin bir yolunu bulun. Ayrıca kendinize, zihinsel dehanızı hangi alanda zaten sergilemekte olduğunuzu sorun. Değerler Prensibi'ni gizli dehanızın ortaya çıkması için kullanmanızın yolu budur.

EN ÖNEMLİ DEĞERLERİNİZ İÇİNİZDEKİ DÂHİYİ VE ÖZGÜVENİNİZİ AÇIĞA ÇIKARIR

Anlattığım prensipler konusunda ben de bir istisna sayılmam. Ben de değerlerimle ilgili, özellikle de insan davranışı konusunda Dikkat Fazlalığı Durumu'na sahibim. Kendi değerlerimle

ilişkili olduğunu düşünmediğim her şey konusundaysa -pasta süsleme, ayakkabı alışverişi, teknolojik konular ve televizyon izleme gibi- Dikkat Eksikliği Bozukluğu yaşarım. On sekiz yaşında okumayı öğrendiğimde, televizyon izlemeye olan ilgim yok oldu ve şu an seçici olarak sadece belirli programları izliyorum. Bilgi teknolojisinin her hali için de aynı şey geçerli: Bir bilgisayara ya da iPhone'a bel bağlamış olabilirim ancak bunların nasıl üretildiği konusu ilgimi çekmiyor.

Toplumsal değerlerin, kendi değerlerimizle her zaman uyuşmayacağını açıklamak için, diyelim ki televizyon izlemenin aklınıza gelebilecek en prestijli aktivite olduğu bir kültür olduğunu hayal edin. Şimdi de benim -neredeyse hiç televizyon izlemeyen biri olarak- bir televizyon izleme konferansında olduğumu düşünün.

Şunu gözünüzde canlandırın: Yirmi beş bin kişi, televizyon izleme becerisini nasıl geliştirebileceğini öğrenmek için konferansa katılmış. Farklı çeşitlerdeki kanepelerin faydalarından bahsediyorlar, kumandaların göreli özelliklerini değerlendiriyorlar ve reklamları atlamanın en iyi yolu hakkında fikir alışverişinde bulunuyorlar. Televizyon izleme uzmanları, "Haftalık Televizyon İzleme Sürenizi Nasıl Artırırsınız?" ve "Televizyon İzlerken Yiyebileceğiniz Yemekler" gibi konularda seminerler veriyorlar. Televizyon izlemek konusunda uzmanlaşanlara her sene ödüller veriliyor ve insanlar kazananların kim olduğunun açıklanmasını heyecanla bekliyorlar.

Gerçek dünyada, sağlam bir kariyeri olan itibarlı biriyim. On binlerce kişi her yıl beni dinlemeye geliyor ve yüz binlerce kişi kitaplarımı, kasetlerimi ve diğer ürünleri satın alıyor. Akıllı biri olarak görülüyorum ve becerilerim geniş çapta takdir görüyor. Bu durum, insan davranışıyla ilgili pek çok konuyu öğrenmek ve araştırma, yazma ve eğitim verme becerilerimi geliştirmek için ayırdığım zamanı, enerjiyi ve özveriyi etkiliyor.

Ancak bu farazi televizyon izleme konferansına katılmak zorunda kalsam, muhtemelen "televizyon izlemeyi öğrenme güçlüğü çeken biri" –zayıf hafızalı ve geç anlayan biri– olarak etiketlenirdim. Bu bağlamda, sınıftaki yerim en alt sırada olurdu. Televizyon izlemek ilgimi çekmediği için, televizyon izlemekle kendi değerlerimi ilişkilendirmediğim sürece, muhtemelen en alt sırada kalmaya devam ederdim.

Benzer şekilde, herkesin gizli dehasına değer vermeyi bilmeyen bir toplumda, pek çok kişi hatalı bir şekilde öğrenme güçlüğü olan kişiler olarak, hatta geri zekâlı olarak etiketleniyor. Ancak gerçek şu ki hepimiz kendi değerlerimizle ilgili alanda potansiyel birer dâhiyiz. Bu alanlarda kaçınılmaz olarak ilham dolu, disiplinli, güvenilir ve güçlü oluruz. Diğer yerlerdeyse bu nitelikleri sergilemeye meyilli olmayız. Ancak kendi değerlerimiz söz konusu olduğunda, üstün fiziksel ve zihinsel başarılara erişebiliriz.

On yaşındaki oğlunuza, "Şu sevdiğin bilgisayar oyununu oynamanı ve onunla ilgili bana rapor vermeni çok isterim. Bana rapor vermenin ardından, seni test edeceğim" dediğinizi bir düşünün.

O çocuk, tereddüt edip işi ağırdan almaya kalkar mı? Eğer o bilgisayar oyununu sevmiyorsa belki... Muhtemelen "Harika!" diyerek, oyunda tam olarak uzmanlaşana kadar on defa, dört saat boyunca oynar.

Kendi değerlerinizle uyumlu bir hedef belirlediğinizde, o hedefe ulaşmanız ve söylediklerinizle yaptıklarınızın birbirini tutması mümkün olur. Kendinize olan güveniniz artar ve sizin için en önemli olan değerlerinizin peşinden gitmek için ne gerekiyorsa yapabileceğinizi bilirsiniz. Ancak, değerlerinizle uyumlu olmayan bir hedef belirlediğinizde, hayatınız canlılığını yitirir. İşleri ağırdan alırsınız, amacınıza sahip çıkmazsınız, kendinizi amacınızla özdeşleştirmekten kaçınırsınız, hatta

kendinizden şüphe etmeye bile başlarsınız çünkü aslında hiç önemsemediğiniz hedeflere ulaşmak konusunda başarısız olduğunuz için kendi kendinizi yargılarsınız. Olumsuzluğun ABCD'sini A = Anger and Aggression (Öfke ve Saldırganlık) B = Blame and Betrayal (Suçlama ve İhanet) C = Criticism and Challenge (Eleştiri ve Meydan Okuma) D = Despair and Depression (Umutsuzluk ve Bunalım) hatırlayın.

ÇOCUKLARINIZIN GİZLİ DEHASINI KEŞFEDİN

Çoğu ebeveyn, çocuklarının içindeki dehayı fark etmezler çünkü dehayı gerçekte olduğu yerde değil, farklı yerlerde ararlar. Çocuklarının esasen en çok değer verdiği şeye odaklanmak yerine, ebeveynler genellikle kendi değerlerinin yansımalarına odaklanırlar. Ancak çocuklar bizim beklentilerimize ve planlarımıza göre yaşamak üzere tasarlanmamışlardır. Dünyadaki diğer insanlar gibi, çocuklar da onlar için en önemli olan şeyin peşine düşerler ve gizli dehaları da burada kendini gösterir.

Birkaç yıl önce, Connecticut'taki iki yüz kişilik bir eğitimci, öğretmen ve ebeveyn grubuna konferans verdim. Katılımcıların arasındaki, on iki yaşında oğlu olan bir hanımefendi, soru-cevap bölümü sırasında, söz alıp, "Öğrenme güçlüğü olan, tembel, motivasyonsuz, çekingen bir oğlunuz olsaydı ne yapardınız?" diye sordu. Oğlu yanında oturuyorken, onu beş altı nitelikle etiketlemeyi sürdürdü. Okulun psikolojik danışmanı, çocuğun diğer yanında oturuyordu ve o çocuğa bu tanısal etiketleri koyan kişi olarak kendiyle gurur duyuyormuş gibi görünüyordu.

Öğrencilik zamanımda, öğrenme güçlüğü tanısı konulduğunu ve aptal olarak etiketlendiğimi net bir şekilde hatırlıyordum.

Dolayısıyla bu etiketlemelerin ne kadar üzücü ve yanıltıcı olabileceğini iyi biliyordum. Doğrudan çocuğa yaklaşıp elini sıkarak adını sordum. Sonra annesine, onun tarif ettiği gibi bir çocuk olmadığını söyledim. Söylediğim şey, psikolojik danışmanı rahatsız etti. Annesiyse, "Oğlumla ilgili söylediklerimin doğru olduğunu biliyorum çünkü onunla birlikte yaşayan benim. Tüm bunlara şahit oluyorum ve şimdi test de yapıldı, bunu kanıtlayacak deliller var!" dedi.

Çocuğun annesinin ve psikolojik danışmanının, çocuğu etiketlemek için bu kadar hevesli olmalarına şaşırmadım. Bu senaryoyla sıklıkla karşılaşıyordum. *Etiketlemeler, belli bir değerler sistemine sahip olan insanların, etkin bir şekilde nasıl iletişim kuracaklarını bilemedikleri diğer insanlarla ilgili gerçekdışı beklentileridir.* Bu, aklınıza gelebilecek her etiketleme –özellikle de çocuklara yakıştırdığımız etiketlemeler– için geçerlidir. Çünkü çocuklar genellikle itiraz edip bu etiketlemelere karşı çıkamazlar ve bizden onların en önemli değerlerini dikkate almamızı talep edemezler.

Ancak eğitimcilerle dolu salona, bu etiketlemelerin ne kadar yanıltıcı ve yanlış olabileceğini göstermek istiyordum. Bu nedenle çocuğa, "Sana birkaç soru sorabilir miyim?" diye sordum.

Belki biraz utanmıştı ama onun elini sıkmam ve onu ciddiye almam hoşuna gitmişti. Bu nedenle, soru sormamı kabul etti.

"Teşekkür ederim" diyerek söze başladım. "Hayatının hangi alanında daha zeki, daha hızlı, daha yetenekli ve tanıdığın herkesten daha başarılısın? Hangi konuda uzmansın?"

Tereddütle, "Hımmm... Bilgisayar oyunları..." dedi.

"Harika! Ne tür bilgisayar oyunları?" diye sordum.

Yine tereddütle, "Hımmm... Buz hokeyi..." diye cevapladı.

"Peki. Yani sen, bilgisayardaki buz hokeyinde, arkadaşlarından daha mı iyisin?" diye sordum.

Biraz daha kendinden emin bir şekilde, "Evet" dedi.

"Onları her zaman ya da hemen hemen her zaman her oyunda yenebilir misin?"

"Yani... Hemen hemen her zaman..."

"Yani bu konuda uzmansın, öyle mi?"

Artık tamamen kendinden emin bir şekilde, "Evet!" diye cevap verdi. "Evet! Ben bu konuda uzmanım."

Sonra annesine dönüp, "Hanımefendi, çocuğunuzu hiç bilgisayardaki buz hokeyinde test ettiniz mi?" diye sordum.

Annesi, "Bu ne biçim bir soru böyle? Tabii ki hayır" diye cevap verdi.

Sonra psikolojik danışmanına dönüp, "Peki siz hanımefendi, bu öğrenciyi bilgisayardaki buz hokeyi testine tabi tuttunuz mu?" diye sordum.

O da, "Tabii ki hayır" diye cevap verdi.

Konuşmaya şöyle devam ettim: "Ve her ikiniz de bu alanda bilginiz olmadığını mı söylersiniz? Eğer siz bilgisayardaki buz hokeyiyle ilgili teste girseniz, başarısız mı olurdunuz? Eğer şimdi sizi o oyunla ilgili test etsem, motivasyonsuz, öğrenme güçlüğü yaşayan, geç anlayan, dikkatini toplayamayan kişiler olarak mı etiketlenirdiniz?"

Elbette söylediklerime hak vermek zorunda kaldılar. Ben de yeniden çocuğa yöneldim.

"Öyleyse sen bilgisayardaki buz hokeyinde başarılısın. Peki gerçek hayattaki buz hokeyiyle ilgili dergiler de okur musun?" diye sordum.

"Evet" diye cevap verdi.

Annesi de, "Evet" diye cevap verdi. "Odasında hep o tür dergiler var. İşte bu nedenle okulda başarılı olamıyor. Tek okumak istediği şey o dergiler."

Çocuğa, "Profesyonel buz hokeyi oyuncularından herhangi birinin ismini biliyor musun?" diye sordum.

"Tabii ki! Tabii biliyorum" dedi.

"Güzel. Lütfen ayağa kalkıp bana dünyadaki en önemli buz hokeyi oyuncularından birkaçının ismini söyle" dedim.

Çocuk, bir çırpıda on üç isim söyledi ve onu durdurmasam daha da saymaya devam edecekti.

"Onların hangi takımda olduklarını biliyor musun?" diye sordum.

"Evet" diye cevap verip, tekrar bir çırpıda on üç ismi ve bulundukları takımı söyleyiverdi.

"Harika" diyerek, ona bir soru daha sordum: "Peki forma numaralarını biliyor musun?"

"Elbette" deyip, bir çırpıda isimleri ve forma numaralarını saydı.

"Peki" dedim. "Ya puanları, golleri ve faulleri falan?"

Yine, "Elbette" dedi. "Sana onlardan bahsetmemi ister misin? Hatta bazılarının kız arkadaşlarının bile isimlerini biliyorum."

Bu noktaya kadar, psikolojik danışman pür dikkat bizi dinliyordu, annesinin tutumuysa değişmeye başlamıştı. Oğluna sanki onu daha önce hiç görmemiş gibi bakıyordu. Onlara şöyle dedim: "Bakın, bu çocuğun öğrenme güçlüğü sorunu yok. Ona heyecan vermeyen şeyleri öğrenme sorunu yaşıyor – ki bu hepimizin yaşadığı bir şey. Siz, buz hokeyi hakkında bir şey bilmezsiniz, çünkü ilginizi çekmiyordur. O, buz hokeyini iyi biliyor çünkü ilgisini çekiyor. Şu an yüksek odaklı bir değer sistemine sahip ve kendi değerine yoğun bir şekilde odaklanmış durumda: Bilgisayarda buz hokeyi."

Çocuğun annesi ve psikolojik danışmanı, sonra da salondaki diğer tüm ebeveynler ve eğitimciler başlarını sallamaya başladılar.

Konuşmaya şöyle devam ettim: "Her çocuk muhakkak öğrenmeye bayılır. Kendi değerlerini gerçekleştirmelerine fayda sağlayacak olan veya onlar için en önemli olan şeyleri

öğrenmeye doğuştan isteklidirler. Bu çocuk için de, hepimiz için de geçerlidir. Bu çocuğu, içerikle ilgilenmesini sağlayacak şekilde eğitmeye başladığınızda, onun dehasını ortaya çıkarmanın en büyük gizemini çözmüş olacaksınız. Çocuklar, günlük hayatlarında çözmeye çalıştıkları gizemli kaosta düzene sahip olmak isterler. Onların çok fazla soru sormasının nedeni budur."

Tekrar çocuğa dönüp, "Okulda pek çok ders görüyorsun. En çok zorlandığın ders hangisi?" diye sordum.

"Matematik" diye cevap verdi.

"Tamam. Peki matematik çalışmanın, senin başarılı bir bilgisayar buz hokeyi oyuncusu olmana nasıl fayda sağlayacağını anlayabiliyor musun?" dedim.

"Hayır."

"Bu ikisinin arasında bir bağlantı kuramıyor musun?"

"Hayır."

"Yani o dersi almak istemiyorsun, öyle mi?"

"İstemiyorum."

Sonra salondaki izleyicilere dönüp, "Peki ya siz? Kaçınız bilgisayar buz hokeyi konusunda ders almak ister?" diye sordum.

Elbette kimse el kaldırmadı. Onlara şunları söyledim: "Kendisi için hiç önemi olmayan bir dersi kim almak ister ki? Siz, bunu kabul etmeme hakkınız olan bir yetişkin olduğunuzdan, hayır deme hakkı olmayan bir çocuk olmanın nasıl bir şey olduğunu unutuyorsunuz. Ancak sizi buz hokeyi dersi almaya zorlasaydım, sıkılacağınızı, sinirinizin bozulacağını, elinizden gelse kalkıp sınıfı terk edeceğinizi, belki sınıftan çıkmak için karnınızın ağrıdığı mazeretini ya da başka mazeretleri öne süreceğinizi kabul ediyor musunuz?"

Salondaki herkes başını sallamaya başladı. Tekrar çocuğa dönüp, "Demek matematikte zorlanıyorsun" dedim.

"Evet" dedi.

"Sana bir sorum var. Buz hokeyini buz alanında mı oynuyorsun?"

"Evet."

"O alan dikdörtgen biçiminde mi?"

"Evet."

"Öyleyse dörtgenlerin –işte şimdi matematikten konuşmaya başlamıştık– köşelerinde çembersel bölgeler var mı?"

"Evet."

"Bu bölgelere yarım daire mi diyorsunuz? Yarım daireler geometrinin ve matematiğin bir parçası değil mi?"

Çocuk, "Evet" diye cevap verdi. Neredeyse heyecanlanmaya başlamıştı.

"Ve her alanın sonunda küçük kaleler mi var?"

"Evet!"

"Peki öyleyse bu matematik değil mi? Kalelerin uzunluğunu ve genişliğini belirlemek için belli bir oran kullanılıyor mu?"

"Evet!"

"İşte bu da matematik. Her takımda kaç oyuncu var? Kaç asıl oyuncu, kaç yedek oyuncu var? Oranları ne? Bunlar matematik sorusu değil mi?"

"Evet!"

"İşte bir matematik sorusu daha: Hokey sopası, topa vurduğunda, en yüksek hıza ve kontrole ulaşması için en iyi açı nedir?"

"Bilmiyorum."

"Ama bu bir matematik sorusu, öyle değil mi?"

"Elbette, bunu anlayabiliyorum."

"Öyleyse matematik bilgisi edinmenin, oyunda başarılı olman için gereken sayısal oranları öğrenmende fayda sağlayacağını kabul ediyor musun? Ve tabii senin skor tablosunu tutmanda..."

"Evet!" Çocuk gülümsemeye başlamıştı.

"Matematik, gollerin faullere olan oranını anlamana yardımcı olabilir mi? Tüm bunları bilmen, senin yıldız oyuncu olup olmayacağını belirler mi?"

"Evet!"

"Ve ne kadar para kazanacağını da belirler mi? Bu da matematikle ölçülmez mi?"

"Evet!"

"Öyleyse buz hokeyinin matematikle ilgili olmayan bir kısmı var mı?"

"Sanmıyorum."

"Öyleyse daha fazla matematik bilgisine sahip olursan, belki bu sana buz hokeyinde hiç matematik bilgisi olmayan biri karşısında avantaj sağlayabilir mi?"

"Evet! Elbette."

"Peki matematik bilgisine sahip olarak arkadaşlarını daha çok oyunda yenmeye ne dersin?"

"Evet! Bunu çok isterim!"

Çocuk, salondaki izleyicilerin –ve psikolojik danışmanının– gözü önünde annesine dönüp şöyle dedi: "Bana onun bahsettiği şeyleri açıklayan ve tüm bu bilgilerin bulunduğu bir kitap alabilir misin?"

Başka bir deyişle, on dört dakika içinde, onun annesinden bir kitap istemesini sağlamıştım. Psikolojik danışman bu konuda not tutmaya başlamış, annesi de duygulanmıştı. Ona, "Oğlunuzun öğrenme sorunu yok. Sadece öğretmenleri ve psikolojik danışmanları, onun içindeki dehayı nasıl açığa çıkaracaklarını bilememişler. Lütfen çocuğunuzun içindeki dehanın farkına varın çünkü yanlış etiketlemeler, çocuğunuzun özgüvenini etkileyebilir" dedim.

Eğer çocuğunuz varsa ve onların dehasını açığa çıkarmak istiyorsanız, aşağıdaki alıştırma hem size bunu yapmanız için yardımcı olacak hem de çocuğunuza farklı bir açıdan bakmanızı sağlayacaktır.

2. Alıştırma: Çocuğunuzun dehasını açığa çıkarın

Çocuklarımızın, kendi değerlerini gerçekleştirmek için ortaya çıkardıkları özgün dehaları olduğunu sıklıkla fark etmeyiz. Çocuklarımızın kendi dehalarını fark etmemiz ve yeni becerileri ve bilgileri onların değerleriyle ilişkilendirerek, dehalarını açığa çıkarmalarına destek vermemiz gerekir. Bu alıştırma bu konuda size yardımcı olabilir.

Açıklamalar:

1. Çocuğunuzun heyecan duymadığı, başarılı olmadığı, ilgilenmediği ancak sizin onun sosyal gelişimi için gerekli olduğunu düşündüğünüz bir beceriyi ya da alanı belirleyin. Bu beceriyi ya da alanı aşağıdaki tablonun sol sütununa yazın.

   Not: Bu alıştırmayı sakin kafayla, açık fikirli olarak yapın. Çocuğunuzun ilgi alanlarını yargılamaktan kaçının ve sadece not edin.

2. 2. Bölüm'de yer alan Değer Belirleme sürecini gerçekleştirin. Çocuğunuzun en önemli üç değerini belirleyin. Çocuğunuzun en önemli üç değerini aşağıdaki tablonun sağ sütununa yazın.

3. Çocuğunuzun heyecan duymadığı, başarılı olmadığı, ilgilenmediği beceriyi ya da alanı, onun en önemli üç değeriyle ilişkilendirmenin en az yirmi yolunu bulun. Bunları orta sütuna yazın.

Çocuğunuzun heyecan duymadığı, başarılı olmadığı, ilgilenmediği alan	Çocuğunuzun heyecan duymadığı, başarılı olmadığı, ilgilenmediği alanın, onun en önemli üç değerini gerçekleştirmesine fayda sağlamasının yirmi yolu	Çocuğunuzun en önemli üç değeri
1.	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	
	5.	
	6.	
	7.	
	8.	
	9.	
	10.	
	11.	
	12.	
	13.	
	14.	
	15.	
	16.	
	17.	
	18.	
	19.	
	20.	

NEDEN ÇOCUK SAHİBİ OLDUĞUNUZUN FARKINA VARMAK

Bu bölümü sonlandırmadan önce, özellikle çocuklarının içindeki dâhiyi açığa çıkarmak isteyen ebeveynler için birkaç şey söylemek istiyorum. Eğer ebeveyn olarak, çocukların size yönetmeniz, kontrol etmeniz ve yönlendirmeniz için verildiğini sanıyorsanız, çocukların neden hayatınızda olduğunu anlamamışsınız demektir. Çocuklarınız, sizin için değil, sizin aracılığınızla dünyaya gelirler. Sizin onlara bir şeyler öğretmek için var olmanız gibi, onlar da size bir şeyler öğretmek için var.

Nedenini bilmek ister misiniz? Eşinizin ve sizin belli bir değerler sisteminiz vardır. Birbirinizin değerlerine fayda sağladığınız sürece birbirinize bağlı olursunuz. Ancak birbirinizin değerlerine engel teşkil ederseniz, birbirinize kin duymaya başlarsınız. Birbirinize bağlı olduğunuzda, birbirinizin olumsuz özelliklerini ya da sevmediğiniz huylarını görmezden gelirsiniz. Birbirinize kin duyduğunuzdaysa, birbirinizin olumlu özelliklerini ya da sevdiğiniz huylarını göremezsiniz. Siz ya da eşiniz, olumlu ya da olumsuz özelliklerine sahip çıkmaz ya da onları bastırırsa ya da sizinkileri görmezden gelirse; çocuğunuz bu tür özellikleri sahiplenir veya açığa vurur. Sizin çocuğunuzdan sürekli yapmasını istediğiniz ama onun muhtemelen bastırdığı bir şeyi söyleyin. Çocuğunuzun asla yapmasını istemediğiniz ve muhtemelen onun uzmanlaştığı bir şeyi söyleyin. Yıllardır binlerce aileyle çalıştığım için, defalarca karşılaştığım bir durum var: Aile dinamikleri, bastırılan ya da sahip çıkılmayan değerlerin aile içinde ya da dışında bir şekilde açığa vurulmasını gerektiriyor. Diğer bir deyişle, siz ve eşiniz neyi bastırıyorsanız ve ona sahip çıkmıyorsanız, şundan emin

olun ki çocuğunuz ya da ailenin bir başka üyesi, hemen hemen kesinlikle bu değerleri açığa vurur.

Çocuklarınızla onların iyiliği için ilgilendiğinizi sanıyorsunuz. Ancak esasen, onlar sizin zor olarak gördüğünüz sahiplenilmemiş özellikleri, sizin iyiliğiniz için sergiliyorlar. Sizin değer vermediğiniz değerleri açığa vuruyorlar ve yüreğinizi biraz daha genişletmeniz, zihninizi açmanız ve çocuklarınızı ve onların değerlerini takdirle karşılamanız gerekiyor. Eğer çocuklarınızın değerlerini kendinizinkiler kadar bilir ve takdirle karşılarsanız, başka bir insanı sevmek ve kendinizi sevmek hakkında çok şey öğrenmiş olursunuz.

Dolayısıyla size, bir önceki bölümde eşinizle yaptığınız alıştırmayı çocuklarınızla da yapmanızı tavsiye ediyorum. Kendinize, çocuklarınızın değerlerinin size nasıl fayda sağladığını sorun ve çocuklarınızın değerleriyle ilgili her şeye –bilgisayar oyunları dahil– minnet duyana kadar, bu soruyu kırk defa, elli defa ya da altmış defa tekrarlayın. Bu sayede, peş peşe monologlar yerine bir diyalog başlatmış olacaksınız ve hayatlarında onlara fayda sağlayacak şeyleri, çocuklarınızın değerleriyle ifade etme sanatını öğrenmiş olacaksınız. Aksi halde siz ya da birtakım uzmanlar, çok sevdiğiniz çocuklarınızı Zıtlaşma Bozukluğu tanısıyla etiketleyebilirler.

Çocuklarınızı etiketlemek yerine, onları heyecanlandıran ve yoğun ilgi gösterdikleri şeyleri gerçekten keşfedebilirsiniz. Çocuklarınızın değerlerine nasıl ayak uyduracağınızı öğrenebilirsiniz ve bu sayede kuşak farkını engellemiş olursunuz. Böylece çocuklarınız, öğrenmeyi gerçekten çok sevecekleri için kendilerini heyecanlandıran kendi öğrenme süreçlerine katılım sağlarlar. Ve onların öğrenme süreçlerini önemseyen ebeveynleriyle de işbirliği yapmış olurlar. Böylece onlara sunacağınız daha çok şeyi öğrenmeye açık hale gelirler.

KENDİ ÖZGÜN DEHANIZI BENİMSEMEK

Artık dehanızı açığa çıkarmakla, en önemli değerlerinizin farkında olmak arasındaki ilişkiyi kavradığınıza göre, ister gizli ister tamamen açık olsun, içinizdeki dehayı benimseyebilirsiniz. Tıpkı her birimizin kendi özgün değerler sistemi olduğu gibi, her birimizin birbirimizden tamamen farklı, kendi özgün dehası vardır. Nihayetinde, herhangi biriyle aynı tür dehaya sahip olsaydınız, evrende her ikinize birden ihtiyaç olmazdı.

İşte bu nedenle değerlerinizi bilmeniz ve içinizdeki dehayı açığa çıkarmanız, dünyaya sağladığınız özgün katkıyı -sadece ve sadece kendinizin sağlayabileceği katkıyı- kabullenmenin iki önemli yönüdür. Değerler Prensibi'ni anlamanız, özgün dehanızı açığa çıkarmanıza ve diğer insanların dehasını takdirle karşılamanıza yardımcı olur.

7. BÖLÜM

İçinizdeki Potansiyeli İşinizde Kullanmak

"Gerçekten yapmak istediğiniz şeyi yapmaktan vazgeçmeyin. Sevgi ve ilham olduğu zaman, hata yapmazsınız."

– ELLA FITZGERALD

Çoğu kişiye işlerini nasıl tanımladıklarını sorduğunuzda, "ilham dolu" ve "tatmin edici" kelimeleri akla gelen tanımlamalar olmaz. Çoğu kişi iş haftasını şu kelimelerle tanımlar: pazartesi sendromu, çarşamba günü hafta ortası, çok şükür bugün cuma ve sonra lanet olası hafta biter. Çoğu kişi o işi yapmayı sevdiği için ya da bu deneyim onu heyecanlandırdığı için çalışmaz. Hafta sonları işten uzak durabilmek için yeteri kadar para kazanabilmek amacıyla çalışırlar.

Ben bu şekilde bir hayat yaşamamayı seçtim. Benim için her gün daha çok tatil gibi çünkü sevdiğim işi yapıyorum. Pek çok kişi için iş dünyasının çok çaresiz bir hayat olduğunun farkındayım, bu nedenle bu dengeyi değiştirmek isteyen öğrencilerimi desteklemeyi ve onlara heyecan aşılamayı seviyorum. Sizin

de mesainize sanki tatile gider gibi gitmenizi isterdim. Benim sevdiğim işi yaparak sağladığım tatmini, sizin de hak ettiğinize inanıyorum.

Kulağa heyecan verici geliyor mu? Bu tatmin seviyesine ulaşmanın çok basit bir yolu var. Yapmanız gereken tek şey, en önemli, size en çok heyecan veren değerlerinizi belirlemeniz. İşte o zaman işinizin gerektirdiği "görevleri" ya da iş tanımınızı bu değerlerle ilişkilendirebilir, görevlerinizi öncelik sırasına koyabilir ve önceliği daha az olan görevlerinizi başkasına devredebilirsiniz. Hayatınızı, sevdiğiniz işi yapmak üzere yeniden düzenleyebilirsiniz. Kararınız ister mevcut işinizle ilgili algınızı değiştirmek, ister yeni bir iş bulmak ya da her ikisi birden olsun, Değerler Prensibi, umutsuz bir işi, ilham dolu harika bir kariyere dönüştürmenize yardımcı olabilir.

Yapmayı gerçekten çok sevdiğiniz, kimsenin size hatırlatma yapmasının gerekmediği, size heyecan veren bir eylem düşünün. Bu, değerlerinizden birinin açığa vurulmasının temsili olarak kabul ettiğiniz bir şey olsun. Sizi bu çok sevdiğiniz eylemi yapmaya iten ve bunu sürdürmenizi sağlayan şeyin ne olduğunu düşünün. Sonra kendinize, sizi bunu yapmaktan alıkoyan şeyin ne olduğunu ve bir dahaki sefere yeniden başlamak için kendinizi nasıl hazırladığınızı sorun.

Size gerçekten heyecan veren bir eylem –çok sevdiğiniz ve değerlerinizi temsil eden bir şey– aklınıza geldiyse, muhtemelen bu eylemde gerçekten yüksek enerjiniz olduğunu görürsünüz. Bu eylemi yapmanız için kimsenin sizi ikna etmesine, size hatırlatmada bulunmasına ya da sizi motive etmesine gerek yoktur, kendiniz bu eylemi yapmak için can atarsınız. Kimsenin sizi bu eylemi yapmaya devam etmeniz için ikna etmesine gerek yoktur, herhangi bir nedenle eylemi bırakma zamanınız gelene kadar kendiniz bu eylemi yapmayı sürdürürsünüz. Hiç kimsenin size gelecekte bu eylemi yapmaya zaman ayırmanız

için hatırlatmada bulunmasına gerek yoktur, siz bu eylemi yeniden yapmak için kendinizi hazırlarsınız.

Esas soru şudur: İşinizde de aynı şekilde mi hareket ediyorsunuz? Yapmak için can attığınız, yapmaya devam etmekten hoşlandığınız ve ancak kendiliğinden ve uygun bir durma noktasına gelince yapmayı bıraktığınız bir işiniz mi var? İşi yeniden yapmak için aynı heyecanı duyabiliyor musunuz? Aklınızdaki çok sevdiğiniz işe dair heyecanınız ve enerjiniz, para kazanmak için yaptığınız şey için de mevcut mu?

Eğer cevabınız evetse -özellikle çok sevdiğiniz iş, para kazanmak için yaptığınız işse- tebrikler! İşiniz zaten değerlerinizi yansıtıyor demektir.

Eğer cevabınız hayırsa -para kazanmak için yaptığınız işten heyecan duymuyorsanız- şimdi söyleyeceklerim hoşunuza gidecek. Çünkü bu bölümde, işinizle olan tüm ilişkinizi dönüştürebilecek iki şeyi nasıl yapacağınızı açıklayacağım:

1. İşiniz ne olursa olsun, onu değerlerinizle nasıl ilişkilendireceğinizi.
2. İşinizin değerlerinizle daha yakından ilişkili olabilmesi için bir iş değişikliğini nasıl düşüneceğinizi.

Belki bu bölümü okumanın bir sonucu olarak, kariyerinizi dönüştürmeyi, alanınızla ilgili diğer fırsatları değerlendirmeyi, hatta tamamıyla farklı bir alana yönelmeyi tercih edebilirsiniz. Ya da bunun yerine belki kariyerinizle ilgili algınızı değiştirmeyi tercih edebilir, bunun sonucunda da kalıcı ya da geçici olarak işinize devam etmeye karar verebilirsiniz. Her iki şekilde de işinizle değerleriniz arasında daha yakın bir ilişki kurmuş olursunuz. Eğer bunu yaparsanız, ilham, üretkenlik ve verimlilikle ödüllendirileceksiniz.

İŞİNİZDEKİ DEĞERLER PRENSİBİ

İşiniz, değerlerinizle ilişkili olmadığında...

- Bir iş lideri olmaktan ziyade işçi olursunuz.
- İşinizden daha az heyecan duyar ve daha memnuniyetsiz olursunuz.
- Birilerinin size işinizi yapmanız gerektiğini hatırlatması gerekir.
- Daha az terfi alırsınız.
- Diğer çalışanların sinirini bozar ve işyerinde daha az popüler ve daha az itibarlı biri haline gelirsiniz.
- Gün içinde daha az iş tamamlarsınız.
- Daha çok tatile ve molaya ihtiyaç duyarsınız.
- Daha az yenilikçi olursunuz ve işe katkınız daha az olur.

İşiniz, değerlerinizle ilişkili olduğunda...

- Bir lider olabilirsiniz.
- Daha çok heyecan duyarsınız ve işinize daha çok kendinizi verirsiniz.
- Daha enerjik olursunuz, kimsenin hatırlatmasına ve teşvikine ihtiyaç duymaksızın işinizi yaparsınız.
- İşinizden daha memnun olursunuz.
- Daha çok terfi alırsınız.
- Diğer çalışanlara ilham verirsiniz.
- İşyerinde daha popüler ve itibarlı olursunuz.
- Gün içinde daha çok iş başarırsınız.
- Daha az tatile ve molaya ihtiyaç duyarsınız.
- Daha yenilikçi olursunuz ve işe daha çok katkı sağlarsınız.

İŞYERİNDE DEĞERLER PRENSİBİ

Benim kariyerim, dört yaşındayken başladı. Fazladan para kazanmak için babamın ayakkabılarını cilalardım. Aldığım para kadar iş de beni mutlu ederdi. Babamın ihtiyacı olan bir hizmeti ona sunmaktan dolayı kendimle gurur duyardım, eskimiş, yıpranmış ayakkabıları alıp onların parlak ve yeni gibi görünmesini sağlamak hoşuma giderdi. Girişimci bir genç adamdım. Hayatımın geri kalanında ayakkabı cilalama işini yapmayı planlamasam da para kazanmanın benim irademe bağlı olduğunu bilmekten hoşlanırdım.

Paradan daha da önemlisi, bir işe yaradığımı bilmekti. Babamın benim için çok şey yaptığının farkındaydım ve o kadar küçük yaşta bile onun için işe yarar bir şey yapmış olmaktan mutlu oluyordum.

Dokuz yaşına geldiğimde, babam için ayakkabı cilalamak yerine kendi küçük işimi kurdum. Komşu çocuklarını kendi çevre düzenleme şirketimde işe aldım; onlara çim biçme, kenar düzeltme, süpürme, tırmıklama, zararlı otları temizleme ve çalıları kırpma görevlerini verdim. Komşularımızın hepsini ziyaret ederek, onlara satış yaptım ve eve düzenli kâr sağladım.

Yeni şirketimi babamın ayakkabılarını cilalama işinden daha çok seviyordum. Komşularımızın bahçelerini daha çekici hale getirmek beni çok mutlu ediyordu ve komşu çocuklarını etrafımda toplayıp her birine en iyi yapacağı işi vermekten hoşlanıyordum. Bir kez daha para kazanmanın ve aynı zamanda biriktirmenin ne demek olduğunu anlıyordum. Ve bir kez daha, mahallemizdeki herkesin işine yaradığımı bilmek –harçlığa ihtiyaç duyan çocukları işe almam, komşularımızın bahçelerinin düzenlenmesini sağlamam– beni daha da mutlu ediyordu.

Ancak ilk iş deneyimlerimden hiçbiri, ömür boyu sürdürebileceğim bir iş için uzun süreli heyecan duymamı sağlamadı.

Genç yaşta, pek çok insan gibi kendi paramı kazanmam gerektiğini anladım ancak işiniz tatil gibi olduğunda hayatın daha ilham dolu ve tatmin edici olacağının, profesyonel eğitim kariyerime başlayana kadar farkına varmadım. Yirmili yaşlarımın başından itibaren, sevdiğim işi yapmak için heyecan duymaya ve bundan iyi para kazanmaya başladım. Bu, 3. Bölüm'de gördüğümüz üzere, tatmin edici bir hayatın sırlarından biridir.

1. Bölüm'de bahsettiğim üzere, hayata pek de şanslı başlamamıştım. Küçük bir çocukken, iş konusunda oldukça becerikli olsam da, o ilk zamanlar bana asla okuma yazmayı öğrenemeyeceğimi, iletişim kuramayacağımı, öğrenme güçlüğü nedeniyle başarılı olamayacağımı söylemişlerdi. En azından kısmen bunun sonucu olarak, lise öğrenimimi tamamlamadım. Genç bir delikanlı olarak, sokaklarda aylak aylak gezinmeye, otostopla yolculuk yapmaya, tuhaf işler üstlenmeye ve sonunda neredeyse hayatımı kaybedecek olduğum Hawaii ormanlarında bir çadırda yaşamaya başladım. Orada aşırı derecede hasta bir halde öylece oturduğumu, yere bakarak kendi kendime, "Eğer buradan sağ salim çıkarsam, hayatta daha başka şeyler yapmak istiyorum" diye düşündüğümü hatırlıyorum.

Biliyorum ki bir insan, o noktadan başlayıp sevdiği işi yaparak yoluna devam edebiliyorsa, bu kitabı okuyan herkes, sevdiği şeyi yapabilir. Bunun mümkün olabileceğine eminim. *Sevdiğiniz işi yapın ve bundan iyi para kazanın* - bu, ilham dolu ve tatmin edici bir hayatın sırlarından biridir.

Nereden başladığınızın, nelerin üstesinden geldiğinizin, nelerle baş etmekte olduğunuzun önemi yok. Önemli olan tek şey, gerçekte kim olduğunuzu ve size gerçekten ilham veren şeyi - diğer bir deyişle, kendi değerlerinizi- belirlemeniz. En anlamlı ve en ilham verici hayalinizi bilin ve bunun gerçekleşmesi için gerekli adımları atın. Değerler Prensibi'nin gücü burada bulunmaktadır.

AMACINIZI ÖNCELİĞİNİZ HALİNE GETİRMEK

Mary Kay kozmetik şirketinin kurucusu Mary Kay Ash, bir keresinde ilham dolu ve tatmin edici bir kariyer yaratmak için harika bir tavsiyede bulundu. Bana, hayattaki en ilham verici amacımı ya da hayalimi gerçekleştirmeme fayda sağlayacak olan, o gün yapabileceğim en yüksek öncelikli altı ya da yedi eylem adımını her gün not etmemin iyi olacağını söyledi. Çok fazla adım yazmamamı ya da kendime aşırı yüklenmememi de ekledi, çünkü o zaman bunlar birikebilir ve ben de kendimi hiçbir şeye yetişemiyormuşum gibi hissedebilirdim.

Bana şöyle dedi: "Sadece altı yedi tane yaz, onları yerine getir ve kendine teşekkür et. Eğer ilaveten iki tane daha gerçekleştirebileceğini düşünüyorsan, onları da ekleyebilirsin, ancak her gün bir eylem adımını yerine getirdiğinden emin ol. Aksi halde aşırı derecede çok hedefin olur ve bu hedefleri gerçekleştiremediğin için mutsuz olursun. Ancak onları gerçekleştirebildiğinde, kendini ödüllendir."

Bunu, ardı ardına her gün, altı yedi adım not edip yaklaşık 730 dizin kartını doldurarak yaptım.

Mesela bir gün, bir dizin kartına şunu yazdım:

1. Dünyadaki en yaratıcı ve ilham dolu kişilerin en önemli sözlerini ve alıntılarını araştır.
2. En anlamlı düşüncelerini yeniden yaz, soyadlarına göre alfabetik olarak düzenle ve seminer kitapçıkları şekline getir.
3. Bu kitapçıkları gitgide artan öğrencilerinle paylaş.
4. Dünyanın her yerindeki öğrenmeye açık öğrencilerle bu yeni fikirleri paylaşmak için, nereye gerekirse git.

5. Çoğu kişiye, en etkili şekilde fayda sağlayan şeyi kayda geçir.
6. En çok şükran duyduğun deneyimlerin ve başarıların listesini yap.

Sonra birbirinin aynısı olanları ayırmak için kartlara yeniden göz attım. Hangi eylem adımının arka arkaya tekrar ettiğini bulmak istiyordum ki bu sayede en yüksek öncelikli eylem adımlarımı tespit edebilecektim. Kartları incelediğimde, en önemli dört değerimin, günlük eylem adımlarında tekrarlandığını fark ettim. Tekrar ve tekrar, giriştiğim eylem türleri, dört kategoride birleşiyordu: araştırma, yazma, seyahat etme ve eğitim verme. Bu eylem çeşitleri kendi değerlerimi temsil ediyordu. Her gün yanımda taşıdığım, 1.400 sayfalık *Hedefin Durumu* kitabımda, en önde yer alıyorlardı. Bu kitap, benim kişisel hedefimi belirleyip filtrelediğim, mevcut hedeflerime ulaşmanın yöntemlerini listelediğim ve karşılaştığım insanlar ve olaylar için şükranımı ifade ettiğim bir elkitabıydı. Hayatım değiştikçe, hedef kitabım da değişti ve ilham dolu yolculuğumu gerçekleştirdiğim yöne doğru evrimleşti.

En yüksek önceliklerimin ve değerlerimin neler olduğunu anladığımda, çok önemli bir karar aldım. Gündelik öncelikler listemde alt sıralarda olan, saatlik kazancımı ve özsaygımı azaltan, gerçekte beni heyecanlandırmayan görevleri devretmeye karar verdim. Bu sayede sadece bana heyecan veren ve en iyi yaptığım şeyleri yapmakta özgür olacaktım.

Bu karar, yoğun çalışmaktan endişe ettiğim için aldığım bir karar değildi. Daha önce bahsettiğim gibi, dört yaşından beri özenle ve azimle çalışıyorum. Ancak, bana en çok neyin heyecan verdiğini anladığımda, aynı zamanda bu dört eylemde gerçek bir uzman haline gelmenin yolunun, onlara tam anlamıyla

odaklanmak olduğunu da fark ettim. Eğer her şeyi başkalarına devredersem, sadece bana en çok heyecan veren şeyi yapabilirdim. Yaptığım işi sevebilir, sevdiğim işi yapabilir ve tüm bunlarda uzmanlaşabilirdim. Tamamıyla ilham dolu ve tatmin edici bir hayat yaşayabilirdim ve yetenekli olduğum konuda dünyaya daha çok katkı sağlayabilirdim.

Size heyecan veren bir şeyi yaptığınızda, Dikkat Fazlalığı Durumu, Niyet Fazlalığı Durumu ve Hafızada Tutma Durumu sayesinde kendinizi tamamıyla o işe verirsiniz. Size heyecan veren işi aralıksız olarak ve odaklanmış bir şekilde yerine getirerek, o işte ustalaşırsınız. Bu aralıksız odaklanmayı sürdürmenin yolu, size heyecan vermeyen her görevden kurtulmanız ve bu sayede tüm zamanınızı ve enerjinizi size heyecan veren, listenizde üst sıralarda yer alan görevlere yöneltebilmenizdir.

Dolayısıyla bugün ben araştırıyorum, yazıyorum, seyahat ediyorum ve eğitim veriyorum. Bunları yapmayı öyle çok seviyorum ki bunları yapmak için sabah olmasını iple çekiyorum. Bu eylemlerden birini bitirdiğimde, hemen diğerine devam ediyorum.

Bunlar, bana en çok heyecan veren eylemler. Peki ya sizin en çok heyecan duyduğunuz eylemler neler? En çok sevdiğim ve bana en çok heyecan veren şeyleri -değerlerimi en iyi yansıtan eylemleri- öğrenmeye büyük enerji harcıyorum. Şimdi sizden, hangi eylemlerin size heyecan verdiğini ve en önemli değerlerinizi yansıttığını bulmanızı rica ediyorum.

DEĞERLERİNİZİ İŞİNİZLE İLİŞKİLENDİRMEK

4. Bölüm'de ilham dolu mukadderatınızı keşfetmeniz için size yardımcı olması amacıyla bir alıştırma önermiştim. Bu alıştırma,

başka bir iş ya da meslek sahibi olmak isteme olasılığınızı açığa çıkardı. Ancak bir diğer olasılık da, mevcut işinizin zaten size ilham ve tatmin sağlama potansiyeli olduğudur. Nihai hedefiniz kendi işinizi kurmak ya da yeni bir işe başlamak olsa dahi, mevcut durumunuzdan en yüksek tatmini sağlamak suretiyle büyük fayda edinebilirsiniz. (Servet edinmek konusunda daha fazla bilgi için 8. Bölüm'e; bir iş kurmak için 9. Bölüm'e göz atabilirsiniz.)

Çoğu kişi, yaptıkları işten heyecan duymaz ve o işi yapmak istemez. İşlerinin onların hedeflerinin peşinden gitmelerine ve değerlerini gerçekleştirmelerine nasıl fayda sağladığını anlamazlar. Heyecan duymadıkları işleri yapmalarını sağlayacak çeşitli teşvikler, izin, hastalık izni gibi türlü dış etkilere ve motivasyon verici şeylere ihtiyaç duyarlar.

Eğer siz de bu insanlardan biriyseniz, yaptığınız iş muhtemelen canınızı sıkıyordur. Bu durumda, esas mesele, sevmediğiniz bir işi yapmak zorunda olmanız ya da para kazanma ihtiyacınız olmayacak şekilde doğuştan zengin olmamanız değildir. Esas mesele, banka hesabınızla, kredilerinizle, hatta işinizin kendisiyle bile ilgili değildir. Esas mesele, mevcut işinizin kendi değerlerinize nasıl fayda sağladığını görmeyişinizdir. Bir başkasının değerlerini kendi hayatınıza dahil ederek, o değerlere göre yaşamaya çalışıyorsunuzdur. Bu kitapta daha önce de bahsettiğimiz gibi, bunu yapmanızın kaçınılmaz sonucu, hüsran ve çaresizliktir. Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda, özgüvenli, kararlı ve odaklanmış olursunuz. Bir başkasının değerlerine göre yaşadığınızdaysa, en basit işleri bile yerine getirmekte zorlanırsınız. Sonunda genellikle hüsrana uğrar, kendinizi hırpalar ve hayatınızı değiştirebileceğinizden umudunuzu kesersiniz.

Bir başkasının değerlerine göre yaşadığınızı nasıl anlarsınız? Daha önce bahsettiğimiz gibi, en sağlam ipucu, "Yapmalıyım",

"Yapmam gerek", "Yapsam iyi olur" ve "Yapmak zorundayım" ifadelerini kullanmanızdır. Örneğin, şunları söylüyor olabilirsiniz:

Bu işi yapsam iyi olur.

Şimdi işe gitmem gerek.

Daha çok çalışmalıyım.

Şu lanet olası teslim tarihine yetişmek zorundayım.

İşe gitmek zorundayım.

İşiniz hakkında bu ifadeleri kullanmanız, dış etkenlere göre kendinizi ikinci plana attığınızı, hâkimiyeti diğer insanlara verdiğinizi ve kesinlikle heyecan duymadığınızı gösterir. İşinize sahip çıkmazsınız ve o alanda güçsüzleşirsiniz. Bunun sonucunda, özgüveninizi, başarılarınızı ve kariyer fırsatlarınızı yok edersiniz.

Aksine, eğer işinizi değerlerinizle ilişkilendirebilirseniz, o zaman daha çok heyecan duymaya ve kendi değerlerinize göre yaşamaya başlarsınız. Bu durum, özgüveninizi ve başarılarınızı artırır, çünkü değerlerinize göre yaşadığınızda, aklınıza koyduğunuz şeyi başarmaya meyilli olursunuz. Hayatınızda ite kaka ilerlemek yerine, söylediklerinizle yaptıklarınız bir olur.

Dolayısıyla, kendinize şunu sorun: "Mevcut işimin gereklerini yapmam, kendi değerlerimi gerçekleştirmem için bana nasıl fayda sağlayabilir?" Bu, hem sizin için hem de işvereniniz için en önemli sorudur. Eğer mevcut işinizin değerlerinize nasıl fayda sağladığını anlamazsanız, hüsrana uğrarsınız, heyecanınızı yitirirsiniz ve muhtemelen işiniz size yük olmaya başlar. İlerleme kaydetmek yerine, boyunuzu aşan yükün altında ezilirsiniz. Kendi değerlerinin peşinde olduklarında, tünelin sonunda ışığı görebilen insanlar, ilerleme kaydedenlerdir. O ışığı

göremeyenlerse, parlamak yerine içlerine kapandıklarından ve ışık saçmak yerine dibe çöktüklerinden, yüklerinin altında ezilirler. Işığı göremezler ve karanlıkta kalırlar.

İşletme danışmanı olarak görevlerimden biri, çalışanlarının iş tanımlarını ve şirketin misyon ve vizyon açıklamalarını, çalışanlarının değerleriyle ilişkilendirerek, çalışanlarının heyecan duymasını sağlamaları konusunda şirketlere yardımcı olmak. Şirketlere, her bir çalışanından kendi değerlerini belirlemelerini istemelerini ve sonra her birine iş tanımlarında yer alan görevlerin, bu değerleri gerçekleştirmeleri için onlara nasıl fayda sağlayabileceğini sormalarını tavsiye ediyorum. Çalışanlar aynı zamanda, şirketin misyonuna, vizyonuna ve belli başlı hedeflerine hizmet etmenin, kendi değerlerini ve amaçlarını gerçekleştirmeleri konusunda nasıl fayda sağladığını da öğreniyorlar.

Bu metodu uygulamaları konusunda şirketlere yardım ettiğimde, ortaya çıkan sonuçlar beni şaşırtıyor. Belki bazı çalışanlar işlerini sorguluyorlar ancak bu metodu uyguladıklarında, aslında "yanlış" işi yapmadıklarının farkına varıyorlar. Hissettikleri şükran duygusu, gözlerinden okunuyor. İşlerinin aslında kendi misyonlarını yerine getirmeleri, değerlerini ve amaçlarını gerçekleştirmeleri için onlara fırsat sağladığını anlıyorlar.

Belki bazı zamanlar bir "hatadan" ötürü bu işe girdiklerini ya da "mecbur olduklarını" düşünüyorlar. Ancak iş tanımlarını ya da kişisel mesleki sorumluluklarını, değerleriyle ilişkilendirdiklerinde, aslında ortada bir hata olmadığını fark ediyorlar. Bunların, daha tatminkâr bir kariyer yolunda onlara engel olmaktan ziyade yardımcı olan basamak taşları olduğunu anlıyorlar. Sonuç olarak, şu an bu işi yapmalarının nedeninin değerlerini ve en önemli amaçlarını gerçekleştirmek olduğunu keşfediyorlar. Ve sonra birdenbire mevcut işleri için şükran

duymaya başlıyorlar, çünkü yaptıkları iş, değerlerini gerçekleştirmelerini sağlıyor.

Artık sabah olup da o işe gitmek için can atmaya başlıyorlar. İçlerinde daha çok heyecan ve şükran duygusu hissediyorlar, işlerini tekrar sevmeye başlıyorlar ve şirketin vizyonu onlara ilham veriyor.

Üç saat kadar kısa bir zaman içinde metodumu uygulayıp, üretken olmayan çalışanlarının üretken birer çalışan haline dönüşmelerini sağlayan şirket yöneticileri tanıyorum. İçlerinde heyecan uyanan bu çalışanlar, işlerini kendi değerlerini gerçekleştirmenin aracı olarak gördüklerinde, işlerine daha çok bağlanıyorlar, daha disiplinli ve odaklanmış hale geliyorlar, özgüvenleri artıyor, içleri şükran duygusu ve coşkuyla doluyor ve Dikkat Fazlalığı, Niyet Fazlalığı ve Hafızada Tutma durumlarını yaşıyorlar.

Eğer işinizde liderlik pozisyonundaysanız, çalışanlarınıza bu metodu nasıl uygulayacağınızı 9. Bölüm'de göstereceğim. Ancak nerede olduğunuzdan ve pozisyonunuzun ne olduğundan bağımsız olarak, aşağıda vereceğim alıştırmayı kullanarak, kendiniz için bu metodu uygulamaya başlamanızı tavsiye ediyorum. Metodu tamamladığınızda, işiniz sizi yeniden heyecanlandıracak. Birdenbire, sabahları yataktan kalkıp işe gitmeye ve çalışmaya daha hevesli olacaksınız. İşten kaçmak ya da hastalık izni almak istemeyeceksiniz. İşyerinde yeniden kendinizi heyecan dolu hissedeceksiniz çünkü bunun "sizin" şirketiniz olduğunu anlayacaksınız. Aniden hastalıklı olmak yerine sağlıklı, umutsuz olmak yerine ilham dolu, verimsiz olmak yerine üretken olmaya başlayacaksınız. Kişiliğinizle değerleriniz birbiriyle bağlantılı olduğu için, işteki sorumluluklarınız aracılığıyla bu değerlerinizi gerçekleştirebildiğinizi hissettiğinizde, şirketinizin sadece çalıştığınız bir yer niteliğinde olmadığını, kısmen size ait olduğunu hissedersiniz.

İşinizle ilgili böyle hissetmek istersiniz değil mi? Öyleyse mevcut iş görevlerinizi değerlerinizle ilişkilendirmenize yardımcı olacak alıştırmayı yapın ve Değerler Prensibi'nin gücünü keşfedin.

1. Alıştırma: İşinizden memnuniyetinizi keşfedin

Bu kitapta daha önce bahsettiğimiz üzere, memnuniyetinizin kaynağı, kendi değerlerinizi gerçekleştirebilmenizdir. Bu alıştırma, mevcut görevlerinizi ve şirketinizin misyonunu ya da vizyonunu, en önemli üç değerinizle nasıl ilişkilendirebileceğinizi görmenize yardımcı olacak. Bunun da işinizi daha memnuniyet verici hale getireceği kesindir. (Not: Eğer bir işte veya kurumda liderlik pozisyonundaysanız, yönetmek ve idare etmekten sorumlu olduğunuz kişilere uygulamanız için, bu alıştırmanın başka bir şeklini 9. Bölüm'de bulabilirsiniz.)

Açıklamalar:

1. ADIM: İşte yaptığınız her şeyin detaylı tanımını yazın. İşinizi ayrı ayrı görevlere ve sorumluluklara ayırın ve her bir sorumluluğu aşağıdaki tablonun A sütununa yazın. Tanımlamanızın işinizin her parçasını içerdiğine emin olun.

2. ADIM: Şirketinizin misyon ve vizyonunu açıklayan cümleyi yazın. Eğer şirketinizin kurumsal bir misyon ya da vizyon ifadesi yoksa, siz bir tane yaratın: Şirketinizin en önemli değerlerini ve amaçlarını özetleyen beş cümle yazın. Sonra

aşağıdaki tablonun E sütununa, kısaca şirketinizin misyon ve vizyon ifadesini yazın. Örneğin, Microsoft'un misyon ifadesi: "Dünya genelinde insanların ve kurumların tam potansiyellerinin farkına varmalarını sağlamak. İnsanların çalışma, oyun oynama ve iletişim şeklini dönüştüren teknoloji aracılığıyla misyonumuzu gerçekleştirmeye çalışıyoruz."

3. ADIM: En önemli üç değerinizi hatırlayın. 2. Bölüm'de yaptığınız alıştırmaya göz atın ve en önemli üç değerinizi aklınıza getirin. Bu değerlerinizi aşağıdaki tablonun C sütununa yazın.

4. ADIM: İş tanımınızı en önemli üç değerinizle ilişkilendirin. İş tanımınızda yer alan her bir görev, proje ve sorumluluk için; o görevi yapmanızın en önemli üç değerinizi gerçekleştirmeniz için fayda sağlamasının on ila otuz adet yolunu yazın. Bunları kısaca aşağıdaki tablonun B sütununa yazın. Kendinize şu soruyu sorun: "Kişisel mesleki sorumluluklarımı yerine getirmek, esasen en önemli üç değerimi ve amacımı gerçekleştirmem için bana nasıl fayda sağlayabilir?" Her bir sorumluluğunuz için bu soruyu on ila otuz kez cevaplayın.

5. ADIM: Şirketinizin misyon ya da vizyon ifadesini, en önemli üç değerinizle ilişkilendirin. Kendinize şu soruyu sorun: "Şirketimin misyonunu/vizyonunu yerine getirmem, en önemli üç değerimi gerçekleştirmem için bana nasıl fayda sağlayabilir?" Bu soruyu on ila otuz kez cevaplayıp, cevapları D sütununa yazın.

ÇALIŞAN YA DA İŞVEREN ÜRETKENLİK, İLHAM VE SADAKAT PROSEDÜR FORMU

Sütun A	Sütun B	Sütun C	Sütun D	Sütun E
İş sorumlulukları	Sütun A'nın Sütun C'yi yerine getirmeye nasıl fayda sağlayabileceği	Çalışanın en önemli değerleri ya da amacı	Sütun C'nin Sütun E'yi yerine getirmeye nasıl fayda sağlayabileceği	Şirket ya da işverenin misyon ve vizyonu

İŞ DÜNYASININ EVRENSEL KURALLARI

Daha önce bahsettiğimiz gibi, ilham dolu ve tatmin edici bir hayatın sırrı, sevdiğiniz işi yapmanız ve yaptığınız işi sevmeniz, bundan iyi para kazanmanızdır. Bu sayede, işiniz tatil gibi olabilir, Warren Buffett'in dediği gibi, işe "dans ederek" gidebilirsiniz. Tatmin edici bir hayatınız olduğunu bilmeniz, heyecan duyduğunuz işi yapmak için sabahları yataktan şevkle kalkmanızı sağlar.

Bu sorunu ilham dolu ve tatmin edici bir iş bularak –mevcut iş görevlerinizi değerlerinizle ilişkilendirerek ya da değerlerinizi yansıtan ve amacınıza hizmet eden tamamıyla farklı bir iş bularak da olabileceği gibi– bir ölçüde çözebilirsiniz. Ancak atmanız gereken bir adım daha vardır. Gündeminizi belirlemek ve gününüzü yüksek öncelikli, heyecan verici görevlerle doldurmak, zamanınız üzerinde gerçek kontrolü elde etmenizin tek yoludur. Eğer yüksek öncelikli gündeminizi bu şekilde belirlemezseniz, gününüz otomatikman öncelikli olmayan, can sıkıcı işlerle dolup taşacaktır. Bu görüş, Parkinson Yasası (bir iş, daima bitirilmesi için kendisine ayrılan sürenin hepsini kapsayacak şekilde uzar) olarak bilinen bir prensibin versiyonudur.

Bu, sadece iş dünyası için değil, aynı zamanda hayat için de geçerli olan bir prensiptir. Eğer gününüzü yüksek öncelikli, heyecan verici işlerle doldurmazsanız; önceliği olmayan, can sıkıcı işler gününüzü kaplar. Bu önceliği olmayan işler canınızı öyle çok sıkar ki sonunda yüksek öncelikli işlere tekrar yönelirsiniz.

Bu durumu hayatınızda daha önce fark etmişsinizdir. Yıllar önce kiropraktör olarak görev yaptığım sırada, bunu yaşadım. Eğer hasta randevuları arasında boşluk varsa, on ya da on beş dakika bile olsa, önceki ya da sonraki hastalar yeni bir belirtilerini anlatarak, eski sorunlarından şikâyet ederek ya da sorular sorarak bu zamanı doldururlardı. Ya da belki ofise bir satış danışmanı gelir veya bana ya da personelimden birine özel bir

soru yöneltmek için biri telefon ederdi. Hatta bazen fotokopi makinesine kâğıt sıkışması ya da yazıcının bozulması gibi teknik bir sorun yaşanır ya da personelim bir dosyayı veya hastalardan birinin iletişim bilgilerini kaybetmiş olurdu.

Ancak tamamıyla dolu, aralıksız ve yoğun bir takvimim olduğunda, bu tür beklenmedik sıkıntı ve sorunlar için hiç zamanımız olmadığını fark ettim. Bu tür sorunları kendimize çekmiyorduk. Günümüz heyecan verici yüksek öncelikli eylemlerle dolu olduğundan, önceliği olmayan can sıkıcı işlere yer yoktu.

Bu deneyim sayesinde şunu anladım: Ya gününüzü ilhamla doldurursunuz ya da umutsuzluğu kendinize çekersiniz. Ya zihninizin bahçesini çiçeklerle donatırsınız ya da zihniniz yabani otlarla dolup taşar.

Parkinson Yasası'nın çok önemli bir gerekçesi var. Biyolojik, sosyolojik ve hatta ekonomik hayatınız, kendi değerlerinize ya da önceliklerinize göre yaşadığınız için sizi ödüllendirir. Hayatı, kendi değerlerinin çerçevesinde düzenlenmiş olan herkes, siz ve çevrenizdeki herkes, her organizma ve her kurum olmak üzere, gelişir.

Artık evrenin zekâ ifadesiyle dolu olduğuna inanıyorum. Bunun, doğa yasaları aracılığıyla, yüksek derecede bir düzenlilik, matematiksel düzen ve bilimsel kesinlik içinde sergilendiğine inanıyorum. Ve genelinde evrenin, özelinde de dünyanın, yaşayan organizmalara ve kurumlara, fayda ve sorun dengesi aracılığıyla değişmeleri için yardımcı olduğuna inanıyorum.

Bu nedenle, sadece heyecan verici, yüksek öncelikli işlere odaklanırsanız, doğanın bilgeliğiyle bağlantı kurmuş olursunuz: verimlilik yasası ya da en az eylem ilkesi. Bu yasa, tamamlanması gereken şeyin, mümkün olan en az eylemle yapılacağını belirtir. Doğa, her bireyin sürekli azami ve verimli fayda sağlamasını ve kurumunun gelişimine katkıda bulunmasını temin etmek için bu yasayı *uygular*. En yüksek öncelik için gösterilen en yüksek performans, en büyük verimi sağlar.

Başka bir şekilde ifade edecek olursak: Öncelikli gündemini belirleyen kişi, yöneten olur. Eğer gündeminizi belirlemezseniz, diğer insanlar sizi yönetir. Dolayısıyla işiniz, her gün gündeminizi belirlemek olmalıdır.

Peki gündeminizin yüksek öncelikli konularla dolu olduğundan nasıl emin olabilirsiniz? Tam olarak sizi en çok heyecanlandıran ve özel ilgi alanınız olan konuyu -en yetenekli olduğunuz işi, en büyük katkı sağladığınız alanı, size ve şirketinize en büyük rekabet avantajını ve kazancı sağlayan konuyu- belirleyin. Bunu belirlemeniz sayesinde, bu yüksek öncelikli iş, size en çok heyecan veren en önemli işiniz olacak. Sonra diğer görevlerinizin tümünü -daha az öncelikli, daha az uzmanlık gerektiren, daha az ustalık isteyen her bir görevi- bu görevleri yapmak isteyen birilerine devredin.

Bu, hem hayatınızı ilhamla doldurmanın hem de kurumun gelişmesine katkı sağlamanızın yoludur. Artık size heyecan veren çalışma vizyonunuzda ilerleyen bir vizyoner olursunuz, "detaylarla ilgilenenler" ise görevlendirmeler aracılığıyla, kurumun istikrarını sağlamlaştıran ve ekiplerinizi yöneten kişiler olurlar.

Eğer şirketin kurucusu olan vizyoner bir girişimciyseniz, değerlerinizi girişiminiz aracılığıyla açığa çıkarma fırsatına da sahip olursunuz. Misyonunuzu sürdürmenize ve değerlerinizi gerçekleştirmenize fayda sağlayacak kişileri -aynı zamanda kendi misyonunun peşinde olan ve kendi değerlerini gerçekleştirmeye çalışan kişileri- işe alma şansınız olur. Eğer bir çalışansanız, değerlerini benimseyebileceğiniz ya da bu değerlerle bağlantı kurabileceğiniz, misyonunu ve vizyonunu paylaşabileceğiniz bir şirkette çalışmayı tercih edersiniz. Her iki şekilde de, kendi gündeminizi belirlemek, gününüzü heyecan verici, yüksek öncelikli işlerle doldurmak, heyecan duymadığınız işleri onlarla uğraşmak isteyebilecek birine devretmek suretiyle kendi zamanınızın sorumluluğunu kendiniz üstlenebilirsiniz.

PARETO PRENSİBİ

Parkinson Yasası'na benzeyen bir diğer iş dünyası prensibi, Pareto Prensibi, diğer adıyla 80/20 Kuralı'dır. Bu prensibe göre, eylemlerinizin yüzde yirmisi, yarattığınız sonuçların yüzde sekseninden sorumludur. Bu nedenle hayattaki en önemli husus, olası en başarılı sonuçları sağlamak için, söz konusu yüzde yirmilik kısmı belirlemek ve hedeflemektir. Bu, yine size, sizi en çok heyecanlandıran şeyi yapma özgürlüğünü sunacaktır.

BİR İŞE YARAMAK

Her birimiz, kendi değerler hiyerarşimize sahibiz ancak hepimiz ortak bir değeri paylaşıyoruz: Bir işe yaramak bizim doğamızda var. Eğer bir işe yarıyorsanız, kendinizi daha mutlu hissetmeye meyilli olursunuz; bir işe yaramıyorsanız, mutsuz olursunuz. Bir iş için iyi derecede ödüllendirilseniz bile –yüksek maaş alsanız, itibar sahibi olsanız ve başka faydalar sağlasanız dahi– başkaları için sürekli ve gerçekten değerli bir fayda sağlamanın tatminini yaşamıyorsanız, aldığınız ödüller o kadar da anlamlı ve tatmin edici olmaz.

Mükemmel bir şekilde tasarlanmadığınız ve yapmak için heyecan duymadığınız işleri başkalarına devrettiğinizde ve tüm çabanızı sizin için en anlamlı ve en önemli olan işi yapmaya yoğunlaştırdığınızda, en önemli enerji kaynağınızı, başkalarına fayda sağlamak için kullanmış olursunuz.

Mesela ben araştırma yapıyorum, yazıyorum, seyahat ediyorum ve eğitim veriyorum. Bazen verdiğim eğitim sadece tek bir

kişiye yönelik oluyor, ben buna "danışmanlık" diyorum. Bazense verdiğim eğitim, belki de televizyon yayınında, milyonlarca insana yönelik oluyor. Açıkçası televizyon yayınları, tek bir kişiye belli bir zaman diliminde eğitim vermekten daha verimlidir ancak bire bir eğitimde sağladığım anlamlı bir tatmin olduğundan, bundan vazgeçmemeyi tercih ediyorum. Bu tür eğitimde, anında geribildirim alabiliyorum, bu da hem bilgi birikimimi ve becerimi artırıyor hem de bana daha geniş bir topluluğa ulaşmak ve fayda sağlamakta kullanabileceğim bir vaka incelemesi sağlıyor. Danışmanlıklarım, birim başına televizyondaki yayınım kadar verimli olmasa da, daha çok sayıda insana ilham vermek ve fayda sağlamak için kullanabileceğim taze bilgiyi bana sağladığı için anlamlı. Önceliklendirilmiş gündeminizi belirlerseniz, en verimli, en kazançlı ve en anlamlı işinizi önceliklerinize dahil edersiniz, çünkü bu tür işler önemlidir ve ilham vericidir.

RICARDO MODELİ

Ricardo Modeli, on sekizinci yüzyıl ekonomisti David Ricardo tarafından öne sürülmüştür.
Bu model, her ülkenin uzmanlaştığı bir mal ya da hizmet -üstün olduğu ya da ona rekabet üstünlüğü sağlayan bir şey- olduğunu öne sürer. Ülke, uzmanlaştığı şeyi ihraç etmeyi hedeflerse, o ülkenin ekonomisi gelişir.
Bu model, hayatınız için de geçerlidir.
Kendi değerlerinize odaklandığınızda, en önemli kaynaklarınıza erişim sağlarsınız ve bu kaynakları dünyayla paylaşırsınız. Bu kaynakları "ihraç ettiğinizde", sadece siz kazançlı çıkmazsınız, aynı zamanda dünya da bundan fayda sağlar.

YANLIŞ İŞ Mİ, BİR SONRAKİ İŞ Mİ?

Mevcut iş tanımınızı kendi değerlerinizle nasıl ilişkilendirebileceğinizi görmeniz için 1. Alıştırma'yı yapmanızı önermiştim. Pek çok durumda, daha önce farkında olmadığınız bağlantıları keşfedersiniz, bu da önceden küçümsediğiniz ya da can sıkıcı bulduğunuz işinizde heyecanı ve memnuniyeti elde edebilmenizi sağlar.

Ancak bazı durumlarda, mevcut işinizin, kendi değerlerinizi gerçekleştirmeniz için tek ve en verimli yol olmadığını fark edebilirsiniz. Bu işe girdiğinizde ya da bu işi kurduğunuzda, belki de bir başkasının değerlerine göre yaşamaya çalışıyordunuz. Bu durumda, yaşadığınız hüsran, sizin gerçekten ne yapmak istediğinize karar vermenizi sağlar. Şu an yaptığınız iş, hâlâ hayatınızda önemli bir rol oynamaktadır: Bu, sonunda kendinize dürüst olana dek tamamlamanız gereken bir adımdır.

Söylediklerimi dinleyen insanlar genellikle şöyle derler: "Sanırım yanlış işte çalışıyorum."

Ben de onlara, "yanlış" iş diye bir şey olmadığını söylerim. Aslında "bir sonraki" işinizdesinizdir - bir sonraki adımınız için gerekli olan işte. Artık kendi değerlerinizi bir başkasınınkiler için ikinci plana atmaktan veya feda etmekten vazgeçmeye ve sizin için en anlamlı ve en önemli olan şeyi yerine getirecek türde bir iş bulmaya hazırsınız demektir.

Birkaç ay önce Londra'da Dönüştüren Deneyim seminerimi veriyordum. Bir hanımefendi yanıma gelip şöyle dedi: "Dr. Demartini, kendi değerlerimizi gerçekleştirebildiğimiz türde bir iş bulmamızı söylüyorsunuz. Peki ya, ne yapmak istediğinizi bilmiyorsanız ne olacak?"

Ona, "Böyle bir şey olamaz. Gerçekten ne yapmak istediğinizi kesinlikle bilirsiniz" dedim.

Bunu bilmediği konusunda ısrarcıydı.

Ona, "Bu doğru değil. İçinizde zihninizi bulandıran ve enerjinizi ve hayatınızı gerçekten neye adamak istediğinizi açığa çıkarmanızı engelleyen endişeler bulunuyor" dedim.

"Hayır" diyerek ısrar etti.

Ben de ısrarcıydım: "Evet öyle. Yeterince bilgili olamamaktan, başarısız olmaktan, farklı türde bir işten yeterince para kazanamamaktan, o işe girişmek için para kaybetmekten, sevdiklerinizin sizi onaylamamasından ya da yeterince güce sahip olamamaktan korkuyorsunuz... Herhangi bir şeyden korkuyorsunuz ama siz bunun farkındasınız."

Hanımefendi hafifçe gülümseyerek, başını salladı. "Peki. Beni iyi anladınız. Sanırım ne yapmak istediğimi biliyorum. Ama korkuyorum..."

Ona, "Peki yapmak istediğinizi bildiğiniz şey nedir?" diye sordum.

"Çocukların eğitimine destek verecek bir şeyler yapmak istiyorum. Ancak bundan nasıl yeteri kadar para kazanabilirim bilmiyorum ve ayrıca bu alanda diplomam yok..."

"Bir dakika" dedim. "Gerçek şu ki ne yapmak istediğinizi biliyorsunuz, öyleyse öncelikle bunu kabul edebilir misiniz?"

"Evet, sanırım öyle."

"Öyleyse, gereken diplomaya sahip değilseniz, istediğiniz işe başlarken aynı zamanda bu diplomayı almak amacıyla yavaş yavaş çalışmamak için herhangi bir nedeniniz var mı? Ya da alternatif bir yaklaşım olarak, kendinize, böyle bir diplomaya sahip olmamanın esasen size nasıl avantaj sağlayabileceğini kendinize sorar mısınız? Bu ikinci soruyu sorarsanız, o konuda diplomaya sahip olmayışınızı, dezavantaj olarak algılamak yerine, özgün bakış açınızın ve katkınızın bir parçası olarak görebilirsiniz. Şahsen benim her alanda diplomam yok ancak çalıştım, öğrendim ve kendi kendimi eğittim ve sürekli farklı alanlarda çalıştım. Hiçbir şeyin sizi engellemesine izin vermeyin."

Bu hanımefendiyle bir süre sohbet ettik. Endişesi, finansal planlama şirketindeki danışmanlık işinin, çocuk eğitimiyle hiçbir ilgisi olmadığını düşünmesinden ve o alanda herhangi bir yeterlilik belgesine sahip olmadığından kaynaklanıyordu. Onun, diğer adıma geçmesi için tam da doğru işte olduğunu anlamasını istedim. Şunu sorarak başladım: "Şu anki işiniz, sizin bir sonraki adıma geçmenize ve çocuk eğitimi alanında çalışma hayalinizi gerçekleştirmenize nasıl fayda sağlayabilir?"

Bu soruya cevaben söyleyeceği epey şey vardı. Mevcut işinden bir süreliğine ara verebilecek ve erken çocukluk eğitimi alanında eğitim alabilecek kadar iyi para kazandığını söyledi. Mevcut işinde esasen çocuklarla çalışırken ona fayda sağlayabilecek beceriler ediniyordu. Başlatmak istediği eğitim programlarını yürütmesi için gereken mesleki becerileri ve insan yönetimi becerilerini ediniyordu. Ona destek sağlayabilecek önemli kişilerle bağlantılar kuruyordu. Tüm bunlar, mevcut işiyle yapmak istediği iş arasında belirlediği bağlantılardan sadece birkaçıydı.

Daha çok bağlantı kurabilmesi için onu teşvik ettim. Ona sürekli şunu sordum: "Şu anki işiniz, bir sonraki adıma geçmenize ve çocuk eğitimi alanında çalışma hayalinizi gerçekleştirmenize nasıl fayda sağlayabilir?"

Sonunda, mevcut işinin, erken çocukluk dönemi eğitimine yönelik bir eğitim kurumu kurma planı için aslında harika bir basamak oluşturduğunun farkına vardı. Mevcut işinde edindiği beceriler, kurduğu sosyal ilişkiler ve geliştirdiği medya bağlantılarının yeni işi için harika bir eğitim olduğunu anladı. Başından beri can sıkıcı ve umutsuz olduğunu düşündüğü işi, şimdi yapmak istediği ilham dolu ve tatmin edici iş için ideal bir "okul" niteliğindeydi.

Konuşmamız bittiğinde bana şunları söyledi: "Keşke bunun daha önce farkına varmış olsaydım. Tüm moral bozuklukları!

Tüm şikâyetlerim! Aslında kendi değerlerimin peşinde olduğumu çok daha önce anlamış olsaydım, bu kadar baş ağrısı çekmezdim. İşim, *yanlış* iş değildi. Sadece bir sonraki işti."

Sonuç olarak, bu hanımefendinin mevcut işinin kendi değerleriyle nasıl ilişkili olduğunu anlaması biraz zaman aldı. Ancak aradaki bağlantıyı fark ettiğinde, moral bozukluğu ve işine karşı duyduğu öfke, şükran ve minnet duygusuna dönüştü. Mevcut işinde bir yanlışlık olmadığını anladı. İşte bu, Değerler Prensibi'nin gücüdür.

NEYİ SEVDİĞİNİZİ BULMAK

Benzer bir durumu, birkaç yıl önce Houston'da Dönüştüren Deneyim seminerime katılan bir beyefendiyle de yaşadım. Bu beyefendi, susmak bilmeyen biriydi. Bu kadar uzun süre akıcı bir şekilde güzel konuşan birine daha önce hiç rastlamamıştım. Vaktinin büyük bir kısmını kişisel gelişim üzerine araştırma yaparak, insan davranışıyla ilgili kitaplar okuyarak ve "insan potansiyeli" seminerlerine katılarak geçiriyordu. Aslında o, adeta bir seminer bağımlısıydı! Ona nasıl para kazandığını sorduğumda, "Emlakçılık yapıyorum" demesi beni biraz şaşırtmıştı.

Ona, "İşinizde nasılsınız?" diye sordum.

"İdare ediyorum. Çok başarılı değilim ama iyiyim" dedi.

Gözlemlediğim şeyi göz önünde bulundurunca, bu cevabı beni şaşırtmadı. Konuşmayı çok seven ve her boş anını insan davranışı ve insan potansiyeli üzerine araştırma yaparak geçiren bir adamın, boş vaktini emlakçılık konusunda kendisini geliştirerek geçiren bir adama göre daha az başarılı olması normaldi. Bu nedenle ona, "Sizinle ilgili gözlemimi söyleyeyim mi?" dedim.

"Elbette. Nedir?" diye sordu.

"Siz konuşmayı ve öğrenmeyi çok seviyorsunuz. Öğrenerek ve konuşarak iyi para kazanmayacağınızı düşünmek delilik olur. Bunu ister miydiniz?" dedim.

Çabucak, "Kesinlikle!" diye cevap verdi. "Bu harika olurdu. Ancak bunu nasıl yapacağım?"

"Öyleyse neden bu kapsamda bir şirket kurmuyorsunuz?" diye sordum.

Beyefendi önce bana sonra ileriye doğru boş boş bakmaya başladı. Tüm hayatını gözünün önünden geçirdiğini anlıyordum. Sonunda, "Vay! Bu harika olurdu. Ancak bunu yapabileceğimi sanmıyorum..." dedi.

"Gerçekten mi? Neden bunu yapamayacağınızı düşünüyorsunuz?" diye karşılık verdim.

"Sanırım dışarıya çıkıp bir iş bulmam gerek, iyi para kazandıran bir iş" dedi.

Esprili bir dille ama aynı zamanda ciddiyetle, "Size şunu söyleyebilirim ki kişisel gelişim seminerlerine harcadığınız parayı telafi edecek kadar iyi para kazandıracak çok fazla iş bulamazsınız" dedim. "Zamanınızın çoğunu konuşarak ve araştırma yaparak geçiriyorsunuz, neden şimdiye kadar öğrendiklerinizi bir araya getirip bunlar hakkında konuşma yapmıyorsunuz? Eğer bunu yaparsanız bu işte uzmanlaşacağınızı bilecek kadar iyi tanıyorum sizi."

Artık onun için neyin mümkün olduğunun farkına varmıştı, başlamak için can atıyordu. Bana, "Benimle görüş alışverişinde bulunarak, bu süreci hızlandırmam için atmam gereken adımları tam olarak anlatabilir misiniz?" diye sordu.

"Kesinlikle!" diye cevap verdim. "Gelecek hafta gerçekleşecek olan seminere gitmek yerine, seminere vereceğiniz parayı danışmanlık seansı için kullanın ve oturup tüm düzeni ve yapmak istediğinizi bildiğiniz şeyi gerçekleştirmeniz için gereken öncelikli eylem adımlarını planlayın. Gereken zamanı size ayıracağım. Haydi başlayalım öyleyse!"

Bu beyefendiyi profesyonel bir konuşmacı olacağı yeni kariyerine hazırlamak için gerekli adımları birer birer belirledik. Onunla tanışmadan önce, bu beyefendi pek de mutlu olmadığı bir işte çalışıyordu ve farkında olmadan, kendiliğinden, kendi isteğiyle okuyor, seminerlere katılıyor ve insanlarla görüşüyordu. Danışmanlık seansımızın ardından, emlakçılık işinin onun için bir basamak olduğunu anladı çünkü onun aynı zamanda hedefini gerçekleştirmesi için ve hayalindeki mesleğe erişebilmesi için mevcut işinin ona nasıl gerekli olduğuna dair maddeleri listelemesini sağladım.

Başlangıçta zor geçen birkaç ayın ardından, artık hedefine ulaşmıştı ve daha önce kazandığından daha çok para kazanıyor, tam olarak sevdiği işi yapıyordu, çünkü konuşmaya ve bir şeyler öğrenmeye bayılıyordu. Değerler Prensibi'nin gücünden faydalanmıştı ve bütün kalbiyle hedefine odaklanmıştı.

HUYLARINIZI SAHİPLENMEK

Az önce bahsettiğim beyefendi, bana danıştıktan sonra ilginç bir zorlukla karşı karşıya kaldı. İnsan davranışı ve insan potansiyeli konularında konuşmacı olarak yeni bir kariyer yaratmaya başlayınca, diğer daha itibarlı ve tanınan konuşmacılarla kendini karşılaştırmaya başladı. Kendisinden daha deneyimli, daha üstün kişilerle kendini karşılaştırınca dezavantajlı duruma düştü, bazen cesareti kırıldı. Sonuçta diğer konuşmacıların bazıları yıllardır insan davranışı hakkında konuşmalar yapıyordu. Bu beyefendi ise daha yolun başındaydı. Ancak şimdiden bu kadar yüksek derecede bir başarı elde etmenin peşindeydi. Genellikle bu işe daha önce başlamamış olduğu için kendini suçluyor, benim ve diğer konuşmacıların başarılı olduğu gibi başarılı olup olamayacağı konusunda kendi yeteneğiyle ilgili şüpheye düşüyordu.

Seminerime katılmak yerine, benden danışmanlık almayı tercih etmesine rağmen yine de biraz Demartini Metodu'nu uygulamak zorunda kaldık. Dönüştüren Deneyim'de yaptığım gibi, kendini karşılaştırdığı profesyonel konuşmacılarda hayranlık duyduğu kişilik özelliklerini belirlemesini sağladım ve ona, bu kişilik özelliklerine tam olarak aynı derecede, kendine özgü hallerde nasıl sahip olduğunu görmesini istedim. Hayranlık duyduğu kişilerin hayranlık duyduğu ya da gözünün korktuğu özelliklerini kendisinde bulmasını istedim, böylece hayalini gerçekleştirmesi için ihtiyacı olan, arzuladığı ya da hayranlık duyduğu her şeye zaten sahip olduğunun farkına vardı. (Buna ilaveten, hoşlanmadığı ve hor gördüğü her özelliğe kendisi de sahipti.)

Karşılaştığı diğer bir zorluk da insanların onu dinlemesini sağlamak konusunda bir miktar endişe duymasıydı. Dolayısıyla, müşterilerinin onun konuşmasını dinlemek için verdiği parayla sağlayabileceği yüzden fazla avantajı, müşterilerinin onun konuşmasını dinlemek için para vermemesinin yaratacağı yüz dezavantajı belirledik.

Bu, insanlar yeni bir işe ya da serbest çalışmaya başlarken sık karşılaşılan bir sorundur. Kendilerini küçük görürler, diğer insanlarıysa gözlerinde büyütürler. Böylece verdikleri eğitimin değerini düşürürler ve bunun için çok fazla para istemiş olmaktan endişe ederler. İstediğiniz parayı veren müşterilerin sağlayacağı avantajları ve istediğiniz parayı vermeyen müşterilerin dezavantajlarını belirlemek; kendini küçük görme eğilimini ortadan kaldırmanın en etkili yoludur. Bu sorunun başlıca nedeni, düşük özsaygı ve tereddütlü haletiruhiyedir ve bu sorun, kendinize özgü artı değerlerin ve müşteriye sağladığınız özgün faydanın belirlenmesiyle çözülebilir.

Örneğin, çok düşük ücret talep eden bir danışmansanız, gelirinizi artırmak için daha çok danışanla görüşmeniz gerekir. Ücretiniz düşük olduğundan, her bir danışana istediğiniz gibi

yoğunlaşmak için yeterli zamanınız ve enerjiniz olmaz. Ücretinizi yükselterek, daha seçici olursunuz ve daha az sayıda danışan kabul edersiniz. Böylece listenizdeki her bir kişiye daha iyi yoğunlaşır, daha etkili danışmanlık verirsiniz. Dolayısıyla, onlardan yüksek ücret almanız, her bir danışanınıza avantaj sağlarken, sizin de daha iyi hizmet sunmanızı sağlar.

Benzer şekilde, üstlendiğiniz işler için minimum ücret talep eden bir serbest çalışansanız, aldığınız iş başlangıçta planladığınızdan daha çok zaman aldığında, canınız sıkılabilir ve öfkelenebilirsiniz. İşiniz için daha gerçekçi bir ücret talep etmeniz, işler yolunda gitmiyor gibi göründüğünde bile, aldığınız ücret size hata payı vermediğinde öfkelenmek yerine, öncelikle sizin o işi yapmaktan dolayı şükran duymanızı sağlar. Eğer talep ettiğiniz yüksek ücret, sizin ortaya çıkabilecek olan çeşitli engellere ve olumsuzluklara karşı daha hazırlıklı olduğunuz anlamına geliyorsa, yüksek para ödemek, müşteriniz için büyük bir fayda sağlar.

Dolayısıyla bu beyefendi, kişisel gelişim ve insan potansiyeli üzerine profesyonel konuşmacı olarak, adım adım verimli ve finansal açıdan tatminkâr bir kariyer inşa etti. Şu an sevdiği işi yapıyor ve yaptığı işi seviyor – ve bundan iyi para kazanıyor!

GİRİŞİMCİ OLMAK

9. Bölüm'de, iş dünyasında ya da başka bir alanda olsun, esasen lider olmak için gereken liderlik adımlarını daha detaylı inceleme fırsatı elde edeceksiniz. Şimdi, girişimci olmak isteyenleriniz için bir bakış açısı önereceğim.

Pek çok kişinin heyecan verici iş fikirleri vardır, ancak bu tür bir işin girişimcisi ya da kurucusu olmak için nasıl bir adım atacaklarını bilmezler. Belki potansiyel olarak kazançlı bir fikriniz olabilir, ancak o işi kurmaya girişmek ve fikrinizi kazançlı

bir şekilde yönetmek için beceriniz olmadığını düşündüğünüz için, bu fikre itibar etmekten kaçınırsınız.

Ancak burada farkında olmadığınız şey şudur ki birilerini yetkilendirebilirsiniz. Fikir sizin olabilir ama fikrinizi satıp kazanç sağlamak için bir işe dönüştürmek konusunda birini görevlendirebilirsiniz. Houston'da yaşayan, dünyadaki en harika fikir üreticilerinden biri olan bir arkadaşım var. Zeki iş fikirleri buluyor, bunlarla ilgili beyin fırtınası yapıyor ve sonra bir iş planlama uzmanı ve bir finansal uzmanla çalışıyor. Hiçbiri esasında uzun dönemli olarak kendi şirketlerini kurup yönetmiş değillerdir. Sadece üstün yeteneklerini bir araya getiriyorlar, iş planları oluşturuyorlar ve bu fikirleri ve planları uygun bir şekilde hayata geçirmek konusunda uzman olan kişilere oluşturdukları konseptleri ve planları pazarlıyorlar. Arkadaşım ve ekibi, bu şekilde milyonlar kazanıyor.

Eğer müthiş bir fikriniz varsa, ancak bununla ilgili bir şirket kurup yönetmek istemiyorsanız, farklı uzmanlıkları olan ve sizin yapmayı tercih etmediğiniz şeyleri yapabilecek olan kişilerle ortaklık kurabilirsiniz. Bir ekiple çalışarak, fikirlerinizi uygulamaya geçirebilir ve işbirliği içinde olağanüstü şeyler yapabilirsiniz. Müthiş bir fikir, müthiş bir ekiple birleşince, müthiş bir servet oluşturabilir!

Esasen bir danışanım, şans kurabiyelerinden bir servet edindi. Bu tür kurabiyeler yapmayı bilen bir hanımefendiyle bir formül üretti ve sonra bu kurabiyeleri paketlemek için bir fikir buldu. Üç yılın sonunda, fikrini sekiz milyon dolara sattı. Fikir sahibi olarak bu adam, detaylar konusunda başkalarını görevlendirmeyi tercih etti. Çünkü onun yetenekli olduğu alan ekip oluşturmaktı ve değerlerinin belirlediği uzmanlığını ve rekabet üstünlüğünü hayata geçirerek, hayalini gerçekleştirmiş oldu.

Girişimcilik maceralarınızdan biri muhtemelen başkalarının değerlerine fayda sağlayan ve bunları yerine getiren heyecan

verici bir hayalle başlar. Beyninizin sağ yarısı -vizyoner ve yaratıcı kısmı- bu heyecan verici fikri bulduğunda, bunu beyninizin sol yarısına -uygulamacı, analitik kısma- iletir. Sol beyniniz o zaman bu vizyoner fikrinizi şekillendirir, diğer insanların bunu mantık aracılığıyla anlayacakları bir şekle sokar. O zaman planınızın detaylarını hayata geçirmek için birini görevlendirebilirsiniz. Vizyonerler, hedeflerini gerçekleştirmek için, yöneticilere ve teknik çalışanlara ihtiyaç duyar.

Bazı şirketlerin kuruluş şekli böyledir. Şirketiniz büyüdükçe, şirketinizin ihtiyaç duyduğu detaylı görevleri hayata geçirecek olan daha iyi uzmanlaşmış kişileri görevlendirmeyi sürdürürsünüz. Hayalinizin gelişimi için size destek verecek kişileri görevlendirebileceğiz gibi, yönetim ve uygulama alanında size fayda sağlayacak kişileri de işe alabilirsiniz.

İlginçtir ki pek çok vizyoner ve girişimci, geçmişlerinde kendi değerlerine yönelik destek görmekten çok zorlukla karşılaşan kişilerdir. Aksine, zorluktan çok fayda gören kişiler, genellikle daha bağımlı ve güvende olma ihtiyacı içinde olurlar. Bu kişiler genellikle girişimci olmazlar, bunun yerine başkaları için çalışırlar, bu sayede güvende olma hissine sahip olduklarını sanırlar. Ancak zorluklarla karşılaştığını, hatta belki de kendileriyle alay edildiğini düşünen ve belki de daha fazla sorumluluk yüklenen kişiler, genellikle girişimci olurlar, çünkü bağımsız olmaya alışmışlardır ve kendilerini düşünerek işleri yalnız başlarına halletmeyi severler. Sonra güvende olmaktan hoşlanan ve ekip çalışmasını, planları bir araya getirmeyi, daha önemsiz, detay niteliğindeki işleri yapmayı seven kişilerle bir araya gelirler.

Elbette vizyoner olmak, finansal açıdan daha tatminkâr olsa da, detay odaklı olmaktan daha iyi değildir. Ancak hem vizyoner hem de detay odaklı olmak eşit derecede mutluluk verici olabilir. Bu, hangisinin sizin değerlerinizi yansıttığıyla ilgili bir meseledir.

Girişimcinin, beynin sağ bölümünü, vizyoner tarafı; detaylarla uğraşan kişilerinse beynin sol bölümünü, uygulamacı tarafını temsil ettiğini söyleyebilirsiniz. Aynı zamanda, girişimcinin dışarıya göz alıcı bir şekilde yayılan eşsiz bir gücü; detaylarla uğraşanınsa fikri dünyaya döndüren yerçekimi gücünü temsil ettiğini söyleyebilir ve "Bunu tam olarak nasıl yapıyoruz?" diye sorabilirsiniz. Her ikisi de birbirinden daha değerli değildir, ikisinin de yeri ayrıdır. Vizyonerler daha çok hatırlansa da, detaylarla uğraşan kişinin o işin hayata geçmesi için verdiği destek olmadan, büyük hedeflerine ulaşamazlar.

Tahmin edeceğiniz üzere, pek çok başarılı şirket, beynin sağ ve sol yarılarının birleşimine dayanarak kurulmuştur. Eğer siz, eşsiz hayalleri olan kişilerseniz, ancak detaylarla uğraşan kişilerle işbirliği yapmamışsanız, fikirleriniz muhtemelen hayata geçmeyecektir. Eğer siz, hayali olmayan ve detaylarla uğraşan biriyseniz, o zaman muhtemelen çekindiğiniz için harekete geçmeyeceksinizdir. Dolayısıyla, sağlam bir şirket kurmak için, beynin tamamına, her iki güce de ihtiyaç vardır.

Bir şirketin nelere ihtiyaç duyduğunu anlamanın bir diğer yolu da bitkilerin dünyasına bakmaktır. Toprağa bir tohum ektiğinizde, tohum sulanıp güneş ışığıyla beslendiğinde, bitki iki yöne doğru büyür. Kökü, yeraltında büyürken, gövdesi göğe doğru yükselir. Büyüyen gövde fototropiktir, ışığa doğru büyür. Göz alıcıdır ve dışarıya doğru gelişir. Yeraltına doğru büyüyen köküyse, jeotropiktir, yerçekimi kaynağına doğru gelişir, içeride büyür. Kökler ne kadar derine inerse, gövde o kadar yükseğe ulaşır. Yani her ikisine de ihtiyacınız vardır.

İhtiyaç duyduğunuz her şey sizin ve herkesin içinde mevcuttur. Ancak, destekten ziyade zorluklarla büyüdüyseniz, kendinizin fototropik yönünü, geniş vizyonu olan tarafınızı harekete geçirmeye meyilli olursunuz. Eğer zorluktan ziyade destek görerek büyümüşseniz, jeotropik yönünüzü, daha küçük detaylarla

uğraşmak isteyen, etkili bir şekilde yönetebilmek için her şeyin sağlam olmasını isteyen yönünüzü harekete geçirmeye meyilli olursunuz. Bu güçler aynı zamanda, doğanın erkeksi ve kadınsı güçleri olarak da görülebilir.

Fototropik kişi, genellikle A tipi kişilik olarak adlandırılır. Eğer siz bu tipte bir kişiliğe sahipseniz, hedefinizin peşinden gitmeyi, rekabet etmeyi ve zorluklarla mücadele etmeyi seversiniz. Oksidatifsinizdir, pas tutmazsınız.

Eğer jeotropikseniz, C tipi kişiliğe sahipsiniz demektir. Bu durumda, güvende ve korunma altında olmaktan hoşlanırsınız. Yere sağlam basarsınız ancak aynı zamanda toprakta saklanmaktan hoşlanırsınız. Paslanmazsınız, çünkü nemli, koruyucu, indirgeyici toprakta güvendesinizdir. Göz önünde olmak istemezsiniz.

Tekrar ediyorum, her iki özellik, her iki kişilik, tüm bu özellikler sizde mevcuttur. Ancak pek çok kişi gibiyseniz, sosyal kişiliğinizde bir yönünüzü diğerinden daha çok harekete geçirmeye meyillisinizdir. Sonra diğer yönünüzün bir bütün oluşturmasına ihtiyaç duyarsınız - ki bu sayede zıtlıkları da kendinize çekebilmek istersiniz. Dolayısıyla, bir girişimci olmak istiyorsanız, resmin tamamına baktığınızdan emin olun. Girişiminizde hem vizyonerlere hem de detaycı kişilere yer verdiğinizden emin olun ki herkes hem destek hem zorlukla eşit derecede karşılaştığı yerde kendi değerlerine göre onlara en çok heyecan verici işi yapabilsin. Bu, sizin Değerler Prensibi'nden fayda sağlamanızı mümkün kılacaktır.

İŞİNİZİN DEĞERİ

İşiniz, tatil gibi olsa, yaptığınız işi sevseniz ve bundan iyi para kazansanız, işiniz değerlerinizi tam anlamıyla yansıtsa, hayatınızın nasıl olacağını bir düşünün. Başkalarına fayda sağlarken,

kendi hedefinizi de gerçekleştirebildiğiniz bir hayatınız olduğunu düşünün. Mevcut işinizi değerlerinizle ilişkilendirebildiğinizi ve böylece zamanınızın büyük bir kısmını harcadığınız işte muazzam bir anlam ve amaç bulduğunuzu düşünün. İşinizle ilgili bir sonraki kararınız konusunda, ister mevcut işinizi sürdürmek, ister yeni bir iş bulmak, ister girişimci olmak olsun, heyecan duyduğunuzu ve emin olduğunuzu düşünün.

Beni yanlış anlamayın. Size, hiç çalışmamak ya da dünyaya fayda sağlamak için belli bir çaba harcamadan sihirli bir şekilde servet ve başarı sahibi olmak gibi çocuksu hayallere kapılmanızı önermiyorum. Bunun yerine size, size heyecan veren zorlukların ve işlerin peşine düşmenizi, sonra da onlarla karşı karşıya gelmeye çalışmanızı öneriyorum. Sonuçta, gelişmemizi sağlayan şey, hayattaki zorluklardır. Aslında hayattaki ustalığınızı, ne kadar zorlukla baş edebildiğiniz belirler. En büyük zorluklarla baş eden, en büyük sırları açığa çıkaran, en büyük sorunları çözen, en büyük yoksunlukları gideren ya da en büyük ihtiyaçları karşılayan kişiler, en önemli kişiler olurlar. Bu nedenle hedefiniz, size heyecan veren -amacınızı ve değerlerinizi gerçekleştirmenize yardımcı olan, aynı zamanda pek çok insana da fayda sağlayan- zorlukları bulmak olmalı. Bu, dünyaya yapacağınız önemli bir katkıdır ve size büyük bir servet kazandırır.

Hayatınızı Değerler Prensibi'ne göre düzenlediğinizde, hayalinizi gerçeğe dönüştürmenin yollarını bulabilirsiniz. İlerleyen bölümde, servet edinmek ve ekonomik bağımsızlık sağlamak için Değerler Prensibi'ni nasıl kullanacağınızı öğreneceksiniz. Böylece siz para için çalışmayacaksınız, paranız sizin için çalışacak.

8. BÖLÜM

Ekonomik Bağımsızlığınızı Güçlendirmek

"Hiç kimse, hesap defterine bakarak, zengin ya da fakir olduğunu söyleyemez. Bir insanı zengin yapan şey, kalbidir. Neye sahip olduğuna göre değil, kim olduğuna göre zengindir."

- HENRY WARD BEECHER

Dünyayı dolaşarak binlerce kişiye hitap ederken, onlara şunu soruyorum: "Kimler ekonomik açıdan bağımsız olmak ister?"

İzleyicilerin neredeyse yüzde yüzü, hemen ellerini kaldırıp, "Ben!" diye bağırıyor.

Bu defa aynı kişilere şunu soruyorum: "Kimler zaten ekonomik açıdan bağımsız?"

İzleyicilerin yüzde doksan sekiz ila doksan dokuzu hemen ellerini indirip sessizleşiyor. Sadece şirket yönetmek, servet edinmek ve ekonomik bağımsızlık alanında zaten üstün bir değeri olan, daha uzmanlaşmış, üst yönetim seviyesinde bir topluluğa hitap ediyorsam istisnai bir durum olabiliyor.

Ancak sıradan bir topluluksa şu soruyla devam ediyorum: "Gerçekten ekonomik bağımsızlığı olan kişilerin ortalama yüzdesi nedir?"

İnsanlar genellikle şöyle bağırıyor: "Dünyanın sadece yüzde biri!"

Sonra onlara şunu soruyorum: "Eğer dünyadaki insanların yüzde biri, ekonomik bağımsızlığa sahipse, o yüzde birlik kesimde yer alacak kimse var mı?"

Herkes, mucizevi bir şekilde kendileri olabileceğini düşünerek, elini kaldırıyor. Ancak sonra onlara şöyle diyorum: "Eğer bu doğruysa, ekonomik bağımsızlığa giden yolda olduğunuzu şimdiden göstermeniz gerekir. Ekonomik bağımsızlığınızın hayatınızın bir gerçekliği haline geldiğine dair kanıtınız olmalı."

İşte o zaman kimseden ses çıkmıyor. Herkes, büyük servet sahibi olmak için, ilaveten bazı prensipleri ve metotları daha iyi kavramaları gerektiğini anlamaya başlıyor.

Öğrencilerimin ve danışanlarımın pek çoğu, ekonomik bağımsızlıklarını güçlendirmek istediklerini söylerler. Onlar için pasif gelir –çalışmak zorunda kalmadan, kendi kendine gelen para– sağlayacak olan bir iş kurmak ya da yatırımlar yapmak isterler.

Sonra da hemen hemen her zaman, bir sebepten ötürü, istedikleri seviyede tasarruf ya da yatırım yapmakta zorlandıklarını söylerler. "Para biriktirmek istiyorum, ancak ay sonuna geldiğimde param kalmamış oluyor", "Yatırım yapmak istiyorum anca bu yıl bazı planlanmamış harcamalarımız oldu", "İş kurmak istiyorum ancak yeterli sermayeye sahip olacağımı sanmıyorum" gibi şeyler söylerler.

Bu tür ifadeleri duyduğumda gördüğüm şey, bu insanların ifadeleri, hedefleri ve değerleri arasındaki uyuşmazlıktır. İnsanların, ekonomik hedefleriyle ilgili hayalleri vardır ancak ulaşmak istedikleri ekonomik hedefleri, değerleriyle uyumlu değildir.

Genellikle sorun, insanların "ekonomik bağımsızlık" ile "para harcamak" arasındaki farkı anlayamamalarından kaynaklanır. Pek çok kişi bana, paraya çok değer verdiğini söyler, ancak asıl kastettikleri şey, para harcamaya değer verdikleridir. Ekonomik bağımsızlığın, her istediklerini satın alabilecek

şekilde para harcayabilmek olduğunu düşündüklerinden; şimdi harcamaya başlamamaları onlar için çok zordur.

Esasen, ekonomik bağımsızlığınızı güçlendirmenin yolu, para harcamaya değil, para biriktirmeye ve yatırım yapmaya değer vermenizdir. Eğer değerleriniz, harcamaya yönelikse -ister yeni giysiler alın, ister eğitime ya da çocuklarınız için hediyeler almaya para harcayın- tasarruf etme ya da yatırım yapma fırsatı bulamadan tüm paranızı harcamış olursunuz. Eğer değerleriniz, tasarruf ve yatırıma yönelikse, bir şey satın almadan önce -bu ne olursa olsun- durup düşünürsünüz, çünkü paranızı çoğalabileceği, faiz elde edebileceğiz, size yatırım getirisi sağlayabilecek bir yere yatırmak daha çok ilginizi çeker.

Bu noktada, ekonomik bağımsızlığınızı -ister iş kurmak, ister sözde emeklilik için para biriktirmek şeklinde olsun- nasıl güçlendirebileceğinizi merak ediyor olabilirsiniz.

Cevap basit: Yeni ekonomik hedeflerinizle mevcut değerlerinizi ilişkilendirebilirseniz, servet edinebilirsiniz. Diğer bir deyişle, insanlara fayda sağlama, tasarruf ya da yatırım yapma hedefinizi, mevcut değerlerinizle ilişkilendirin. Sonuçta, başkalarına fayda sağlamadan, biriktirebileceğiniz parayı elde edemezsiniz. Hak etmek için fayda sağlamanız gerekir. Önce fayda sağlarsınız, sonra bu fayda karşılığında para kazanırsınız. Dolayısıyla insanlara fayda sağlama hedefinizi ilişkilendirebildiğinizde, para biriktirmeniz daha kolay -tıpkı harcamak kadar kolay- olacaktır. Değerler Prensibi bunu açıklamaktadır: Değerler listenizde en üst sırada yer alan şey ya da en azından değerlerinizle ilişkili olan şey, sizin kendiliğinden gerçekleştirmek istediğiniz hedefinizdir.

Aşağıdaki 1. Alıştırma, yeni ekonomik hedeflerinizi mevcut değerlerinizle ilişkilendirmeniz için size yardımcı olacak. 1. Alıştırma'yı tamamladığınızda, kendinize ve başkalarına fayda sağlayacak bir iş kurmak ve servet edinmek için en az 1200 nedeniniz olacak. Bu alıştırmayı tamamlayarak, iş kurma

ve servet edinmenin değerler hiyerarşinizdeki yerini, en önemli değerinize yaklaşana kadar yükselteceksiniz. Bunun sonucu olarak, tasarruf etmek, yatırım yapmak ve servet edinmek için, Dikkat Fazlalığı, Niyet Fazlalığı ve Hafızada Tutma durumlarını yaşadığınızı fark edeceksiniz:

- **Dikkat:** Harekete geçmeniz için, karşınıza çıkan servet biriktirme fırsatlarını daha çok fark etmeye başlayacaksınız.
- **Hafıza:** Servet edinmenize destek sağlayacak daha çok bilgi edinmek isteyeceksiniz.
- **Niyet:** Servet edinme arzunuz güçlenecek.

Şunu unutmayın: İnsanlara fayda sağlamaya, adil bir şekilde emeğinin karşılığını almaya ve servet edinmeye ne kadar fazla değer verirseniz, tasarruf ve yatırım yapmaya ve istediğinizi söylediğiniz serveti edinmeye o kadar meyilli olursunuz. Servet edinmek, değerlerinizden ne kadar uzak olursa, servet edinmek ve en önemli değerleriniz arasında o kadar çok çatışma olur. Dolayısıyla gerçekten servet edinmek istiyorsanız, servet edinmeyi değerlerinizle ilişkilendirin. Böylece kendiliğinden daha fazla fırsatı fark edecek ve buna göre davranacaksınız.

1. Alıştırma: Ekonomik bağımsızlığa değer vermeyi öğrenme

Herkes gibi siz de kendi değerlerinize göre hareket ediyor, size en büyük faydayı ve avantajı sağlayacağına inandığınız şeyi yapıyor ve size dezavantaj ve risk doğuracağına inandığınız şeylerden kaçınıyorsunuz. Bu nedenle, insanlar servet edinmek istediklerini söylediklerinde, onlara bu alıştırmadaki altı soruyu soruyorum. Bu soruları cevaplayıp, alıştırmayı tamamlayınca,

servet edinmenin değerler sisteminizdeki yerini üst sıralara taşımış olacak, en azından ekonomik bağımsızlık hedefinizi mevcut değerlerinizle ilişkilendirmiş olacaksınız.

1. ADIM: Bir sayfaya aşağıdaki soruların her birinin cevabını yazın. Her soruya iyi düşünerek cevap verdiğinizden ve her soru için 200 cevap bulduğunuzdan emin olun. Bu alıştırmadan en iyi sonucu elde etmeniz için hepsini tamamlamanız gereklidir. Servet edinmeyi, değerler listenizde üst sıraya taşımak için her bir soruya 200 cevap vermelisiniz. Aynı zamanda, beyninizi nöroplastisite açısından dönüştürebilmek için yeni bağlantılar remiyelinize etmek amacıyla bu çabayı harcamalısınız. Eğer bu 200 cevabı hızlıca üretebilirseniz, zaten servet edinme yolculuğunda ilerlemişsiniz demektir ve hayatınız, bu bağlantıları zaten yaptığınızı göstermektedir. Tıpkı vücut egzersizi gibi, mevcut konfor alanınızın ve beceri seviyenizin ötesine geçebilmek için, daha fazla zaman ayırmalısınız. Mantıklı ve anlamlı cevaplar bulmaya çalışın. Finansal yönetime ilişkin algılarınızın, kararlarınızın ve eylemlerinizin değiştiğini gerçekten görene kadar azmedin.

1. Çok sayıda insana fayda sağlayan bir iş kurmanızın, size sağlayacağı önemli fayda, değer ve katkılar nelerdir? Bu soruyu en az iki yüz defa cevaplayın. Kazanacağınız parayı harcamanın sağladığı faydaları yazmayın. Sadece işi kurmanın sağlayacağı faydaları yazın.

Örneğin:

1. İşe aldığım kişilerin hayatlarını etkileyebilmek
2. İstihdam sağlamak ve ekonomik işlemleri artırmak
3. Milyonlarca insanın hayatına fayda sağlamak ve fark yaratmak

4. İşletme yönetimi becerilerini geliştirmek
5. Çocuklarıma bırakabileceğim bir iş kurmak

2. Azami seviyede kazanç sağlayabilmek için, işinizi daha etkili ve verimli bir şekilde idare etmenizin, size sağlayacağı önemli fayda, değer ve katkılar nelerdir? Bu soruyu en az iki yüz defa cevaplayın.

Örneğin:

1. Yöneticilik ve liderlik becerilerini geliştirmek
2. Ekipleri görevlendirmek ve hayatlarından heyecan duymalarını sağlamak
3. Stresi azaltmak için kendimin ve çalışanlarımın eylemlerini öncelik sırasına koymak
4. Kazancı artırmak, müşteriler için maliyetleri azaltmak ve daha çok satış yapmak
5. İşe yarayan ve yaramayan şeyleri belirleyebilmek

3. İşinizden elde ettiğiniz kazancın büyük kısmıyla tasarruf yapmanızın, size sağlayacağı önemli fayda, değer ve katkılar nelerdir? Bu soruyu en az iki yüz defa cevaplayın.

Örneğin:

1. Esas işimde istikrarlı olabilmek
2. Daha nitelikli müşterileri etkileyebilmek
3. Varlıklı müşterilerle ilişki kurabilmek ve onlardan fikir almak
4. Bileşik faizden yararlanmak
5. Hassas duygularımı ve ekonomik stres seviyemi kontrol altında tutabilmek

4. Yatırım yapmak ve daha büyük kaldıraç gücü ve kazanç oranlarıyla kademeli yatırım yapma sanatını öğrenmenizin, size sağlayacağı önemli fayda, değer ve katkılar nelerdir? (Kademeli yatırım, servetiniz büyüdükçe, daha büyük riskler alabilmeniz anlamına gelir. Örneğin, faiz getiren hesaba her ay 100 dolar yatırarak yatırım yapmaya başlıyorsunuz. Birkaç bin dolara ulaştığınızda, servetinizin yarısını güvenilir hisse senetlerine yatırabilirsiniz. Servetiniz büyüdüğünde, bir kısmını daha riskli olan, küçük bir grup yeni hisse senedine yatırabilirsiniz ancak bu size potansiyel olarak daha fazla kazanç sağlar. Servetiniz arttığında, daha büyük riskler alma ve daha çok kazanç sağlama imkânınız olur.) Bu soruyu en az iki yüz defa cevaplayın.

Örneğin:

1. Daha ileri seviyede ve yüksek kazanç sağlayabilmek
2. Şirketler ve finansal stratejileri hakkında bilgi edinebilmek
3. Büyük oranda güvenilir yatırıma sahip olmak
4. Farklı alanlar ve sektörlerde avantaj sağlayabilmek için portföyümü çeşitlendirmek
5. Diğer tecrübeli yatırımcılarla para piyasası havuzuna dahil olmak

5. Büyük bir servet sahibi olmanızın, size sağlayacağı önemli fayda, değer ve katkılar nelerdir? Bu soruyu en az iki yüz defa cevaplayın.

Örneğin:

1. İstikrarlı bir birikime sahip olmak
2. Daha çok servet biriktirme fırsatından yararlanmak
3. Her türlü sosyoekonomik istikrarsızlığa göğüs germek

4. Kalıcı bir prestij edinmek
5. İlişki kuracağım kişileri veya şirketleri seçebilmek

6. Yüz yıldan fazla sürecek bir miras bırakabilecek ve çok sayıda insana fayda sağlayabilecek olan bir finansal durum belirlemenizin ve yaratmanızın, size sağlayacağı önemli fayda, değer ve katkılar nelerdir? Bu soruyu en az iki yüz defa cevaplayın. Örneğin:

1. Kendi hayatımın ötesinde dünyaya hizmete edecek kalıcı bir şirket kurmak
2. Dünyaya fayda sağlayacak çok kuşaklı bir aile şirketi kurmak
3. Daha gelişmiş bir varlığı idare etmek
4. Hayır işlerine katılabilmek
5. Ev bark ve kurumsal bir miras bırakmak

Bu soruları layığıyla cevapladığınızda, daha önce varlığından haberdar olmadığınız yaratıcı yeni fikirlerin ve kaynakların içinizde olduğunu fark edeceksiniz ve kendinize daha çok değer vermenin yanı sıra, insanların değerlerini yerine getirerek ve dünyaya daha çok fayda sağlayarak, arzuladığınız servete nasıl daha etkili bir şekilde ulaşabileceğinizi anlayacaksınız.

2. ADIM: Aşağıdaki iki soruyu sorarak, önceki altı soru ya da eylemle mevcut üç değeriniz arasında çapraz bağlantı kurun.

1. Sorulardan her biri, cevapları ve sonucunda gerçekleştireceğiniz eylemler, mevcut üç değerinize dayalı olarak, gerçekleştirmek istediğiniz şeyi gerçekleştirmenize nasıl fayda sağlayabilir? Bu soruyu en az elli kez cevaplayın.

Örneğin: Eğer en önemli üç değeriniz, ailenizle ilgiliyse, şu soruyu sorabilirsiniz: Çok sayıda insana fayda sağlayan bir iş kurmanızın, ailenize sağlayacağı önemli fayda, değer ve katkılar nelerdir?

2. En önemli üç değerinizi gerçekleştirmeniz, önceki altı soru ve eylem hakkında size nasıl fayda sağlayabilir? Bu soruyu en az elli kez cevaplayın.

Örneğin: Ailenizle zaman geçirmeniz, çok sayıda insana fayda sağlayan bir iş kurmanıza nasıl fayda sağlayabilir?

EN ÖNEMLİ DEĞERLERİNİZİN EKONOMİK BAĞIMSIZLIĞINIZLA İLİŞKİLENDİRİLMESİ

Ekonomik bağımsızlık hedefinizle en önemli değerleriniz birbiriyle bağlantılı olmadığında:

- Gerçekdışı beklentilerle ekonomik bir hayalin içinde yaşarsınız.
- Gerçekdışı beklentileriniz nedeniyle kendinizi küçük görür ve daha az değerli hissedersiniz.
- Elinizdeki parayı biriktirmeye, tasarruf ve yatırım yapmaya daha az meyilli olursunuz.
- Finansal açıdan daha az hırslı olursunuz.
- Finansal açıdan daha az hırslı olursunuz.
- Finansal açıdan daha az hırslı olursunuz.
- Zamanınızı ve paranızı akıllıca yönetmeye daha az meyilli olursunuz.

→

- Finansal fırsatları kaçırırsınız.
- Finansal ödüllere kendinizi layık görmezsiniz.
- Gizli üstün finansal değerinizi fark edemezsiniz. (Bu ifadeyle ne anlatmak istediğimi "Siz Zaten Bir Milyardersiniz" başlıklı yazıda açıklıyorum.)
- Çabuk zengin olma planlarına kendinizi kaptırırsınız.
- Para konusunda duygusal açıdan daha az istikrarlı olursunuz ve paranızı yönetme beceriniz olmaz.

Ekonomik bağımsızlık hedefinizle en önemli değerleriniz birbiriyle bağlantılı olduğunda:

- Servet ve zenginliğe kendinizi layık görürsünüz.
- Servet edinmenizi engelleyen geçmiş yükünüzden ve inanç sistemlerinizden daha çabuk kurtulursunuz.
- Servet sağlayan işler kurmak için daha sağlam gerekçeleriniz olur.
- Finansal konularla ve yatırımlarla ilgili daha çok bilgi sahibi olmak istersiniz.
- Elinizdeki paranın bir kısmını biriktirmeye daha meyilli olursunuz, bu sayede hak ettiğiniz parayla tasarruf ve yatırım yapabilirsiniz.
- Zenginlik ve ekonomiye dair duygularınızı daha etkin bir şekilde yönetirsiniz.
- Belirlediğiniz finansal stratejileri daha uzun dönemli uygularsınız.
- Servet edinme ve sosyal katkı amacınızı, vizyonunuzu ve gerekçenizi genişletirsiniz.

İYİ BİR SERVET EDİNMENİN PRENSİPLERİ

Artık servet edinmenin değerler sisteminizdeki yerini üst sıraya nasıl taşıyacağınızı öğrendiğinize göre, daha fazla servet sahibi olmanın bazı sırlarını öğrenmeye hazırsınız demektir.

- **Net bir iş hedefi ifadesi oluşturun.** İyi bir serveti, yaratıcılık ve uzun süre sağladığınız fayda sonucunda edinebilirsiniz. Fayda sağlama hedefiniz konusunda net olduğunuzda, en çok faydayı sağlayabilirsiniz. İş hedefi ifadesi, faydanızı netleştirmenizi sağlar. En yüksek ticari fayda, başkalarının değerlerini gerçekleştirmenizdir.

- **Küresel bir sorunu ele alın.** Liderler, milyonlarca insanın değerlerine fayda sağlamak için küresel sorunlarla mücadele ederler.

- **Küresel sorunları tespit edin, çözüm üretin ya da bu küresel sorunlara yenilikçi çözümler sunan biriyle işbirliği yapın.** Eğer çözüm bulamıyorsanız, bu tür küresel çözümler konusunda en yaratıcı olan, en uygun kişiyi bulun.

- **Hedef kitlenizdeki insanların değerleri ve fikirleriyle bağlantı kurun.** Eğer bunu yaparsanız, sizin ürününüzü almak isteyecekler, sizi başkalarına tavsiye edecekler ve bir şekilde gelişmekte olan sosyal ve girişimci hedefinizin bir parçası olacaklar.

- **Tüm katılımcılar için bir fayda yaratın.** Servet edinme planınıza dahil olan herkes, kendi değerlerinin yerine getirilmesini arzular ve bunu hak eder.

EKONOMİ ÜSTATLARININ NİTELİKLERİNE SAHİP OLMAK

Servet edinmenin yerini, değerler sisteminizde üst sıraya yerleştirdiğinizde ve servet sahibi olmanın ardında yatan sırları çözdüğünüzde; bir sonraki adımınız başarılı ekonomi üstatlarının niteliklerine sahip olmaktır. Ekonomi alanındaki başarılarına hayranlık duyduğunuz kişilerin, sizin sahip olmadığınız nitelikleri –hem olumlu olarak görüp hayran olduğunuz fayda sağlayan nitelikler hem de olumsuz olarak hoşunuza gitmeyen zorlayıcı nitelikler– olduğuna inanırsınız.

Aslında herhangi birinde –ister hayranlık duyulan, ister nefret edilen ya da ikisinin arasında biri olsun– gördüğünüz her nitelik ve kişilik özelliği, o kişide gördüğünüzle tam olarak aynı derecede, sizde mevcuttur. Çeyrek yüzyıldır, dünya genelinde Dönüştüren Deneyim seminerini veriyorum. Bunu yaparak, Demartini Metodu'nu geliştirdim ve on binlerce kişinin diğerlerinde gördükleri özelliklerin, bir şekilde aynı derecede kendilerinde de mevcut olduğunu defalarca kanıtladım. Bazı katılımcılar, seminerin başında bu prensiple ilgili şüpheye düşseler de, semineri bitirdiklerinde hiçbir şüpheleri kalmadı.

Büyük bir servet edinmenin erişemeyeceğiniz bir şey olduğuna, bunun için gerekli yeterliliğe sahip olmadığınıza inandığınız için bu dikkate değer bir gelişmedir. Ayrıca, daha önce onunla ilişkilendirmiş olabileceğiniz, sözde olumsuz özellikleri üstlenme isteksizliğinizden kaynaklanan büyük bir zenginlik elde etmekten kaçınmış olabilirsiniz. Hem hayranlık duyulan hem de sözde değersiz özelliklerinizi birlikte sergilediğinizi bilmeniz, servet sahibi olun ya da olmayın, değerlerinize gerçekten fayda sağlayacağına karar verdiğinizde, servet sahibi olmanızı kolaylaştıracaktır.

2. Alıştırma: Ekonomi üstatlarının niteliklerine sahip olma

Ekonomi üstadı olma yolunda, hayranlık duyduğunuz her başarılı ve hatta efsanevi ekonomistin, girişimcinin ve servet sahibinin sahip olduğu niteliklerin, zaten sizde mevcut olduğunu fark etmeniz size güç verecektir. Bu alıştırma, söz konusu nitelikleri belirlemenize ve bu niteliklere sahip olmanıza yardımcı olacak. Böylece yeni finansal imkânlara sahip olabileceksiniz.

Açıklamalar:

1. ADIM: Bildiğiniz, hayranlık duyduğunuz ya da aynı finansal imkânlara sahip olmak istediğiniz en güçlü üç ekonomi üstadını yazın.

1. _____

2. _____

3. _____

2. ADIM: Bu üç kişiyle ilgili her şeyi araştırın. Sonra bu kişilerin her birinin en hayran olduğunuz beş niteliğini ve en hoşlanmadığınız beş niteliğini yazın.

Ekonomi üstatlarının hayranlık duyduğum beş niteliği:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Ekonomi üstatlarının en hoşlanmadığım beş niteliği:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

3. ADIM: Bu liderlerin her birinin sahip olduğu, en çok hayranlık duyduğunuz ve en hoşlanmadığınız niteliklerinin hepsine aynı derecede sahip olana kadar ve onlar hakkındaki hayranlıklarınızı ve antipatinizi etkisiz hale getirene kadar, Demartini Metodu'nun bu özel uyarlanmış ve seçilmiş parçasını uygulayın. Onların niteliklerini yüzde yüz sahiplenerek ve etkisiz hale getirerek, daha iyi finansal imkân ve fırsatları elde etmeye başlayacaksınız. Gizli kişilik özellikleriniz için, hayatınızın yedi alanının hepsini (manevi, zihinsel, mesleki, finansal, ailevi, sosyal ve fiziksel) incelediğinizden emin olun. Gören, görmek ve görünen aynı şeydir; algıladığınız şey sizde mevcuttur, bunu görebilmeniz için geçirdiğiniz süreçle bunu açığa çıkarabilirsiniz. Dolayısıyla, belirlediğiniz ekonomi üstatlarında algıladığınız tüm nitelikler, aslında sizde de mevcuttur.

Üç ekonomi üstadının her biri için şu soruyu sormanız gerek: Hayranlık duyduğunuz ya da hoşlanmadığınız bu niteliği, yüzde yüz aynı derecede, ne zaman, nerede ve nasıl sergiliyorsunuz ya da sergilediniz mi? Her bir üstadın sahip olduğu on özelliğe, yüzde yüz sahip olduğunuzu görebilene kadar, bu sorulara her bir ekonomi üstadı için, her birinin beş hayran olduğunuz ve beş hoşlanmadığınız niteliği için defalarca cevap vermeniz gerek. Bazı nitelikleri sahiplenmeniz için yirmi cevap ya da daha fazlası gerekebilir. Her bir niteliğe yüzde yüz sahip olabilmek için cevapları aramaya devam edin.

Hayranlık duyulan 1. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hayranlık duyulan 2. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hayranlık duyulan 3. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hayranlık duyulan 4. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hayranlık duyulan 5. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hoşlanılmayan 1. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hoşlanılmayan 2. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hoşlanılmayan 3. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Hoşlanılmayan 4. özellik		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

[illegible]		
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?
Ne zaman?	Nerede?	Nasıl?

MİLYONERLERİN NİTELİKLERİ

Milyonerlerin genellikle sahip oldukları belli başlı nitelikler aşağıda yer almaktadır. Bu nitelikler hakkında ne hissederseniz hissedin, ister olumlu, ister olumsuz yaklaşın ya da tarafsız olun, bu niteliklere sizin de sahip olduğunuzu bilmek için kendinizde bunları tespit edin. Aslında milyonerlerle sandığınızdan çok daha fazla ortak yanınız var!

1. Milyonerler, zengin olmanın kaderlerinde olduğunu bilirler. Zengin olmak, onların değerleriyle bağlantılıdır.
2. Milyonerler, küçük, sade ve basit işlerle yola çıkarlar, sıfırdan başlarlar, sonra sabırla ve düzenli olarak başkalarına fayda sağlamaya ve servetlerini artırmaya devam ederler. Kendi değerleriyle uyumlu bir şekilde yaşayarak ekonomik açıdan güç kazanırlar.
3. Milyonerler, büyük düşünürler, hizmet odaklı gelir elde etme arzusundadırlar, sıra dışı olmak isterler ve başkalarının kısıtlamalarının onları engellemesine izin vermezler. Kendi değerlerini başkalarının değerleri için ikinci plana atmazlar.
4. Milyonerler, hesaplanmış büyük riskleri göze alırlar, hem kendi paralarına hem başkalarının parasına uygulayacakları risk yönetimi stratejileri vardır. Finansal riskler ve getiriler söz konusu olduğunda, hayatlarında Dikkat Fazlalığı Durumu vardır.

→

5. Milyonerler, zorlukları severler, zorlukların peşine düşerler ve zorluklarla baş edebilirler. Rekabetçidirler, eleştirilere kulak asmazlar. Kendi değerlerine göre yaşarlar, faydayla engelin dengesinde hayatlarını sürdürürler.
6. Milyonerler, işlerini devamlı daha verimli ve daha etkili hale getirirler. Kendi değerleriyle uyumlu bir hayat sürerler ve eylemlerinde verimli olurlar.
7. Milyonerler, ikincil meselelerle dikkatlerinin dağılmasına izin vermeksizin, başlıca meselelerine odaklanırlar. Başkalarının değerlerine ya da daha az öncelikli meselelere tabi olmazlar.
8. Milyonerler, güçlü bir biçimde, amaçları, vizyonları, ilhamları, tutkuları ve bırakmak istedikleri mirasa göre hareket ederler. Belirledikleri stratejiler doğrultusunda, sürekli uzun süre çalışmaya razı olurlar.
9. Milyonerler, gerçekçi ve erişilebilir olan yüksek ve zor hedefler belirlerler. Dünyadaki en zengin kişi olmak, en azından en zenginlerden biri olmak niyetini taşırlar. Bu, onların en önemli değerlerinden biridir.
10. Milyonerler, eleştirilerden faydalanarak ilerleme kaydeden, hatta eleştirilerden ilham alan yenilikçi vizyonerlerdir. Kendi değerlerine uyumlu bir hayat sürerler ve büyük zorluklarla baş edebilen özgür vizyonerler olurlar.
11. Milyonerler, hem fayda sağlayan hem de engel oluşturan haberleri, geribildirim olarak kullanırlar. Kendi değerlerine göre yaşayarak, fayda ve zorluğun dengesini eşit olarak benimserler.

→

12. Milyonerler, iradesi sağlam kişilerdir, belirli standartlara sahiptirler ve servetlerini ve idareli harcamalarını sıkı gözetim altında tutarlar. Değerleriyle uyumlu yaşamaları, zaten yüksek olan standartlarını daha da yükseğe taşımalarını sağlar.
13. Milyonerler, kendilerine ve felsefelerine karşı dürüsttürler. Kendi değerlerini bilirler ve bunlara göre yaşarlar.
14. Milyonerler, kendinden emin, özgüvenli kişilerdir. Finansal kaderlerini kendileri belirlerler ve inandıkları şeylere bağlı kalırlar. Kendi değerleriyle uyum içinde yaşamaları, onların daha kendinden emin olmalarını sağlar.
15. Milyonerler, azimle ilerlerler ve inatçı, kararlı, dirençli ve inatçı kişilerdir. İçlerinden geleni yapmayı severler ve bu şekilde dünyaya büyük fayda sağlarlar.
16. Milyonerler, engel ve zorlukları fırsata çevirirler ve asla pes etmezler. Karşılarına çıkan zorlukları, yollarında engel olarak değil, hedeflerine ulaşmaları için bir araç olarak görürler.
17. Milyonerler, kararlıdırlar ve amaçlarına ölmeye ve dinlenmeye zamanları yokmuş gibi uzun dönemli olarak -muhtemelen ölene kadar- bağlıdırlar. Kendi değerleriyle yüksek derecede uyumlu olduklarından, zaman ufukları genişler.
18. Milyonerler, sözde hatalarından hızlıca ders alırlar, bir değişiklik yapıp, ilerlemeye devam ederler. Geribildirimleri vizyonlarını ve kararlarını süzgeçten geçirmek için kullanırlar.

→

19. Milyonerler, araştırma yaparken karşılaştıkları baskıların ve stresin üstesinden gelirler. Sahip oldukları değerler, onlara baskı altındayken bile istediklerini gerçekleştirmeleri için Niyet Fazlalığı Durumu sağlar.
20. Milyonerler, bir kere servet sahibi olduktan sonra, para kazanmakla kazandıkları parayı hizmet sağlamakla kullanmaktan daha az ilgilenirler. Değerleri, ödülleri olduğu kadar hizmeti de içerir.
21. Milyonerler, iş dünyası oyununda yer alıp anlaşmalar yapmayı severler. Sevdikleri şeyi yaparlar ve yaptıkları şeyi severler.
22. Milyonerler, iyimser çözümler yaratırlar ve insanların sorunlarını çözmek için fırsat kollarlar. Diğerlerinin ayrıldığı piyasalara girerek satış yaparlar. En önemli değerleri onlara, gördükleri şeye göre davranmalarını sağlayan Dikkat Fazlalığı Durumu sunar.
23. Milyonerler, kaldıraçlı krediyi, diğerlerinin riskin bir kısmını üstlenmesi ve ödeme yapmasını garantilerken, daha da zengin olmak için bir avantaj olarak kullanırlar. En önemli değerleri, başkalarını da kapsar.

GERÇEKÇİ OLMAK

Servet edinmek söz konusu olduğunda pek çok kişi bir hayal dünyasında yaşar. Ancak ben sizin bundan kurtulma seçeneğini

değerlendirmenizi öneririm. Servet edinmenin altı adımını[3] kendi değerlerinize dahil etmezseniz, finansal yönetim ve varlık yönetimi konularında araştırma yapmazsanız, finansal durumunuzu ve alışkanlıklarınızı bir düzene sokmazsanız ve zengin kişilerin niteliklerini sahiplenmezseniz, finansal geleceğinizle ilgili bir yanılgıya düşeceğinizin farkına varacak kadar gerçekçi olmanızı isterim. Yoksa bir keresinde tanıştığım, bana *The Secret* (Sır) kitabını gördüğünü söyleyen, sonra da, "Dr. Demartini, her gün milyon dolarlık bir çek bulma niyetiyle çıkıp posta kutuma bakıyorum ama hiçbir zaman orada olmuyor. Neyi yanlış yapıyorum?" diye soran hanımefendinin durumuna düşersiniz.

Elbette bu, benim bu kitapta söylediklerimin ve *Sır* kitabında bahsedilenlerin tamamıyla yanlış anlaşılmasından ibaret. Hiç kimse, sadece üzerine düşünerek büyük bir servet sahibi olamaz. Servet edinmek için değerlerinizle uyumlu olan ve çok sayıda kişinin değerlerine fayda sağlayan net ve heyecan verici bir hedef belirlemeniz gerek. Sonra da net ve sağlam yatırım ve tasarruf stratejileri uygulayarak, gerçekten farklılık yaratmanızı sağlayacak etkin mesleki ve finansal kararlar almanız gerek.

Şimdi size seminerlerimden bazılarında sorduğum bir soruyu soracağım: Şu anda beklemediğiniz bir şekilde elinize 10 milyon dolar geçse, ne yapardınız? Şimdi bir an düşünün ve yapacağınız ilk on şeyi listeleyin.

Sonra listenize bakıp şu sorumu cevaplayın: Bu ilk on eylemi gerçekleştirdikten sonra, 10 milyonunuzdan elinizde ne kadar kaldı?

---

3. Servet Edinmenin Altı Adımı: Dr. John Demartini'nin "Milyonum nerede?" başlıklı seminerinde paylaştığı, servet edinmenin altı başlıca adımı: 1. Çok sayıda insana fayda sağlayan bir iş kurmak. 2. Kazancı azami seviyeye getirmek için işteki öncelikleri ve performansı yönetmek. 3. Kazancın gitgide artan bir kısmını biriktirmek. 4. Gitgide artan seviyede risk ve getiri içeren yatırımlar yapmak. 5. Büyük bir servet biriktirmek. 6. Hayırsever bir miras bırakan bir finansal imkân yaratmak. drdemartini.com sitesinde "Programlar" kısmına bakabilirsiniz.

Peki, listenize neler yazdınız? Ev satın almayı mı planladınız? Çocuklarınızı özel okula göndermeyi mi? Güzel bir tatil yapmayı mı? Kendinize ve sevdiklerinize harika hediyeler almayı mı? Yeni bir araba almayı mı yoksa özlem duyduğunuz o lüks tatili yapmayı mı?

Eğer siz de seminer katılımcılarım gibiyseniz, elinize geçen 10 milyon dolarla yapacağınız şeyin, o parayı harcamak olduğunu fark etmişsinizdir. Ev de alsanız, gerçek bir yatırım yapmış olmazsınız çünkü gayrimenkuller, kiralanabilir varlık olarak kullanılmadıklarında ya da tadilat yapıp satma amaçlı alınmadıklarında, genellikle değerlendikleri kadar değer kaybederler ve maliyet oluştururlar. Eğer o evde yaşayacaksanız, onu satın almanız, maliyetle gelirin eşit olduğu bir durum oluşturur. Eğer parayı özel okul eğitimi, seyahat ya da hediyelere harcarsanız, bu harcamaları kurmayı planladığınız bir iş için yatırım olarak kullanmayı amaçlamadığınız takdirde, servet edinmek açısından, potansiyel olarak net servetinizi azaltmış olursunuz. Aksi halde, bir yatırımcı gibi değil, bir tüketici olarak hareket etmiş olursunuz. Para biriktirmek yerine, para harcıyorsunuzdur!

Bu, bir ekonomi üstadının yapacağı şeyin tam tersidir. Ekonomi üstadının ilk düşüncesi, bu 10 milyon dolarla pasif gelir -çalışmak zorunda kalmadan elde edilecek gelir- üretecek şekilde yatırım yapmak olur. Ekonomi üstatları, "değer biçilebilir" varlıklara -değeri mantıken yükselmesi beklenen şeylere- yatırım yaparlar; "değeri azalan varlıklara" ya da "tüketilebilir" şeylere -değerinin azalması hatta yok olması beklenen şeylere- para harcamazlar. Değer biçilebilir şeylere yatırım yapmak, kendiniz ve aileniz için gerçek ekonomik bağımsızlık yaratmanızı, sizden daha uzun yaşayacak bir ekonomik miras bırakmanızı sağlar.

İşte bu nedenle, servet edinmek ve ekonomik bağımsızlık sahibi olmak istiyorsanız, bu hedefinizi değerlerinizle ilişkilendirmenizi -tabii gerçekçi şekilde- tavsiye ediyorum. Ekonomik

bağımsızlık, para harcamakla ilgili bir şey değil, para biriktirmekle ilgilidir. Sadece bu ayrımın bilincinde olan kişiler, ekonomik bağımsızlık sahibi olabilirler.

TASARRUF VE YATIRIM

Servet edinmek için ne gerektiği gerçeğini kavramanızı çok isterim. İlk adım, tasarruftur, hemen ardından yatırım gelir. Sonra da yatırım portföyünüz iyi bir duruma geldikten sonra, borsa oynamak bunu takip eder.

Çoğu kişi, para biriktirmeyi, faturalarını ve borçlarını ödeyene kadar, daha rahat oldukları bir zamana kadar ertelerler. Öyleyse size haberlerim var: Neredeyse asla daha rahat olduğunuz zaman olmayacak, tasarrufa başlamak her zaman mümkündür. Parkinson Yasası, paranızı biriktirmezseniz ya da yüksek öncelikli varlık araçlarına yatırım yapmazsanız, öncelikli olmayan önemsiz şeyler, beklenmedik harcamalar ve servet yok edici şeylerin paranızı tüketeceğini açığa vurur.

"Öylece oturup zengin olmakla ilgili hayaller kuramam; stratejik ve tedbirli olmanın vakti geldi" diye düşünüp tasarruf yapmaya başladığımda yirmili yaşlarımdaydım. "Bana neye mal olur? Eğer ekonomik istikrar ve sonrasında ekonomik bağımsızlık elde etmek istiyorsam, ne kadar tasarruf ve yatırım yapmalıyım? Hem tasarrufa hem de yatırıma yetecek kadar para kazanmak istiyorsam, kaç insana hizmet sağlamalıyım?"

Tasarruf ve yatırım yapmak konusunda gerçekçi olmamı sağlayacak geliri elde edebilmem için ne kadar hizmet vermem gerektiğini hesaplamaya başladım. İşte bu benim işimin ve servet edinme sürecimin başlangıcıydı. Ancak bunu yapmak için yeterince önemli bir nedenim olmalıydı, aksi halde harekete geçme zahmetine katlanmazdım. Servet edinmek ve ekonomik

bağımsızlık elde etmenin yerini, bunu yapmak için ilham duyabilecek kadar, değerler listemde üst sıraya taşımalıydım. Nedeniniz yeterince önemli olduğunda, bunu nasıl yapacağınızı sorup durmazsınız.

O zamanlar, ödemelerimi geciktirdiğim için paniğe kapılmıştım. Henüz yirmili yaşlarımdaydım ve yolun başındaydım. Bir doktordum, ofisimi yeni büyütmüştüm, ev ve araba kredisinin yanı sıra okula gitmek için ve ofisimi yenilemek için çektiğim kredileri ödüyordum. Buna ilaveten, hayatım çok stresliydi ve o sıralar tasarruf yapabileceğimi düşünmüyordum. Pek çok kişi gibi, "Borçlarım bitince para biriktirmeye ve belki de bir gün yatırım yapmaya başlayacağım" diye düşünüyordum.

Bu yanılgıya düşmeyin! Maddi olanakları kısıtlı olan insanlar bu şekilde düşünür. Zenginlerse ellerindeki parayı kullanmadan önce bir kısmını biriktirirler. Ancak biriktirmek, maddi olanakları kısıtlı olan kişilerin en son aklına gelen şeydir. Fakirler kendilerini daha da fakirleştirirler. Kendi değerlerinizle uyum içinde yaşadığınızda, daha fazla şey başarırsınız, kendinize daha çok değer verirsiniz, kendinize değer verince başkalarına da değer verirsiniz. Kendinize değer vermenizin bir yolu, elinizdeki paranın bir kısmını biriktirmektir.

Sonunda, para biriktirmeye başlamanın herhangi bir risk taşımadığını anladım. Tabii ki enflasyon ve yatırım kaybı olasılığı vardı ancak aklıma gelebilecek en kötü şey, eğer tasarruf yaparsam, düşük gelirli bir dönemde ya da başka bir en kötü ekonomik senaryoda veya acil durumda faturalarımı ve borçlarımı ödemek zorunda kalacak olmamdı. O nedenle kendi kendime, "Sadece yapayım gitsin!" dedim.

Günde 10 dolar, haftada 50 dolar ve ayda 200 dolar kazanarak başladım. Bu, büyük bir miktar değildi ancak hâlâ biraz endişeliydim. Borç içindeydim ve "Bunu ödemek on yılımı alacak - on yıl süresince tasarruf yapmaya başlayamam" diye

düşünüyordum. Hayatta maddi açıdan daha iyi duruma gelme hayaliyle yanıp tutuşuyordum. Ama bir şekilde para biriktirmeye başlayabildim. İlk ayın sonunda, bunu başardım. Ertesi ay da başardım. İşe yaramıştı. Üç ay geçti ve biriktirdiğim parayı hiç harcamadım bile.

Daha da güzeli, harika gelişmeler oldu. Yeni bir hasta geldi. Biri beni akşam yemeğine çıkardı. Bir şekilde daima fazladan param oluyordu. Bu nedenle şöyle dedim: "Biliyor musun? Artık daha rahatım. 200 dolardan fazla para biriktirebilirim. Hatta bunu 300'e çıkarabilirim." Bunu üç ay boyunca yaptım. Sonra kendi kendime, "Biliyor musun? Biriktirdiğim parayı harcamıyorum. Yeni hastalarım oldu ve başka iş fırsatları çıkmaya başladı." Böylece birikimim, önce 500 dolara, sonra 750'ye, sonra da 1.000 dolara yükseldi.

Artık tünelin sonundaki ışığı görebiliyordum. Ve bazı ilginç fırsatlar oraya çıkmaya başlamıştı. İşimin daha sağlamlaştığını ve istikrar kazandığını fark ettim. Endişelerimin bir kısmından kurtuldum çünkü likidite olarak bilinen nakit parayı elimde tutmaya başlamıştım. Hastalarımın niteliği yükseldi. İlişkide bulunduğum kişiler değişti, artık daha üst sınıftan kişilerle görüşüyordum.

Dolayısıyla özgüvenim arttı. Bana hitap etmeyen danışanlara, "Başka bir danışmandan hizmet alsanız daha etkili olur" diyebilmeye başladım. Aynı zamanda, danışanlarıma daha kaliteli hizmet sunmaya başladım. Daha çok hizmet veriyor ve daha çok para biriktiriyordum. Aslında, yatırım yapmaya başlamama yetecek kadar para biriktirmiştim.

Tasarruf ve yatırım yaptığım para miktarını sürekli artırdım, her seferinde iki katına çıkardım. Paranızı akıllıca yönettiğinizde, yönetmek için daha fazla parayı kendinize çekmeye başlarsınız. İşte o zaman para ve ekonomi alanında -paranın değeri, paranın nasıl yönetebileceği ve nasıl yatırım yapılabileceği konularında- daha detaylı araştırma yapmaya başladım.

İşe para biriktirmekle başladım. Bu nedenle size de para biriktirmeye başlamanızı öneriyorum. Belli bir miktar birikim yaptıktan sonra, ilave gelirinizle yatırım yapabilirsiniz, sonra da borsa oynayabilirsiniz. Ancak yatırım ve borsa için önce ana işinizde istikrar sağlamanızı sağlayacak miktarda nakit paranız olması gerekir. Ancak çoğu insanın mantıksızca yaptığı gibi, yatırım yapmaya ve muhtemelen kumar oynamaya başlamadan önce, esas işinizde istikrar sağlayacak bir miktar likiditeye sahip olmak istersiniz. Bu insanlar kazanırlar sonra iflas ederler. Ben paramı bu şekilde idare etmiyorum ve sizin de bu şekilde idare etmenizi istemiyorum.

Şimdi, para biriktirmeye ve hizmet sağlayarak kazandığınız parayla yatırım yapmaya başladığınızda başka neler olacağını bir düşünün. İlişki kuracağınız bir grup yeni insan olur. 10 dolar biriktirdiğinizde, on paralıklarla; 100 dolar biriktirdiğinizde, yüz paralıklarla; 1.000 dolar biriktirdiğinizde, bin paralıklarla takılırsınız. 1 milyon dolar biriktirdiğinizdeyse milyonerlerle takılmaya başlarsınız.

Böylece servetiniz artar ve hayat şartlarınız değişir. 10 milyon dolar biriktirdiğinizde, on milyonu olanlarla takılırsınız; bir milyar dolarınız olduğunda, milyarderlerle takılırsınız. Bileşik faiz, tasarruf ve yatırım yaptığınızda artar; ancak en önemli olan şey bu değildir. Servet edinmek aynı zamanda işbirliklerini, fırsatları, sahip olduğunuz fikirleri, etkilemeye başladığınız müşterilerin kalitesini, arkasında durduğunuz markanın değerini ve hizmet sunma fırsatı edindiğiniz insan sayısını artırır.

Çoğu kişi, ellerine para geçer geçmez o parayı harcamaya meyillidir. Anlık tatmin peşindedirler. Ancak elinize geçen parayı sadece harcarsanız, ekonomik bağımsızlığa erişmeniz gittikçe zorlaşır. Bu nedenle seminer katılımcılarıma ve danışanlarıma sürekli, tasarruflarını, yatırımlarını ve vergilerini eşit derecede artırmaya razı değillerse, hayat şartlarını yükseltmemelerini

söylüyorum. Aksi halde, kendinizi daha çok borcun ve yükün altına sokmuş olursunuz, paranız sizin için işleyeceği yerde, siz para kazanmak için ömrünüzü harcarsınız.

Eğer hayatınız boyunca para kazanmak için çalışmak zorunda kalırsanız, paranın kölesi olursunuz. Ancak paranızın sizin için işlemesini sağlarsanız, paranın efendisi olursunuz. Tasarruf ve yatırım yapmazsanız, paranız sizin için işlemeye başlamaz. İlk başta süreç yavaş ilerliyor gibi görünebilir ama hızlanması için biraz zaman verirseniz, hayatınızda büyük ekonomik değişiklikler meydana gelir. Bu nedenle hemen başlayın. Önemli olan, ne kadar para biriktirdiğiniz değildir, önemli olan tasarruf ve yatırım yapma alışkanlığı kazanmaktır. Servet edinmenin değerler listenizdeki yeri üst sıraya çıktığında, buna yönelik vizyonunuz netlik kazanır ve azminiz artar. İşte bu, Değerler Prensibi'nin gücüdür.

BÜYÜK EKONOMİ ÜSTATLARININ ANA PRENSİPLERİ

- Ekonomik açıdan zengin olan kişiler, ellerine geçen paranın bir kısmını hemen bir kenara ayırır, ancak ekonomik açıdan zengin olmayanlar bunu yapmaz. Dolayısıyla elinize bir para geçtiğinde, minimum bir miktarı ya da belirli bir yüzdesini -hangisi daha fazlaysa- tasarruf ve yatırım hesabınıza ya da diğer yatırımlarınıza aktarın.
- Kişisel vergilerinizi ödeyin. Ufak miktar olduğunda çok kolaydır, büyük miktarlarsa zordur. Vergi ödemelerinizi kısa dönemler ve küçük miktarlar olacak şekilde bölün.

→

- Tüm ödemelerinizi önceliklerine göre gerçekleştirin. Tüm ödemelerini öncelik sırasına koyun ve ne olursa olsun bu sıralamaya uyun. Paranızı akıllıca yönettiğinizde, yönetecek daha çok paranız olur. Bütçeli özel hayat ödemelerinizi önceliklerine göre gerçekleştirin. İş vergilerinizi önceliklerine göre ödeyin. Bütçeli iş faturalarınızı önceliklerine göre ödeyin.
- Paranızın artmasını istiyorsanız, para akışına müsaade edin. Yatırım yapın.
- Ekonomik mücadeleler yaşadığınız zorlu çocukluk döneminizi kabullenin. Zorluklarla dolu bir geçmiş, daha çok para kazanma arzusu duymanızı sağlar. Daha önce de değindiğimiz gibi, zorluklar yoksunlukları, yoksunluklar da değerleri yaratır. Zorluk ne kadar büyük olursa, yoksunluk ve değer de o kadar büyük olur.
- Gerçekten sevebileceğiniz işleri veya meslekleri yapın ya da işinizin gereklerini değerlerinizle ilişkilendirin ki heyecan duyabilesiniz ve Warren Buffett'ın dediği gibi "İşe dans ederek gidebilesiniz."
- Çalışın, çalışın, çalışın... Hizmet edin, hizmet edin, hizmet edin... Tasarruf yapın, tasarruf yapın, tasarruf yapın... Yatırım yapın, yatırım yapın, yatırım yapın...
- Küresel bir makro vizyoner olun. Dünyaya hizmet sunun. Hizmet sunmayı değerlerinizle ilişkilendirin.
- Yatırım konusunda kendinizi eğitin. Warren Buffett, on bir yaşındayken, Omaha halk kütüphanesindeki yatırım konulu her kitabı okuyordu. Araştırmalarınıza ne kadar erken yaşta başlarsanız, sizin için o kadar iyi olur. Servet edinmeye gerçekten değer verirseniz, servet edinebilirsiniz.

→

- Olasılıklar, istatistikler ve para yönetimi prensipleri üzerine araştırma yapın. Yatırıma gerçekten değer verirseniz, yatırımın prensiplerini de araştırırsınız.
- Yatırım konusunda başkalarına akıl hocalığı yapın, bu sayede eğitim vererek de öğrenmiş olursunuz.
- Yatırım konusunda her şeyi biliyormuş gibi davranmayın. Alçakgönüllü ve sürekli öğrenmeye açık olun. Aynı şekilde, sürekli haklı olduğunuzu düşünmeyin. Fazla kibir, başarısızlık getirir.
- Bilgi birikiminiz, girişiminizin ötesine geçene kadar, bilgi birikiminizin ötesine geçmeyin. Yatırımlara kademe kademe çalışın.
- Yatırım yapmadan ve borsa oynamadan önce tasarruf yapın. Birikiminizi riske atmamak için istikrarlı bir altyapınız olsun.
- Kısa dönemli bir borsa oyuncusu yerine, uzun dönemli bir yatırımcı olun. Yirmi ila elli yıl boyunca plana sadık kalın. Bu, açgözlülük ve endişeyi yatırımdan uzak tutar. Piyasada kaldığınız süre, piyasa zamanlamasından daha önemlidir. Anlık tatmin peşinde olan bir borsa simsarı değil, sabırlı bir yatırımcı olun.
- Her yatırımın hem olumlu hem olumsuz yanlarını bilin. Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda, her iki yönü de eşit olarak kabullenirsiniz.
- Disiplinli olun, geçici hevesler peşinde olmayın. Kumar oynayan bir fırsatçı değil, prensipli ve disiplinli bir yatırımcı olun.
- Temel prensiplere bağlı kalın. Konjonktür ne olursa olsun piyasalar risklidir.

→

- Önemli, büyük yatırımları, ekstrem piyasa koşullarında -genellikle her beş ya da on yılda bir- yapın. Ortalama piyasa döngüsü, beş ila on yıl eürer. Bu noktalarda, sürpriz hisse senetlerine yatırım yapın. Her çılgının bir telaşı vardır. Diğer bir deyişle, piyasa koşulları zirvede olduğunda, sözde finansal balon söz konusu olduğunda, herkes alış peşinde olsa da, genellikle satış için uygun zamandır. Piyasa en düşük seviyede olduğundaysa, bir kriz anında, herkes satış peşinde olsa da, genellikle alış için uygun zamandır.
- Bekleyin, bekleyin, bekleyin. İyi bir yatırım fırsatı görene kadar bekleyin. Sabır, bilgeliktir. Sabırla değer satın alıp, o değeri sabırla elinizde tutun.
- Volatiliteden kaçınmak için portföyünüzü çeşitlendirin. Kendi şirketiniz bile söz konusu olsa, tek bir şeye bel bağlamayın. Birkaç yatırım çeşidi seçin ve yatırımınızı garanti altına alın. Dengeli portföyler zamandan bağımsızdır.
- Bir yatırım uzmanı değilseniz, samanlıkta iğne aramak yerine, o endeksteki her şeyi satın almayı değerlendirin. (Endeks, bir finansal şirket tarafından bir araya getirilmiş hisse senetleri bütünüdür. Genellikle en az bir yıl boyunca tutulur, bu da sizin uzun dönemli sermaye getirisi edinmenizi sağlar.)
- Yatırım ve ticaretin maliyetini düşük tutmak için, düşük maliyetli endeks fonu yatırımlarına yönelin. Performans, önemli olan tek şey değildir, maliyet de genellikle o kadar önemlidir.
- Yüksek fiyatlı, yüksek volatiliteli, kontrolsüz serbest yatırım fonlarından kaçının.

→

- Yatırım sınıfı yelpazesinde, aşağıya doğru değil, yukarıya doğru hareket edin. Risk alma hakkı kazanın.
- Gerçekçi olmayan bir şekilde, sadece kazananları ya da değeri yükselecek olan hisse senetlerini seçeceğinizi düşünmekten kaçının. Yatırım yaparken en azından bazı kaybedenleri de seçeceksiniz ve bunun için bütçe ayırmalısınız. Bu yüzden kademeli yatırımı tavsiye ediyorum. Servetiniz azken, ihtiyatlı bir şekilde, faiz getiren bir hesaba ya da mevduat bonosuna yatırım yapın. Servetiniz büyüyünce, bir endekse ya da menkul kıymet yatırım fonuna ya da riske karşı koruma sağlayacak bir hisse senedine yatırım yapın. Servetiniz büyük olduğunda, daha büyük riskler alabilirsiniz, çünkü kaçınılmaz olarak kaybettiren hisse senetlerine karşı bir finansal güvenlik yastığınız olmuş olur.
- İyi yönetilen şirketlere yatırım yapın. Farkı insanlar yaratır.
- Piyasa tahminlerine ve öngörülerine dikkat ettin, önyargılı bir risk girişimi olabilir. Tahminleri yapan kişilerin kendi önyargıları olduğunu unutmayın.
- Kontrol edebileceğiniz şeylere, maliyet ve vergileri minimumda tutmaya odaklanın.
- Varlık tahsisi konusunda uzmanlaşın. Resmin bütününe ve genel yatırım stratejinize bağlı kalın. Sürekli alım satım yaparsanız, yatırım maliyetini artırmış olursunuz. Varlıklarınızı daha uzun süre elinizde tutabilirseniz, sermaye kazancı elde edersiniz. Bazı zamanlar, piyasada meydana gelen değişimden ötürü varlıklarınızı değiştirmeniz gerekebilir. Ancak bunu ne zaman ve nasıl yapacağınız konusunda uzmanlaşırsanız, uzun dönemde paranızı korumuş olursunuz.

→

- Varlık tahsisinizi stratejinize göre sürdürebilmek için, her yıl yatırım portföyünüzü yeniden gözden geçirin ve dengeleyin. Sizin için mantıklı olan stratejiyi belirlemek için bir danışmana başvurun, piyasanın kararına bırakmak yerine, kendi kararınızı kendiniz verin. Portföyünüzde belirsizlik olmasına izin vermeyin. Danışmanınızın size planı açıklamasını isteyin ve her bir yatırımınız için mantıklı kararlar alındığından emin olun.
- Nakit bulundurun ve ihtiyatlı olun. İlave yüzde noktası elde etmeyi kafanıza fazla takmayın. Daha az risk alıp kendini güvende hissetmek, uykunuzu kaçıracak büyük riskler almaktan iyidir. Ortaya çıkan acil durumlar ve fırsatlarda kullanmak üzere elinizde bir miktar nakit bulundurun.
- Akıllı adam, akılsız adamın son yaptığını ilkönce yapar!
- Tüm olağanüstü sonuçlara karşı yatırımınızı koruyun. Büyük önyargılar, portföyleri mahvedebilir. Örneğin, eğer teknoloji alanındaki hisse senetlerini almaya meyilliyseniz ve portföyünüzü dengelemezseniz, 1990 yılında olduğu gibi bir teknoloji balonu patladığında, çok para kaybeder ve portföyünüzü mahvedersiniz. Eğer emlak alımına meyilliyseniz, diğer alanlarda başka yatırımlar yaparak denge oluşturmazsanız, portföyünüzü mahvedebilirsiniz.
- Kaldıracın risklerinden ve tehlikelerinden kaçının. Kaldıraç, kazanç ve kayıpları artırmak için kullanılan tekniklerin finansal ismidir. Örneğin, bir iş kurmak istiyorsanız, bankadan ipotek karşılığı para almak için evinizin değerini artırırsınız. Artık eviniz, daha öncekinden daha değerli hale gelmiştir.

→

Çünkü hem değerli bir gayrimenkuldür hem de kazançlı bir girişimin temelini oluşturmaktadır. Ancak, bu örnekten de anlaşılacağı üzere, kaldıraç aynı zamanda risk taşır. İşiniz batarsa, evinizi de kaybedersiniz. Kaldıraç, potansiyel kazancınızı artırır ancak aynı zamanda potansiyel riskinizi de artırır. Ticari işlemlerinizde kaldıracı iyi bilin ve gereksiz yere risk almayın.

- Gerçekçi hedefler belirleyin ve gerçekdışı beklentilerinizi düşürün. Aşırı kazanç peşinde olmayın.
- Gerçek kazancınızı ve gerçek servetinizi belirlerken enflasyonu göz önünde bulundurun.
- Uzun dönemde, para birimlerinin hareketleri birbirlerini sıfırlar. Yabancı yatırımlara dikkat edin.
- Yatırım ekibi oluşturun.
- Sadece uzun dönemde, düşük, sabit oranlarda ve eğer krediniz maliyetinden fazla getiri sağlıyorsa kredi alın, kredinizi tedbirli kullanın. Örneğin, üç yıl içinde size yüzde yirmi dört yatırım getirisi sağlayacak bir iş kurmak için, yüzde altıyla kredi aldığınızı farz edin. İşiniz, kredinizin faiz oranından daha fazla kazandıracağı için, maliyetinden fazla getiri sağlamış olur. Ancak, araba satın almak ya da kredi kartıyla giysi satın almak için kredi çekerseniz -yeni arabanız, araba kredisinin maliyetinden çok size yatırım getirisi sağlamadığı sürece- kredi size paraya mal olur ve getiri sağlamaz. Tüketici kredisi, insanların ekonomik olarak refaha kavuşmakta zorlanmasının nedenlerinden biridir. İnsanlar, herhangi bir gelir üretmeyen kredi için para harcamış olur.

→

- Mantıklı bir sakinlik içinde olun ve iniş çıkışlara karşı hazırlıklı olun. Bu, piyasanın size sunduğu geribildirimden ibarettir.
- Sorumluluk içeren hayırseverliğin dahil olduğu yaratıcı sermayedar bir tutum benimseyin. Hayırseverlik, paranızın anlamlı bir şekilde kullanılmasıdır, ancak sorumluluk içermesi gerekir. Dağıtılan parayı alanların, bağımsız, sorumsuz ve mahcup olmaları yerine, sorumlu, yükümlü, üretken, temkinli olması gerekir.

SİZ ZATEN BİR MİLYARDERSİNİZ

Finansal servet edinme seminerlerimde sürekli dile getirdiğim, genellikle katılımcılarımı şaşırtan ve sizi de muhtemelen şaşırtacak olan bir şey daha var: Herkes zaten milyar dolar değerinde bir servete sahiptir - ancak bu her zaman, klasik malvarlığı ya da para şeklinde olmayabilir. Dolayısıyla, mevcut milyar dolarlık durumunuzu, takas edilebilir ve finansal şekilde para haline dönüştürme şansına sahipsiniz.

Gerçek zenginliğin tanımıyla başlayalım. Zenginlik (*wealth*) kelimesi, eski İngilizcedeki "weal" (*well-being* – iyi olma) ve "th" (*condition* – durumu) kelimelerinin birleşiminden oluşur ve "iyi olma durumu" anlamına gelir. (Bu arada, "ekonomi" kelimesi, Yunancada ev idaresi anlamına gelen "oikonomia" kelimesinden gelmektedir. "Mortgage" kelimesi ise, Fransızcada "ölüm sözleşmesi" veya "ölüm yemini" anlamlarına gelmektedir.)

Zenginlik kelimesinin kelime anlamının da belirttiği gibi, gerçek zenginlik, hayatı daha değerli ve yaşamaya değer kılan şeyleri temsil eder. Bu, sadece bireysel açıdan değil, aileler,

toplumlar, şehirler, devletler, milletler ve dünya açısından da yaşamaya değer, en önemli ve en anlamlı değerlerinizle uyumlu bir hayat yaşamanız anlamına gelir. Diğer bir deyişle, zenginlik, hayatımızın yedi alanında birden iyi olma durumudur: manevi, zihinsel, mesleki, finansal, sosyal ve fiziksel.

Gerçek zenginlik, hayatı yaşanmaya değer kılan herhangi bir şeyin durumuyla ölçülebilir. İşte bu nedenle gerçek zenginlik, toplam yaşam serveti anlamına gelir. Pek çok kişi, zenginliği finansal açıdan ya da mal mülk bakımından değerlendirmeye alışmıştır. Ancak gerçek zenginlik, bunlardan çok daha fazlasıdır ve bunu sezgisel olarak anlarız.

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) gibi geleneksel ekonomik refah göstergeleri, hisse senedi endeksleri ve her gün duyduğumuz diğer ekonomik göstergeler, gerçek zenginlik olarak tanımlayabileceğimiz şeyin sadece birer parçasıdır. Aslında bu göstergelerin pek çoğu, mesela GSYİH, bir ekonomide gerçek zenginliğe gerçekten katkıda bulunan harcamalarla sosyal dokumuzu ya da doğayla olan sağlam ilişkimizi değersizleştiren veya aşındıran harcamalar arasında ayrım yapmaz.

Gerçek zenginlik, hayatı yaşanmaya değer kılan, değerlerimizle ve yüreğimizle uyumlu her şeyi temsil eder. Gerçek zenginlik, hayat muhasebesidir. Özümüze açılan bir pencere, gerçek benliklerimizin yansımasıdır. Zenginliğimizin farkına varabilmemiz için, öz değerlerimizle, hayatta tüm sahip olduklarımızla ve tam farkındalık ve potansiyelimizle bağlantıda olmalıyız. Zenginliğimiz, varlığımızın bütünsel ve dengeli haline katkı sağlayan tüm varlıklardır. Bizim en çok değer verdiğimiz şeylerden oluşur. Gerçek zenginlik, bize gerçek varlıklarımızı – güçlerimizi– tarafsızca hesaplama ve gerçek zenginlik potansiyelimizi artırmak için elimizdeki fırsatları anlama imkânı sunar.

Zenginliğiniz, ister yatırımlarınız, çocuklarınız, arkadaşlıklarınız, mesleğiniz şeklinde ya da herhangi başka bir şekilde

olsun, sizin değerlerinizi ifade eder. Aslında, herkes büyük bir servete sahiptir -daha önce de belirttiğim gibi, milyar dolarlık bir servettir bu- sadece bu serveti değerleri şekline bürünmüştür. Bazı insanlar, fikri mülkiyet zenginliğine sahiptir. Paketleyip satılabilir ürün haline getiremedikleri ve nakde çeviremedikleri harika fikirleri vardır. Bazı insanların zenginliğiyse, nakde çevrilemeyen sosyal ilişkiler ve sosyal ağlar şeklindedir. Bazıları çok çekici vücutlara sahiptir, insanlar onlarla çıkmak için milyonlarca dolar harcayabilir. Houston'da yaşayan, güzelliği ve özgüveninden ötürü, zengin ve itibarlı kişiler dışında kimseyle flört etmeyen bir hanımefendi tanıyorum. Yarım milyardan az değerde olan biriyle flört etmeyi tercih etmiyor. Gerçek zenginliğini -milyar dolarını- onun özgüveni, sosyal becerileri, güzelliği ve çekici görünüşü oluşturuyor.

Asla nakde çeviremeyecekleri eğitime büyük servet harcayan kişiler tanıyorum. Fiziksel egzersiz yapmaya çok para harcayan ve bunu nakde dönüştüremeyenler var. Kimileri servet değerinde manevi farkındalığa sahip ancak bunun karşılığında para kazanmıyorlar. Ve en çok neye değer verirlerse versinler, finansal servete de çok değer verdikleri için, zenginliklerini -hayatın herhangi bir alanındaki- muazzam bir finansal servete dönüştürenler var.

Dolayısıyla gördüğünüz gibi, herkes bir zenginlik potansiyeline sahiptir. Değerler hiyerarşiniz, finansal kaderinizi ve gerçek zenginliğinizin şeklini belirler. Ancak servet edinmeye daha çok değer verirseniz -bu bölümdeki 1. Alıştırma'nın hedefi olduğu gibi- o zaman mevcut zenginlik şeklinizi tasarruf ve yatırım şeklindeki bir servete dönüştürebilirsiniz.

Esasen nakde dönüştürülemeyecek olan bir zenginlik şekli yoktur: fikri mülkiyet, manevi güçler, güzellik, aile ilişkileri gibi... Şu an hangi alandan ilham duyuyorsanız ve gizli servetinizi ve varlığınızı hangi alanda tutuyorsanız, onu paraya

çevirebilirsiniz. Ancak, tasarruf ve yatırım şeklindeki zenginliği edinmeyi, değerler hiyerarşinizde üst sıraya yerleştirmezseniz, zenginliğiniz, asla nakde dönüşmeyecek bir şekilde kalmaya meyilli olacaktır.

İnternet üzerinden yayın yaptığı bir radyo kanalı olan ve dünya genelinde milyonlarca insana erişen bir beyefendi tanıyorum. Onu her gün 55 milyondan fazla kişi dinliyordu. Ancak radyo kanalını ayakta tutabilmek için, günlük olarak bağış sağlaması gerekiyordu çünkü tasarruf ve yatırıma fazla değer vermiyordu.

Bu beyefendi fikri mülkiyete değer verdi ve son kırk sekiz yılda dünyanın en meşhur insanlarıyla yaptığı röportajları içeren arşivi, milyarlarca dolar değerindeydi. Onunla birlikte çalıştık ve sonunda bu arşivi satılabilir ürünlere dönüştürmeye başladı.

Zenginliğinize istediğiniz şekilde sahip olmanızda sakınca yoktur. Ancak sizi bu hedefe ulaştıracak değerlere sahip olmaksızın, zenginliğinizin birdenbire nakit para, likit tasarruflar ya da yatırımlar şeklinde ortaya çıkacağı hayaline kapılıp da kendinizi hırpalamayın. Aşağıdaki alıştırma, para tasarrufuna ve finansal yatırımlara dönüşebileceğini hiç düşünmediğiniz malvarlığınızı belirlemenizi sağlayacak.

3. Alıştırma: Gizli malvarlığınızı keşfetme

Ekonomist Alfred Marshall'a göre, yaptığınız her bir hareket, belirli bir miktar para veren biri tarafından başlatılabilir ya da yasaklanabilir. Diğer bir deyişle, her eyleminiz, siz bunun nasıl farkına varacağınızı anlayana kadar bu potansiyel zenginlik sizden gizlense de, zenginliğe dönüşebilir.

Diyelim ki henüz nakit parayla satın alınabilir bir ürüne dönüştürmediğiniz fikri mülkiyete sahipsiniz. Belki muhitinizdeki

en iyi restoranları biliyorsunuz, bir restoran rehberi oluşturup bunu yerli turistlere satabilirsiniz ya da bir internet sitesi açıp yerel restoranlara reklam pazarlayabilirsiniz. Muhitinizde yemek yenecek en iyi yerleri bilmeniz, siz değerini fark edip bunu kullanmaya karar verene kadar gizli malvarlığınızdır.

Ya da belki henüz çıkarınıza kullanmadığınız ve paraya çevirmediğiniz bazı sosyal bağlantılara sahipsinizdir. Örneğin, ünlü bir yazara ya da önemli bir politikacıya ulaşabilecek birini tanıyorsunuzdur. Diyelim ki bir dergi çıkarmaya ya da bir işletme açmaya karar verdiniz, bu arkadaşınız vasıtasıyla o yazara ve politikacıya ulaşabilir ve onları yönetim kurulunuzda yer almaya ikna edebilirsiniz. Yeni derginiz ya da işletmeniz artık itibar sahibidir ve başka kaynaklardan gelir elde edebilir. Önemli sosyal bağlantıları olan birini tanımanız, sizin için finansal bir varlığa dönüşmüştür.

Gizli malvarlığınız, nakde çevirdiğinizde bir milyar dolardan daha fazla edebilir.

Gizli malvarlığınızın tümünü keşfedebilmeniz için hayatınızın yedi alanını dikkatle incelemelisiniz: manevi, zihinsel, mesleki, finansal, ailevi, sosyal ve fiziksel. Örneğin, eğer ben manevi malvarlığımı dikkate alacak olursam, gerçekliğin doğasına ve varlığımın özüne ya da hayatım boyunca yaşadığım pek çok şey için mevcut şükran duyma durumuma ilişkin mistik veya felsefi anlayışımı dikkate alırdım. Zihinsel malvarlığı olarak, kederden ya da anlaşmazlıktan kurtulmak için Demartini Metodu'nda yer alan fikri mülkiyetimi ya da servet edinmeye dair bilgimi düşünebilirim. Mesleki malvarlığı olarak, işletme yönetimi becerilerimi, iş bağlantılarımı ve markamı öne sürebilirim. Tüm bu malvarlığı, benim için milyonlarca dolar değerindedir.

Bu alıştırmayı yaparken, yatırım ve tasarrufa dönüştürmüş olun ya da olmayın, hangi varlıkların sizin için milyonlarca dolar ya da muhtemelen milyarlarca dolar değerinde olduğunu düşünün.

Açıklamalar: Hayatın her alanında en önemli gizli malvarlığınızı belirleyin. Sahip olduğunuz varlıklar, en çok en önemli değerlerinizin olduğu alanlarda bulunur.

1. Manevi	1.
	2.
	3.
	4.
2. Zihinsel	1.
	2.
	3.
	4.
3. Mesleki	1.
	2.
	3.
	4.
4. Finansal	1.
	2.
	3.
	4.
5. Allevi	1.
	2.
	3.
	4.
6. Sosyal	1.
	2.
	3.
	4.
7. Fiziksel	1.
	2.
	3.
	4.

MANEVİ DEĞERLER VE SERVET EDİNME

Çoğu kişi, servet edinmeyi, manevi değerlere karşıt bir şey olarak görür. Buna kesinlikle katılmıyorum. Manevi meselelerle ilgilenmekle servet ve refah sahibi olma arzusu arasında bir karşıtlık yoktur. Aslında, ikisi birbirinden ayrılmaz bir bütündür ve kesinlikle birbirlerini destekler.

Servet edinmeyi değerlerle ilişkilendirme konusunda en heyecan verici deneyimlerden birini, Seattle'daki bir seminerimde yaşadım. Akşam seminerime gelen bir beyefendi, seminer sonrasında yanıma gelip danışmanlık talep etti. Onunla ertesi sabah otelimde görüşmek üzere sözleştik.

Beyefendi otele geldiğinde huzursuz ve endişeliydi. Doğal ve tinsel şifa hizmeti verdiği bir kliniği olan, otuzlu yaşlarının sonunda, uzun boylu, ince yapılı bir beyefendiydi. Yaklaşık on yıldır kendi işini yapıyordu ve şu an 60.000 dolar borcu vardı; eşiyle birlikte ayın sonunu zor getiriyorlardı. Eşi bu duruma çok üzülüyordu. Şu anki gelirleriyle ailelerinin geçimini sağlayamayacaklarını düşünüyor, çocuklarını finansal belirsizlik ortamında büyütmek istemiyordu. Hayat mücadelesi veren bekâr bir anneyle babasız büyümüştü ve kendi çocuklarına böyle stresli bir ortam yaratmamaya kararlıydı.

Dolayısıyla çıkmaza girmişlerdi. Aslında, karısı ondan ayrılmak üzereydi, bu yüzden iki çatışan hedef olarak gördüğü şeyleri uzlaştırmak amacıyla bana gelmişti: Manevi gelişim ve şifa işini ilerletmek.

İlk yaptığımız şey, değerler hiyerarşisine göz atmak oldu. Elbette değerlerinin hepsi metafizik ve tinsel şifayla ilgiliydi, bu gayet mantıklıydı çünkü kesinlikle metafiziğe odaklı bir adamdı. Yaptığı şeyi yaparak finansal açıdan gelişme hayaline kapılmıştı. Ancak ne zaman eline fazladan para geçse, bu parayı işine ve servetine yatırmak yerine, metafizik konulu kitaplar satın

almaya ya da yoga, meditasyon, şifa ve bu tür konularda çeşitli seminerlere gitmeye harcıyordu.

Elbette kendi değerlerimize zorluk çıkaran kişileri de kendimize çektiğimizden, gitgide gerçekçi ve materyalist olan bir kadınla evlenmişti. Bu, idealist ve metafiziksel bakış açısını temellendirmek için ihtiyaç duyduğu dengeydi.

Bunu anladığımda ona şöyle dedim: "Bakın, sahip olduğunuz değer sistemiyle mesleki ve finansal açıdan gelişme sağlayamayacaksınız; çünkü işinizi ve finansal kaderinizi değerleriniz belirler ve siz şu an gerçekten değer verdiğiniz metafizik ve tinsel şifa araştırmalarına para harcıyorsunuz. Dolayısıyla bu konuda şu iki şeyden birini yapabilirsiniz: Birincisi, ilişkinizi bitirmeye karar vermek, çünkü görülen o ki eşiniz bu duruma daha fazla katlanamayacak. Ya da işinizi ve servetinizi geliştirebileceğiniz şekilde değerlerinizi yeniden düzenlemek. Hangisini yapmak isterdiniz?"

Beyefendi şöyle cevap verdi: "Eşimden ayrılmak istemiyorum. Benim için çok değerli ve bunca yıldır beni destekledi. Bence birlikte hâlâ güzel bir aile olabiliriz. Ama şu an onun mutsuz olduğunu görüyorum ve işleri nasıl yoluna koyacağımı bilmiyorum."

Ona şöyle dedim: "İş konusunda bocalıyorsunuz. Bu nedenle oturup insanlara hizmet sunmanın, işinizi büyütmenin ve servetinizi artırmanın size sağlayacağı potansiyel faydaları belirlememiz lazım. Ve kendiniz ve eşiniz için ekonomik bağımsızlık yaratmanın, sizin metafiziksel ya da tinsel şifa ihtiyaçlarınızı karşılamaya nasıl yardımı olacağını düşünmeliyiz."

Beyefendi, "Ah, hayır" dedi. "Bunu denedim. İş konusunda kitaplar okudum, söyledikleri her şeyi biliyorum ve aynı fikirde değilim. Onlarla aynı fikirdeymişim gibi görünemem ya da onlara odaklanamam."

"Bu sorun değil" dedim. "Bu konuda endişelenmenize gerek yok. İşe değerler hiyerarşinizi düzenleyerek başlayalım."

Dolayısıyla şu temel soruyla işe başladık: "Daha fazla sayıda insana hizmet sunacak bir iş kurmanın faydaları nelerdir?"

İlk başta gözlerini bana dikip sessiz kaldı. Sonra konuşmaya başladı: "Beni bunaltıyor. Bu işi sadece istediklerimi yapabilmek için yapıyorum."

Ben de ona şöyle dedim: "Şifa işini geliştirmenizin ve güzelleştirmenizin size nasıl fayda sağlayacağını bir düşünelim. Örneğin, işinizi geliştirmek, metafiziksel ve tinsel öğretilerinizi paylaşabileceğiniz daha çok hastayı size getirmez mi?"

"Ah, bu çok hoş fikir. Evet, bunu yapabilirim" dedi.

"Peki öyleyse, hastalarınız arasından sizinle aynı fikirleri ve metafizik araştırmalarınızdan edindiğiniz öngörüleri paylaşan kişilerle sosyal bağlantı kurabilir misiniz? İşinizi geliştirmeniz, bu türden bir ağ yaratmanızı sağlayabilir mi?"

"Neden olmasın? Tabii ki."

Yetmiş beş cevap elde edene kadar ona bu soruyu sormaya devam ettim. Bu sırada iç dönüşümün başladığına şahit olabilirdiniz. Gözleri parlamaya ve coşku duymaya başladı. Hatta yeni hastalar edinmek ve mevcut hastalarıyla bağını güçlendirmek için aklına gelen yöntemleri not etmeye başladı.

Bir noktada, "Şimdi ne yapabileceğimi anlıyorum!" diye bağırdı. "Daha önce hiç bu açıdan düşünmemiştim."

Ben de ona, "Peki ya tasarruf ve yatırım yapmaya ne dersiniz?" diye sordum.

"İtiraf etmeliyim ki para biriktirmekte hep zorlandım" diye cevap verdi.

"Öyleyse bu konuyu halledelim" dedim. Onun, tasarruf yapmayı tek gerçek maneviyat olarak kabul eden bir tür Doğu mistisizmine inandığını anlamıştım. Ancak ruhsuz madde nasıl hareketsizse, maddesiz ruh ifadesizdir; dolayısıyla para kazanma, tasarruf ve yatırım yapma süreciyle manevi arayışı arasında bağlantı kurarak, onun düşünce yapısını yenilemesine yardımcı

oldum. Tasarruf ve yatırım yaparak, servet edinerek insanlara manevi açıdan yardım etmesinin faydalarını görmesini istedim. Örneğin, ne kadar çok para kazanır, ne kadar çok tasarruf ve yatırım yaparsa, kendi manevi araştırmalarına ve hayırseverlik işlerine o kadar fazla para yatırabilirdi.

Fikri kavradıkça yeniden gözleri parladı ve kendi fikirlerini öne sürmeye başladı. Dolayısıyla diğer soruya geçtik: Ona, işiyle ilgili araştırma yapmasının onun için değerinin ne olduğunu, yatırım yaparak servet edinirse bunun onun için değerinin ne olduğunu sordum. Servet edinme ve yatırımla onun metafiziksel değerleri arasında bağlantı kurmak istiyordum, bu nedenle yatırımları ekosistemlerle ve metafiziksel uğraşıyla ilişkilendirmeye başladım. Servet edindiğimizde, sosyal katkı ve manevi farkındalık açısından bir üst kademeye çıktığımızı ve sosyal-manevi gelişimin en üst kademesine eriştiğimizde -içimizde hiçbir şeyin eksik olmadığı/en yüksek refaha sahip olduğumuz- o zaman kendi en yüksek metafiziksel ya da tinsel ifademizde uzmanlaşacağımızı öne sürdüm. Para ve servet hakkında söylediğimiz her şeyi, onun metafiziksel misyonu olarak gördüğü şeye bağlamaya devam ettim.

Sonra şöyle dedim: "Bakın, paranın kölesi olmak istemediğinizi söylüyorsunuz, ancak esasen paranın kölesisiniz çünkü para kazanmak için çalışıyorsunuz ve çoğu zaman para konusunda endişeleriniz oluyor. Eğer tasarruf ve yatırım yaparsanız, paranızın sizin için işleyeceği bir noktaya ulaşırsınız ve onun efendisi olursunuz. İşte o zaman para konusunda bu kadar çok endişelenmenize gerek kalmaz ve onun kölesi olmaktan kurtulursunuz." Ona, büyük bir servet ve gerçek ekonomik bağımsızlık sahibi olmanın, manevi arayışında kendisine nasıl fayda sağlayabileceğini sordum. Servetini artırmakla değerleri arasında bağlantılar kurmayı, bu yeni fikirlerden heyecan duymaya başlayana kadar sürdürdük.

Sonunda ona, bir amaca -metafizik okulu kurmak ya da diğer tinsel eğitmenlerin, yazdıkları ve manevi pratikleriyle erişilebilir ve kalıcı olmalarını sağlamak gibi bir amaca- katkıda bulunmak hedefiyle işini geliştirirse ve servet biriktirirse ne olacağını sordum.

İşte o zaman gerçekten de gözleri parladı.

"Tamam" dedi. "Anladım!"

Süreci bitirdiğimizde, çeşitli açılardan işinin, servet edinmenin ve yatırımın, en önemli değeri olan manevi gelişmeye neden fayda sağlayabileceği konusunda yüzden fazla neden elde etmişti. İlişkilendirme alıştırmasına kendi başına devam etmesini istedim ve hevesle kabul etti.

Alıştırmanın sonuna doğru eşi geldi. İlk başta tereddütlüydü ama kocasının yaptıklarını görünce, ona minnet duydu ve ona sarılarak, "Keşke bunu on yıl önce yapsaydık. Çünkü senin için olasılıklar olduğunu görüyorum" dedi.

Tuhaf bir şekilde eşi, kocasının kazandığı yeni parayı yeni bir eve taşınmak ve ailesi için bir şeyler satın almaya harcamaya çoktan hazırdı ancak ona, para harcamaya odaklanırsa, tüm bu yaklaşımı mahvedeceğini söyledim. Ona, hayat tarzını değiştirmeden önce, kocasıyla birlikte tasarruf ve yatırım yaptıklarından, vergilerini geciktirmediklerinden emin olmaları gerektiğini söyledim, aksi halde aynı döngüye yeniden girebilirlerdi, bu defa farklı olan şey, kocasının maneviyatla ilgili kitaplara para harcaması yerine, ev ve anaokulu ücretlerine para harcamaları olurdu. Her iki şekilde de gerçek ve kalıcı bir servet edinemezlerdi. Gerçek ve kalıcı bir servet edinmek için, para harcamaya değil, tasarruf yapmaya; "hayat tarzı yaratmaya" değil, yatırıma odaklanmaları gerekiyordu. Sadece birikimlerinizi ve vergilerinizi eşit zamanlarda ve eşit miktarda artırdığınızda, hayat tarzınızı yükseltmek akıllıca olur.

İkisi de söylediklerimi gayet iyi anladılar ve yeni bir başlangıç yapmaya hazır bir şekilde otelden ayrıldılar. Birkaç ay

sonra onlardan haber aldım. Adam, borcundan oldukça hızlı bir şekilde kurtulmuştu, bundan birkaç ay sonra da işini yüzde elli oranında büyütmüştü. Bir yıl sonra, başarılı bir iş ve gerçek ekonomik bağımsızlık sahibi olma yolunda ilerlediğini duydum. Metafiziksel arayışını hâlâ sürdürüyordu çünkü ekonomik bağımsızlığıyla arasında bağlantı kurabilmişti. Aslında, artık bu ikisini bir bütün olarak görüyordu.

ÖZGECİLİĞE DAİR YANLIŞ FİKİRLER

Eğer manevi arayış ve servet edinme bir arada olabiliyorsa, peki ya özgecilik ne olacak? Hizmet sunmaya inanmama rağmen, pek çok kişinin mantıksızca özgecilik olarak adlandırdıkları eylemlere şüpheyle bakarım. Genellikle "özgecilik" olarak adlandırılan şeyin çoğu zaman edinebileceğimiz veya kendimize çekebileceğimiz servetten bizi uzak tutan utanç ve suçluluk duygularının telafisi olduğunu düşünüyorum.

Yakın bir zaman önce, para kazanmak ve biriktirmek konusunda yaşadığı sorunun üstesinden gelmeye çalışan bir beyefendiyle çalışıyordum. Ne yaparsa yapsın, ilerleme sağlayamıyordu, esasen iki yakasını bir araya getiremiyordu.

Bu beyefendi çok zeki, akıllı biriydi ve hayırsever bağışıyla çok ilgiliydi. Bana, parayla olan ilişkisini dönüştürebilmesinin bir yolu olup olmadığını sordu.

"Kesinlikle!" diye cevap verdim. "Sizden, bugüne kadar utanç ya da suçluluk hissettiğiniz her bir şeyi belirlemenizi ve bunları listelemenizi istiyorum. Kendinizi berbat hissettiğiniz, bir hata yaptığınızı, birini incittiğinizi düşündüğünüz ya da suçluluk duyduğunuz her anı yazmanızı istiyorum."

Yaptığımız bir şey yüzünden ya da başkalarına fayda sağlamak yerine sorun çıkarmış olmaktan dolayı utanç ve suçluluk

hissettiğimizde, genellikle kendimizi küçümseriz. Aslında aynı zamanda aynı kişilere hizmet etmiş olmamıza rağmen ve muhtemelen bu bariz olmayan önemli bir hizmet olmasına rağmen, her zaman bunu hatırlamayız ya da fark etmeyiz. Bunun yerine, içimizin derinliklerinde tuttuğumuz bilinçsiz utanç ve suçluluk duygusuna kapılırız.

İnsanlara nasıl fayda sağladığımızı bularak açığa çıkarmadığımız ya da dengelemediğimiz herhangi bir eylem ya da eylemsizlik, imajımızı derinden ve farkında olmadan zayıflatabilir. Bu nedenle bunun telafisi olarak, bazı zamanlar özgeciliğin kendimizi daha iyi hissettireceği inancını yaratırız. Sosyoekonomik dünyada ürün ve hizmetlerin kesintisiz akışını sağlayan adil bir alışverişi oluşturan hizmetimiz için adil ve uygun bir telafi aramak yerine, para istemekten çekindiğimiz için hizmetimizi bağışlarız. Her ne zaman fark yaratarak kendimizi iyi hissetsek ama telafi edilmek istemesek, büyük ihtimalle geçmişe dair utanç ve suçluluk duygusunu –ya da gelecek için gizli bir gündemimiz olduğunu– telafi ediyoruzdur.

Bu nedenle yanıma gelen beyefendiye, utancını ve suçluluğunu tetikleyen her bir örneği not etmesini söyledim. Ondan, utanç ve suçluluk duyduğu olayların kendisine ve buna dahil olan kişilere nasıl fayda sağladığını belirlemesini istedim.

Ona, "Her ne yapmış olursanız olun, içiniz gerçekten şükran duygusuyla dolana kadar durmayın. Aksi halde hayırseverlik amacıyla para bağışladığınızı düşüneceksiniz – ancak bu kısmen derinlerinizdeki duyguların bir telafisi olacak" dedim.

Aslında insanların servet edinmesini engelleyen bir numaralı neden, suçluluk ve utançtır. Kendilerini para almaya değer görmezler. Kendilerine değer vermezler. Kendinizi suçladığınız şeylerin yüzde 99,9'u, bir hata olmaktan ziyade, yaptıklarınıza yeterince derinden bakamayışınızdan kaynaklıdır. Utanç ve

suçluluk duygunuz, kendinize ve dahil olan diğer kişilere sağladığınız faydayı görmenizi engeller.

Bu arada suçluluk ve utanç duygunuz, sizin kendinizi küçümsemenize neden olur, böyle yapınca da servet edinmenin değerler hiyerarşisindeki yerini kendiliğinden aşağılara taşırsınız, çünkü buna değdiğinizi düşünmezsiniz. Almaya istekli değilsinizdir. Bu nedenle de paranızı anlık tatmin sağlayan tüketilebilir şeylere harcarsınız; üretim, tasarruf ve yatırım yapmak yerine paranızı başkalarına verirsiniz.

Sorunun kökeninde, kendi değerlerinizden ziyade, başkalarının değerlerine göre yaşama çabanız bulunur. Bu da, suçluluk ve utanç duygunuzun mutlu olmanızı engellemesinden ötürü, özgeci hizmetinizin sizi doyurmaması anlamına gelir. Bu bir kısırdöngüdür, çünkü kendi değerlerinizi gerçekleştirmiyorsanız, bunu bir yandan anlık tatmin ve tüketimle diğer yandan da hayır işleri ve özgecilikle telafi ediyorsunuzdur. Dünyaya yapacağınız gerçek hizmet, başkalarına utanç ve suçluluk duygusundan ötürü fedakârlık yapmak ya da onları farz olunan çaresizlikten kurtarmak değildir. Diğerleriyle adil alışverişte bulunmak ve onları itibar, sorumluluk, haysiyet ve üretkenlikten yoksun bırakmamaktır. Onlara kendi hayatlarında büyüyüp gelişme fırsatı sunarak onları dayanıklı kılmaktır.

Çözüm, kendinize gerçekten ve tam anlamıyla değer verebilmeniz için, utanç ve suçluluk duygunuzu açıklığa kavuşturmaktır. Çünkü siz, kendinize değer verdiğinizde, dünya da size değer verir. Kendi değerlerinize göre yaşamadığınız sürece, kendinize değer vermez ve sahip olduğunuz o büyük değerin farkına varmazsınız. Kendinize ve paraya değer verene kadar, para biriktirmekte zorlanırsınız.

Unutmayın ki para toplumda ona en az değer verenden en çok değer verene doğru hareket eder. Paraya değer vermeyen insanlar, işlerini sürdürmekte zorlanırlar. Bu insanlar, adil ve

sürdürülebilir bir ücret alabilmek için kendi değerlerini yükseltmek yerine, anlaşmaya varabilmek için kendi değerini düşüren türde kişilerdir.

Örneğin, profesyonel eğitimcilik kariyerime ilk başladığımda, sunduğum hizmet karşılığında para istemekte ve almakta zorluk yaşadığım gibi, kazandığım parayla tasarruf ve yatırım yapmakta da zorlanıyordum. Ama kısa bir süre sonra verdiğim eğitime kendim değer vermezsem, kimsenin değer vermeyeceğini anladım. İnsanlara sunduğum fikirlere ve işini iyi yapan bir eğitimci olarak sunduğum hizmete değer vermenin ne kadar önemli olduğunun farkına vardım. Aksi halde, eğitmenliğim aracılığıyla dünyaya sağladığım katkı ortadan kalkacaktı.

Aynı zamanda paraya genel olarak değer vermenin de ne kadar önemli olduğunu anladım. Aksi halde yaratıcı eğitmenlik dünyasında ayakta kalamaz ve başarıya ulaşamazdım. Fikirlerime, verdiğim eğitime ve paraya değer verdiğim her an işim büyüdü. Şu an dünya genelinde eğitim veriyorum ve para kazanmak için umutsuzca çalışmak yerine, paramın benim için işlemesini sağladım.

İşte bu, sözde özgeciliği açıklığa kavuşturuyor. Profesyonel eğitimci kariyerime başladığımda, özsaygım güçlü olmadığı için özgeci olarak görünmem gerekiyordu. Aslında, kendime yeteri kadar değer vermiyordum ve bunun sonucu olarak öğrencilerimin ve potansiyel öğrencilerimin de bana daha az değer vermelerine neden oluyordum. Kendime ve dünyaya katkıma doğru bir şekilde değer verdiğimde, kariyerimi dengelemeyi ve işimi yaratıcılıkla adil alışverişi sürdürmeye dayandırdım.

Buradaki ironi, özgeciliğin daha yaygın biçimlerinden bazılarının sahte hizmet biçimleri olmasıdır. İnsanlığa gerçekten değer veriyorsanız, diğer insanların ihtiyaçlarını ve değerlerini

anlamak için yeterince çaba sarf edersiniz ve doğrudan veya dolaylı olarak, onlara uygun bir şekilde hizmet etmenin bir yolunu bulursunuz. Bunun karşılığında, onların adil alışverişi sürdürmelerini sağlarsınız, çünkü aksi halde onları itibar, doyum ve hizmetten yoksun bırakmış olursunuz. Bu nedenle adil alışverişi sürdürmeye odaklanarak, çok sayıda insana hizmet sağlayacak bir iş kurmak akıllıcadır. Aynı zamanda, müşterilerinize kaliteli bir hizmet sunmayı garantilemek için işinizi etkin ve etkili kılarak ve şirketinizin kazancını azami seviyeye çıkararak, işinizi geliştirmeniz ve parlatmanız da akıllıcadır. Bu kazancı sağladığınızda, emeğiniz ve çabanız işe yaramaya başlayacak ve dahil olan herkese –size, çalışanlarınıza, müşterilerinize, yerel ve küresel ekonomiye– hizmet etmiş olacaktır.

Bazı sözde özgecilerin farkında olmadıkları şey, adil alışveriş işinin hizmetin en üstün şekillerinden biri olduğudur. Başarılı bir işi idare etmek, piyasada rekabet edebilmek için maliyetlerinizi düşürebilmek adına, şirketinizi mümkün olduğunca etkin hale getirmeye yetecek derecede insanlara değer verdiğiniz anlamına gelir – bu da, uygun maliyette hizmet sağladığınız anlamına gelir. İşlerinin gereklerinin küresel pazarda etkin ve rekabetçi olduğundan emin olmaları için, çalışanlarınızı yeterince önemsiyorsunuz. Onların en ileri teknolojik yöntemlerle, itibarlı ve saygı duyulan bir işte çalıştıklarının garantisini veriyorsunuz ve bu da kısa ve uzun vadede mesleki hayatlarının onlar için daha doyurucu olmasını sağlıyor. Ve işgücünüzden yeterince artı değer elde etmek için kendinize değer veriyorsunuz, böylece size şirketinizin dalgalanmalarını dengeleyebilecek bir yastık elde etmenizi sağlayan bir kazanç elde etmiş oluyorsunuz, bu sayede de gelişmeye, hizmet sunmaya ve hem kendinizin hem başkalarının ekonomik bağımsızlığını ortaya çıkarmaya devam edebiliyorsunuz.

ESAS OLAN DEĞERLERİNİZDİR

Birkaç yıl önce Los Angeles'ta Dönüştüren Deneyim seminerimi verdiğim sırada, seminer sonunda bir hanımefendi yanıma gelip şöyle dedi: "Dr. Demartini, program süresince sormaya çekindiğim bir sorum daha var. Yıllardır çalışma hayatındayım ve işimin artık durağanlaştığını düşünüyorum. Bu sorunu aşacakmışım gibi gelmiyor ve kâr marjım düşerken, masraflarım artıyor. Bu konuda bana yardımcı olabilir misiniz?"

Ona, "Elbette" diyerek, hayatında en çok değer verdiği şeyin ne olduğunu sordum.

Bana, "Kızım" diye cevap verdi.

Annesini seminerden almaya gelmiş olan on dokuz yaşındaki kızına yaklaşıp, şöyle dedim: "Lütfen beni takip eder misiniz?" Onu annesinden uzaklaştırdığımda, hanımefendi bana, "Dr. Demartini, nereye gidiyorsunuz?" diye sordu.

"Kızınızı alıyorum. Onun, hayatınızdaki en değerli şey olduğunu söylememiş miydiniz?" dedim.

"Evet öyle."

"Onu alıyorum ve siz 500.000 dolar kazanıp işinizi mevcut durumunun iki katına çıkarana kadar ve daha fazla kazanç sağlayana kadar onu görmeyeceksiniz" dedim. Gözlerinin içine bakarak, şunları ekledim: "Eğer bu dediğimi üç ay içinde yapmazsanız, kızınız ölecek."

İlk başta ciddi olduğumu tam olarak anlamamış olsa da, Al Pacino rolüm, onu çok etkiledi ve bana inandı. Ben de rolü devam ettirdim. Ona, "Kızınızın hayatını kurtarmanın ve onu geri almanın tek yolu, 500.000 dolar kazanmanız. Bu parayı ödünç alamazsınız, çalamazsınız, birinden alamazsınız. Gidip işinizi iki katı kadar büyütmelisiniz ve 500.000 dolar kazanç sağlamalısınız, bunu yapmak içinse üç ayınız var. Kızınızın öleceğini ve onu bir daha asla göremeyeceğinizi bilseniz, bunu yapar mıydınız?" dedim.

"Kesinlikle" diye cevap verdi. "Bana hiçbir şey engel olamazdı."

O zaman ona, "Ben bunu yaptığımda aklınızdan ne geçiyordu?" diye sordum.

"Dr. Demartini, bu çok ilginç. Bana, kızımın öleceğini söylediğinizde, işimde birdenbire daha çok müşteri edinmek ve daha çok kazanmak için yapabileceğim şeyleri düşündüm" dedi.

İşte kanıtınız. Çığır açıcı *Düşün ve Zengin Ol* kitabının yazarı Napoleon Hill'in de belirttiği gibi, bir şeyi yapmak için yoğun istek duyarsanız ve hayattaki en önemli değeriniz o olursa, kimsenin sizi motive etmesine ihtiyacınız olmaz. Bunu başarmak için kendiliğinden yaratıcı yöntemler bulursunuz. *Nedeniniz* yeterince önemli olduğunda, *nasıllar* ortadan kalkar.

Para biriktirmek için, servet edinmeye gerçekten değer vermelisiniz. Suçluluk ve utanç duygusundan kurtulmak için, halka hizmet sağlayan bir iş kurmak ve servet edinmek için, az önce bahsettiğim hanımefendi gibi, arzuladığınız şeye ulaşmanıza gerekçe oluşturacak pek çok şey bulana kadar, bin iki yüz neden bulup yazmalısınız. Sonra da para biriktirip, ekonomik bağımsızlığınızı kazanır ve ilham dolu ve tatmin edici bir yaşamın temelini atmış olursunuz. İşte bu yine, Değerler Prensibi'ni uygulamanın size sağladığı güçtür.

9. BÖLÜM

Etkinizi Artırmak

"Bir nedenden ötürü buradayız. Bu nedenin biraz, insanların karanlıkta yolunu bulmalarını sağlamak için küçük meşaleler saçmak olduğuna inanıyorum."

– WHOOPI GOLDBERG

Her birimizin içinde ilham verici bir lider vardır. Mesele, lider olma kapasitesine sahip olup olmadığımız değildir – gecekondu mahallesinin en yoksul sakininden, kraliyet ailesinin en ihtişamlı üyesine kadar, her birimiz bu kapasiteye sahibizdir. Mesele, liderlik için içimizdeki kapasiteyi uyandırıp benimsemeyi mi yoksa görmezden gelip umursamamayı mı tercih ettiğimizdir.

Pek çoğumuz gerçekten de bir fark yaratmak, hatırlanacak kadar değer verilmek ve arkamızda bir miras bırakmak isteriz. Hiç kimse unutulmak ve önemsiz olmak ister mi? Dünyaya faydamız ne kadar büyükse ve etkimiz ne kadar güçlüyse, tarihte iz bırakmamız o kadar olasıdır – büyüklük uğruna değil, daha fazla doyum ve daha büyük katkı sağlamak adına.

Arzuladığınız etki ve liderlik seviyesini düşündüğünüzde, bir girişimci, bir siyasi lider veya toplum vizyoneri, bir hayır kurumu veya vakfın kurucusu, sanat ve eğlence dünyasında bir

lider, modern bir bilim insanı veya mucit, eğitim veya sağlık alanında bir öncü, stil odaklı bir modacı ya da tasarımcı ya da bir tür manevi lider olmayı amaçlayabilirsiniz. Belki de kendinizi daha küçük, özel bir ölçekte lider olarak görüyorsunuzdur: İlişkilerinizde, ailenizde, camianızda ya da işyerinizde.

Liderliğinizi ister geniş ister dar bağlamda, ister küresel ister kişisel açıdan hayal edin, amacınız olan, misyonunuz olarak adlandırabileceğiniz değerinizle uyum içinde olarak, özgün bir lider haline gelebilirsiniz.

Kendinizi zaten bir lider olarak görüyor ve liderliğinizin kapsamını ve etkililiğini nasıl artıracağınızı mı merak ediyorsunuz? Yoksa liderliğinizi geliştirmek için can atıyor ve istediğiniz etkiyi neden hâlâ elde edemediğinizi mi merak ediyorsunuz? Belki de gerçek liderlerin sizde olmayan niteliklere sahip olduğuna inandığınız için lider olmaya heves dahi etmediniz.

Dönüştüren Deneyim seminerimin en güçlü anlarından biri, katılımcıların Demartini Metodu'nun içerdiği sorular üzerine çalıştığı zamandır. Derin bir iç gözlem yaparak, hem hayranlık duydukları her niteliğe hem de hoşlanmadıkları her niteliğe, en çok hayranlık duydukları ve en çok hoşlanmadıkları kişilerle tam olarak aynı derecede sahip olduklarını keşfederler. Dönüştüren Deneyim aynı zamanda katılımcıların, olma potansiyeli taşıdıkları lider olabilmeleri için en özgün doğalarını ortaya çıkarmalarında sosyal hayatlarının onlara yardımcı olduğunu anlamalarını sağlar. Marianne Williamson'ın dediği gibi, dünyaya kendimizi küçülterek değil, parlayarak hizmet sunabiliriz.

Potansiyelinize ulaşmanıza yardımcı olmak amacıyla, düzenli olarak eğitim verdiğim ve danışmanlık yaptığım iş dünyası liderlerine sunduğum bilgiler de dahil olmak üzere, özgün bir lider olmanın sırlarını sizinle paylaşacağım. İster dini bir organizasyonda, ister bir eğitim kurumunda, kâr amaçlı bir girişimde, bir şirkette, bir bölümde, bir uzmanlık alanında ya da

ailede lider olun, değerlerinizin önderlik ettiğiniz gruba her açıdan nasıl yön verdiğini ve şekillendirdiğini anlamanız size fayda sağlayacaktır. Değerler Prensibi, liderlik potansiyelinizi fark etmeniz ve içinizdeki büyük lideri ortaya çıkarmanız konusunda size yardımcı olabilir.

BİZE ENGEL OLUŞTURAN YEDİ ENDİŞE

Dünyadaki herkes gibi sizin de özgün bir hizmet misyonunuz var. Misyonunuzu bilmediğinizi ya da en azından misyonunuzun net olmadığını sanıp bunu iddia etseniz bile, misyonunuz kendini açığa vurmak için can atarak, içinizde sessizce bekliyor. Misyonunuzdan emin değilseniz ya da kendinizi içinizdeki gizli misyondan ilham alan bir lider olarak görmüyorsanız, aşağıdaki endişelerin muazzam potansiyelinizi engellemesine izin veriyor olabilirsiniz.

1. Manevi bir otoritenin ahlak kurallarını yıkma endişesi

Çok anlamlı bulduğunuz için yapmak istediğiniz ancak birtakım manevi otoritelerin hakkınızda ne düşüneceği endişesiyle vazgeçtiğiniz bir şey oldu mu hiç? Belki de birinin ya da bir grup insanın, yeterince "manevi" ya da ahlaklı olmadığınızı düşünmenize sebep olacak şekilde hareket etmekten korktunuz? Ya da belki birtakım manevi otoriteler tarafından reddedilmekten, bazı dini ve manevi liderler veya akımlar tarafından dışlanmaktan çekindiniz? Kendi değerlerinizin gerçekliğini inkâr etmiş ve sözde bir manevi otorite için onları ikinci plana atmış olabilirsiniz. Ya da belki değerlerinizin gerektirdiği eylemlerde

bulunmaktan kaçınmış olabilirsiniz. Hatta kınanma, reddedilme veya dışlanma endişesiyle hiç harekete geçmemiş bile olabilirsiniz.

Muhtemelen anne babalarınızın size öğrettiği manevi kurallara göre -bu kurallar size ya da ailenize uygun olsa da olmasa da- yaşıyorsunuz. Annesi, büyükannesi ve büyük büyükannesi öyle yaptığı için hindinin bacağını kesen kadının hikâyesi aklıma geldi. Aile, sonunda büyük büyükanneye neden hindiyi hep bu şekilde hazırladığını sorduğunda, onlara fırını küçük olduğu için hindiyi bütün olarak fırına sığdıramadığını söylemiş. Üç kuşak sonrasında bile, kocaman fırınlara sahip olsalar da, nedenini asla sorgulamadıkları için hindinin bacağını keserek fırına koyuyorlarmış.

Siz de o aile gibi, sorgulamaksızın veya kendi özgün değerlerinize uyup uymadığını düşünmeksizin öğrendiğiniz dogmalar, değerler ya da prensipler için kendinizi ikinci plana atıp atmadığınızı kendi kendinize sorabilirsiniz. Pek çok dini geleneğin çok değerli fikirler, prensipler ve öğretiler içerdiğini inkâr etmiyorum; sadece herhangi bir geleneğe ait herhangi bir dogmatik fikre körü körüne inanmak yerine, bu fikrin sizin için anlamlı ve doğru olup olmadığından emin olmanın akıllıca olduğunu söylüyorum.

Tuhaftır ki bu dini öğretileri başlatan ilham verici kişilerin pek çoğu ve onların değişen gelenekleri, kendilerini daha önceki dini liderler veya öğreticilerden değersiz görmemişlerdi. Kendi özgün, ilham dolu ve bazı durumlarda mistik vizyonlarına sahiplerdi ve bayrağı başkalarına devrettiler. Dini bir geleneğin kurucusuna hayransanız, onlarda gördüğünüz şeyin içinizde olduğunu anlamak için kendinize fırsat verin. Onların gölgelerinde yaşamak yerine, başlattıkları işi devam ettirin ve körü körüne inanmadan önce her şeyi sorgulamaya istekli olun. Bir şey size doğru geliyorsa, onu benimseyin ve ona göre

yaşayın. Ancak sadece size öyle yapmanız söylendiği için körü körüne bir şeyi yapmayın. Size ilham veren dini liderler gibi, içinizdeki özgün lideri bulun ve bu lideri dünyaya gösterin. Kendi değerlerinizle uyum içinde yaşadığınızda, içinizdeki liderlik size ilham veren misyonunuzla birlikte, kendiliğinden ortaya çıkacaktır. Geçmişte sahip olduğumuzdan daha büyük bir manevi lider ortaya çıkmaması için bir neden yok.

2. Yeterince zeki olmama endişesi

Belki de yeterince zeki olmamaktan endişe ettiğiniz için özgün liderliğinizi sergilemekten çekiniyorsunuz. Belki de doğru diplomaya, yeterliliğe veya eğitime sahip olmamaktan korkuyorsunuz. Diploma sahibi olmamak sizi engellememeli ancak diploma sahibi olmama endişesi, sizin kendinizi geri planda tutmanıza neden olabilir.

Hemen hemen her zaman diploması olmamasına rağmen tarihi değiştiren biri vardır. Bir başkasının hayatının sadece küçük bir bölümünü inceleyen insanların doktora derecesi alabileceğini ve bu ortalama doktoranın lisans derecesini almasının ardından yaklaşık dört yıl daha sürdüğünü biliyor muydunuz? Dolayısıyla 30 ila 70 yaşlarındaysanız, 7 ila 17 doktora derecesi değerinde deneyime sahipsiniz demektir. Bir gün birisi, sizin hayatınızı inceleyerek doktora yapabilir – tabii eğer kendinizi onurlandırır ve sıra dışı bir şey yapmak için imkân tanırsanız. Sizden gidip aynaya bakmanızı ve kendi kendinize şöyle demenizi istiyorum: "Ben şaşırtıcı derecede zekiyim ve hayatım bana pek çok doktora derecesi kazandırdı!"

Size ileri bir eğitim almayın demiyorum. Ben de yaklaşık on yıllık üniversite eğitimi ve mesleki eğitim aldım. Sonra yoğunlaştırılmış bir programla çeşitli şekillerde ileri eğitime devam

ettim. Ben ister kendi kendini yetiştirmek şeklinde, ister başka birinden eğitim almak şeklinde olsun, eğitimden yanayım ancak diplomaya ya da herhangi bir okulun standartlarına sahip olmayışınızın sizi hayallerinizden alıkoymasına izin vermenizi istemiyorum. Çünkü çoğu okul, kendiniz için belirlemenizi umduğum standartlardan daha düşük standartlar belirleyecektir. Hatta en iyi üniversiteler, öğrencilerinden gerçek iş dünyasında başarılı olmak için gerekenden çok daha azını talep ediyor. Yani düşük standartlara bağlı kalmayın, en yaratıcı hayallerinizin peşinden gidin.

Lise mezunu bile olmayan ama bugün multimilyoner, milyarder ve hatta çeşitli alanlarda dünya lideri olan kişilerin listesini yapabilirim. Yüksek lisans derecemi almadan önce ben de bu liderlerden biri olmak istiyordum, çünkü dünyaya bir katkı sağlamak niyetindeydim. Sağlamak istediğim belli belirsiz bir katkı değildi, bir iz bırakmak ve tarihe akılda kalır bir katkı sağlamak istiyordum. Bunu başarmak için dünyaya yeterince hizmet edebilmeye can atıyordum. Bu tür bir iz bırakmanın en etkili yolu, özgün olmaktır – ayağa kalkıp, sahip olduğunuz herhangi bir sabit inanç sisteminin sınırlarını aşmaktır. Esas mesele, diplomanız olsun ya da olmasın, kendi derinliklerinizde gerçekten muhteşem bir şeye sahip olduğunuzu bilmektir: Sıra dışı bir birey ve eşsiz bir lider olma gücü.

İçinizdeki liderin gün ışığına çıkmasına izin verseydiniz ne olurdu merak ediyorum. Kendinize gerçekleştirmeye yönelik çaba göstermeye istekli olduğunuzu bildiğiniz, sosyal açıdan etkili hedefler belirleseydiniz ne olurdu merak ediyorum. Bu hedeflerinizi, atacağınız her bir adıma karşı gelişlerin üstesinden gelebileceğiniz ve pes etmeksizin onların peşinden gidebileceğiniz şekilde küçük parçalara ayırsanız ne olurdu merak ediyorum. Etrafınız bu hedeflere ulaşmanızı isteyen insanlarla dolu olsaydı ve liderlik vizyonunuza bütünüyle odaklanabilmeniz

için elinizden geldiğince diğer insanlara -arkadaşlarınıza, meslektaşlarınıza, çalışanlarınıza- yetki verseydiniz ne olurdu merak ediyorum. (Yetkilendirmeyle ilgili daha fazla bilgi için hem 7. Bölüm'e hem de bu bölümün ilerleyen kısımlarına bakabilirsiniz.) Daha zeki olduğunu düşündüğünüz herhangi birinin özelliklerine sahipken, misyonunuza -en önemli değerlerinizin yansımasına- odaklanmanızın, sizi zekâ, yeterlilik, diplomalar konusundaki tüm endişelerinizden kurtardığını, etkinizi güçlendirip içinizdeki lideri açığa çıkarmanızı sağladığını fark edeceksiniz.

3. Başarısız olma endişesi

Başarısız olma fikrine inanmıyorum. Pek çok kişinin başarısız olmak olarak adlandırdığı şeyin aslında geribildirim olduğuna inanıyorum. Eğer bir şey size gerçekten ilham veriyorsa ve değerlerinizle bağlantılıysa, başarısız olamazsınız çünkü pes etmezsiniz. Hedefinizin peşinde koşmaya devam edersiniz. Belki defalarca başarısızlığa uğrayabilirsiniz ancak toparlanıp yeniden yola devam edersiniz.

Başarısızlığa uğrayıp da tekrar ayağa kalkmazsanız ne olur? Bu size verilen bir armağandır, çünkü tekrar ayağa kalkmak konusundaki isteksizliğiniz, peşinde olduğunuz şeyin aslında sizin için gerçekten de önemli olmadığını anlamanızı sağlar. Sizin için gerçekten önemli olan şeyler söz konusu olduğundaysa pes etmezsiniz. Sizin için önemli olmayan şeyler söz konusuysa pes edersiniz.

İşte bu nedenle başarısız olmak diye bir şey olmadığını, bunun aslında geribildirim olduğunu söylüyorum. Başarısızlık, gerçekte sizin değerlerinizle uyumlu olmayan bir şeyi başarmayı umduğunuzda kendinize uygun gördüğünüz bir etikettir. Bu

beklenti bir fanteziden ibarettir, çünkü kendinizden değerlerinizin dışında yaşamayı bekliyorsunuzdur ve bunun sürdürülmesi imkânsızdır. Dolayısıyla başarısızlık olarak görünen şey, sizi kendiniz için gerçekten önemli olan daha anlamlı hedefler belirlemeye yönelten geribildirimden başka bir şey değildir.

Üstün başarılı çoğu kişinin, sizinkinden daha büyük sözde başarısızlıkları vardır. Ancak onlar bu deneyimleri başarısızlık olarak değil, hedeflerini yeniden gözden geçirmelerine imkân tanıyan, neyin işe yarayıp neyin yaramadığı konusunda kendilerine bilgi sunan ya da kendileri için neyin önemli olduğunu anlamalarını sağlayan geribildirimler olarak görürler. Üstün başarılı kişi, ne zaman başarısızlığa uğrasa, yeniden ayağa kalkar çünkü dünyanın onların yararına çalıştığını bilirler.

İşte kendi değerlerinizle bütünüyle uyumlu bir hedef belirlediğinizde söylediklerinizle yaptıklarınız bir olur. Liderliğinizi ve güveninizi uyandırırsınız. Şükran duyarsınız. Her şeyin sizin yararınıza olduğuna inanmaya başlarsınız. Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda, geçmişinizin kurbanı değil, kaderinizin efendisi olursunuz.

Diğer yandan, kendi değerlerinizle uyumlu olmayan hedefler belirlediğinizde, hedefinizi gerçekleştirmeye yönelik çabanızı ertelemeye, tereddüt etmeye ve hüsrana uğramaya meyilli olursunuz. Olumsuzluğun ABCD'sini yaşamaya ve kendinizi küçük görmeye meyilli olursunuz. Sonra kendinizden şüphe etmeye ve kendinizi değerlerini kendinize aşıladığınız insanlarla karşılaştırmaya başlarsınız. Sonra da muhtemelen hedefinizden vazgeçersiniz. Özgün, gerçek ve güçlü benliğinizle omuzlar üzerinde yükselmekten ziyade, başkalarının gölgesinde yaşamaya ve küçülmeye başlarsınız.

Dolayısıyla endişe ve başarısızlık sizi durduruyorsa, çözüm basittir: Değerlerinizle tekrar bağlantı kurun ve misyonunuzun, değerlerinizin ve hedefinizin bütünüyle birbirleriyle

uyumlu olduğundan emin olun. Değerlerinizi belirlediğinizden emin olun ve hedefinize ulaşmanızın değerlerinizi gerçekleştirmenize yardım etmesinin en az 200 yolunu bulun. Kendi değerlerinizin peşinde olduğunuzda, acı ve zevki yaşamaya razı olacaksınız ve sözde başarısızlıklar anlık geribildirimler olarak görünecek. İşte bunun anahtarı yine Değerler Prensibi'dir.

4. Para kaybetme ya da para kazanamama endişesi

Bu gezegende para kıtlığı yok. Ancak para kazanmak için dışarı çıkıp, diğer insanların ihtiyaç duyduğu hizmetleri sunmak için yeterince motive olmamış insanlar var ve bu hizmetleri sunmak için ilham verici yöntemler bulmak konusunda yaratıcılık eksikliği var. Başkalarını çok önemseyen insanlar, onlara hizmet sunmanın bir yolunu bulurlar ve bunun karşılığında da neredeyse sınırsız para rezervine erişim sağlarlar.

Bol para kaynaklarını sizden uzak tutan hiçbir şey yok. Gerçek ve güçlü benliğinize bürünmeniz, parayı sizden uzakta tutmaz. Parayı sizden uzak tutan şey, bir hizmet sunmamanız, paranın değerini ve amacını kavramamanız ve kendinize değer vermemenizdir. Ne kadar büyük hizmet sunarsanız, o kadar çok para kazanırsınız. Paraya ne kadar çok değer verirseniz, o kadar çok parayı idare eder ve biriktirirsiniz. Eğer tasarruf ve yatırım yapmıyorsanız 8. Bölüm'e yeniden bakıp servet edinme hedefinizi değerlerinizle ilişkilendirmeniz gerekebilir. Para kazanmıyorsanız, kime hizmet sunmadığınızı öğrenmek isteyebilirsiniz.

Kendi değerlerinizle uyumlu bir hedef belirlediğinizde özsaygınızı artırırsınız. Dönüştüren Deneyim seminerimi verirken, hayatlarını senelerce sosyal ideallere ve gerçekdışı fantezilere göre sürdürmeye çalışmış olan kişilerle çalışıyorum. Hepsi de

sürecin sonunda kaçınılmaz olarak kendilerini küçümsüyorlar. Onların kendi değerlerinin farkına varmalarını ve bu değerlerle uyumlu olan hedefler belirlemelerini sağlıyorum. Sonra birdenbire engellerini nasıl aşıp hızla ilerleyebileceklerinin farkına varıyorlar, çünkü onları gerçekte motive eden şeyin ne olduğunu anlıyorlar. İşte o zaman kendi değerleriyle bilinçli olarak daha uyumlu hale geliyorlar ve özsaygıları birdenbire artıyor. İstedikleri şeyi daha özgürce istiyorlar çünkü "hak etme seviyeleri" genişliyor. İşte bu nedenle Değerler Prensibi'ni öğrenmek çok önemli.

5. Sevdiklerini ya da sevdiklerinin saygısını kaybetme endişesi

Belki de pek çok kişi gibi, kendi değerlerinizi gerçekleştirmenin peşine düşüp ilham dolu bir lider haline gelirseniz, eşinizin sizi terk edeceğinden, çocuklarınızın onları hayal kırıklığına uğrattığını düşüneceklerinden ya da anne babanızın size sahip çıkmayacağından endişe ediyorsunuzdur. Eğer endişeleriniz bunlarsa, sizi değerlerinizin gerçekte neler olduğunu düşünmeye davet ediyorum.

Bazı durumlarda kişilerin değerleri, sevdiklerinin etrafında şekillenir. Bir keresinde Florida'da bir hanımefendiyle çalışmıştım. Kendi işini kurmayı uzun zamandır istediğini ancak evlenip hamile kaldıktan sonra kendini kapana kısılmış hissettiğini söylemişti. İşle ilgili hayal kurmaya devam ediyor ve bu işe girişmediği için kendini hırpalayıp duruyordu. Çocukları büyüdüğünde belki de hayal ettiği işi yapabileceğini düşünüyordu.

Yirmi yıl geçmiş ve çocukları büyümüş, üniversiteye başlamışlardı. Hanımefendi bana, "Şimdi de çocuklarımın hayatlarıyla

ilgili endişelenip duruyorum, sanırım işimi hiç kuramayacağım. Bu işi kurmak için çok yaşlanmış olduğumu düşünüyorum" dedi.

Bir şeyi yapmak isteyip de yapamamasının ona kendini nasıl hissettirdiğini sordum.

"Başarısız olmuş gibi hissediyorum" diye cevap verdi.

Başımı sallayarak, "Bunun anlamı, sizin değerlerinizin çocuklarınız olduğudur" dedim. "Kurmak istediğiniz iş sizin için gerçekten de en önemli şey değilmiş. Öyle olsaydı, bu işe çok uzun zaman önce başlamış olurdunuz. Gerçekdışı beklentilerle kendinizi harap etmek yerine, neden hayatınızdaki en önemli değerin çocuklarınız olduğunu ve bunun gayet normal olduğunu kabul etmiyorsunuz? Sizin hatanız yok. Değerleriniz, son yirmi yıldır kaderinizi belirlemiş ve belirlemeye devam ediyor. Sizin ne algıladığınızı, verdiğiniz kararları ve nasıl davrandığınızı değerleriniz belirliyor. Hayatınızın tamamı, değerlerinizin ifade ediliş şeklidir. Dolayısıyla hayatınız tatmin edici değilse, bunun nedeni sizin başarısız olmanız değildir. Kendinizin ve hayatınızın değerini bilmiyorsunuz çünkü kendinizden gerçekte değerleriniz arasında üst sıralarda olmayan bir şeyi yapmasını bekliyorsunuz."

Tıpkı bu hanımefendinin kendi kendini sorgulaması gibi ben de sizi hayatınızın gerçekte neyi sergilediğini düşünerek kendinizi sorgulamaya davet ediyorum. En sevdiğiniz kişiler, sizin gerçek değerleriniz mi? Kendinize birtakım otoritelerin ya da sevdiklerinizin değerlerini ya da bazı sosyal idealleri mi aşıladınız? Bu değerleri ve sosyal idealleri yerine getirmek zorunda olduğunuzu düşünüyor ancak çocuklarınız ya da farklı bir değer gibi sizin için gerçekte daha önemli olan başka bir şey olduğu için aslında bunları yerine getirmiyor olabilir misiniz?

Kendinize şu soruları sorduğunuzda bu konuları aydınlığa kavuşturabilir ve endişelerinizin üstesinden gelebilirsiniz: "Benim en önemli değerlerim neler? İlham dolu misyonum ne?

Kendi değerlerimle ve misyonumla uyumlu bir yaşam sürüyor muyum yoksa kendi değerlerimi başka birinin değerleri için ikinci plana atıp olmadığım biri gibi mi davranmaya çalışıyorum?" Bu soruları cevaplamanız, endişelerinizi gözden geçirmenizi sağlar. 2. Bölüm'deki on üç değer belirleyiciyi yeniden gözden geçirmeniz faydalı olabilir.

Birine hayranlık ve tutku duyduğumuzda ya da sevdiklerimize bağımlı olduğumuzda, onların değerlerine göre yaşamazsak ne derler ya da ne yaparlar diye hep bir endişe duyarız. Kendimizi bu bağımlılıktan kurtarana dek, ahlaki ikilemler ve iç çatışmalar yaşar, diğer otoritelerin ya da sevdiklerimizin değerleriyle kendimizi yargılarız. Ama her zaman bilinçsizce kendi gerçek değerlerimize göre bir yaşam süreriz.

Bu değerleri belirleyerek hayatımızı ona göre şekillendirmemiz daha tatmin edici olmaz mıydı? Ya da alternatif olarak, kendi değerlerimizi hedeflerimize uyacak şekilde değiştirsek daha tatmin edici olmaz mı? Aksi halde, bizi ilham dolu ve tatmin edici bir yaşamdan alıkoyan bir tür parçalanmış hayat yaşarız.

6. Reddedilme endişesi

Sevdiğiniz şeyi yaptığınız ya da kendi değerlerinizin peşinden gittiğiniz için birilerinin sizi reddedeceği endişesiyle, özgün bir lider olmaktan kendinizi alıkoyduğunuz oldu mu? Bu güçlü endişe, sizi sadece içinizdeki liderin farkında olmaktan ve onu uyandırmaktan değil, aynı zamanda yapabileceğinizi hayal etmekten bile alıkoyar.

Kendimizden üstün gördüğümüz ya da kendimizi bağımlı hissettiğimiz kişilerin bizi reddetmesinden endişe duyarız. Diğer insanların hayranlık duyduğumuz özelliklerine aynı derecede

sahip olduğumuzu anladığımız an, onların bizi reddetmesi endişesinden kurtuluruz ve kendimize liderlik imkânı tanırız.

Vizyonunuzun büyümesine ve gelişmesine izin vermeniz, tam liderlik potansiyelinize ulaşmanızın yoludur. Daha önceki mesleğim kiropraktörlüktü. Omurgayla ilgili konularda çalıştım ve bu konuda gayet iyiydim. Houston'daki en büyük tesislerden birine sahip oldum.

Sonunda daha ileriye gitme zamanımın geldiğini hissettim. 7. Bölüm'de önerdiğim üzere, en çok heyecan duyduğum şeye odaklanabilmek için, bana fazla heyecan vermeyen daha az öncelikli işler için başkalarını yetkilendirmeye başladım. Önce bir başka doktoru ve birkaç personeli, sonra ikinci doktoru ve birkaç personeli daha işe aldım. Zamanla on üç doktoru işe almış oldum, herhangi bir dönemde benimle çalışan beş doktor birden oldu.

Sonra sabah, öğlen ve akşam halka konuşmalar yapmanın, bana ofiste oturup tüm gün hasta tedavi etmekten daha çok hasta sağlayabileceğini anladım. Houston genelinde, radyoda, televizyonda konuşmalar yapmaya başladım. Televizyonda "Dr. Demartini'den Sağlık İpuçları" adında kendi programımı yaptım. En iyi yaptığım şeyin insanlara ulaşıp sağlıklı ve daha tatmin edici bir yaşam tarzı konusunda onlara ilham vermek olduğunu fark ettim.

Daha sonra da sunabileceğim hizmeti kendi ofisimle sınırlamış olduğumu fark ettim. Eğer etki alanımı genişletmek istiyorsam, dışarıya çıkıp birkaç ofis daha açmalı ya da iyi bir ücret karşılığında yaptığım işi başka doktorlara öğretmeliydim.

İkinci seçeneği tercih ettim. Binlerce doktorla görüşüp onlara danışmanlık yaptıktan sonra, sadece sağlıkçılarla kendimi sınırladığımı, ulaşabileceğim daha başka pek çok sektör olduğunu anladım.

Dolayısıyla o kapıdan adım atarak ilerlemeye karar verdim. Bugün ofisimde olduğundan çok daha fazla sayıda hastayı

etkileyebiliyorum çünkü şu an yüzlerce farklı sektöre ulaşabilirken dokuz bin doktorla görüşüyorum.

Etki alanım genişledi. Diğer bir deyişle sınırlı düşünce yapımın zincirlerinden kendimi kurtarıp, kendime ilham aldığım şeyi yapma imkânı sunmam gerektiğini anladım. Sorumluluklarımı devrettikçe ve kendi değerlerimle daha uyumlu hale geldikçe, vizyonum ve etki alanım genişledi. Kendi endişelerinizin -özellikle de reddedilme endişenizin- sınırlamalarından kurtulduğunuzda neler yapabileceğinizi merak ediyorum. Endişe, dengesiz bir bakış açısına dayalı olan gerçekdışı bir beklentidir. Destekten çok zorlukla, zevkten çok acıyla, olumlu sonuçlardan çok olumsuzlukla, kazançtan çok kayıpla karşılaşacağımıza dair bir varsayımdır.

Ancak dünyada böyle bir dengesizlik olamaz. Dolayısıyla biz olumsuzluktan ziyade olumlu sonuçlar elde edeceğimize dair gerçekdışı bir fanteziyle, olumlu sonuçlardan ziyade olumsuzlukla karşılaşacağımıza dair bir endişeyle yaşadığımız sürece; hedefimizin peşinde ilerlemek yerine harekete geçemeyiz.

Dönüştüren Deneyim'de, herkesin hayatını gözden geçirmesini ve hata olarak gördükleri şeyleri tekrar değerlendirmelerini ve sonra bu durumun onlara ve başkalarına nasıl bir katkı sağladığını anlamalarını sağlıyorum. Bu sayede onları hüsrana uğratacak ve utandıracak bir şeye değil, şükran duyacakları bir şeye sahip oluyorlar. Bu dönüşüm, onları yüklerinden kurtarıyor ve harekete geçiriyor. Sonra geleceğe dair endişelerinden kurtuluyorlar ve geçmiş deneyimlerinin gelecekte olağanüstü bir şey başarmaları için onları harekete geçirmesine imkân tanıyorlar. İşte böylece reddedilme endişesinin üstesinden gelebilirsiniz: Algılanan her olumsuz durumun, aynı zamanda içinde olumlu bir yan barındırdığını, gerçekte endişe edilecek bir şey olmadığını anlayarak.

7. Hedefinizi gerçekleştirmeniz gereken zindeliğe, görünüşe ya da bedene sahip olmama endişesi

Bu endişe, özellikle de orta yaş ve üstü kişilerde ortak bir endişedir. Ancak bu da incelediğimiz diğer altı endişe kadar yanıltıcıdır. Örneğin, yakın bir zamanda görünüşünü ve yaşını kafasına takmış elli yedi yaşında bir hanımefendiyle çalıştım. Bana, "Otuz beş ya da kırk yaşında biriyle rekabet etmemin mümkün olmadığını biliyorum" dedi. "O kadınlar, genç ve göz alıcılar. Kocamı onlardan birine kaptıracağımı biliyorum. O kadın, çocuklarımla da çok daha fazla ilgilenecek, böylece ben ona ailemi kaptırmış olacağım. Ve işimde etrafta bu tür kadınlardan çokça var, eminim ki benim arzuladığım terfii onlar alacak ve hatta işimi bile elimden alacaklar. Onlarla rekabet edemem."

Ona, "Eğer eşinize ve işinize sahip çıkmaya gerçekten değer veriyorsanız, fiziksel açıdan görünüşünüzü yenileyin. Aynaya bir bakın. Onlarla rekabet etmek için hiçbir şey yapmıyorsunuz. Bugün makul bir fiyata tüm görünümünüzü yenileyebilirsiniz, böylece oradaki her kadınla rekabet edebilirsiniz. Eğer gerçekten de otuz beş yaşındaki birinin görünüşüne sahip olmamaktan dolayı endişeliyseniz, neden görünüşünüzü yenilemek ve aynı zamanda eğitiminizi veya becerilerinizi geliştirmek için bir antrenöre, cilt uzmanına ya da plastik cerraha başvurmuyorsunuz?" diye sordum.

Dehşete kapılmış bir halde, "Ama bunu yapmam gerekmiyor!" dedi.

Ona, "Dışarıdaki dünyanın gerçeği şu ki insanlar kendi değerlerine göre yaşıyorlar ve gençlik, güzellik, zekâ ve beceriler rağbet görüyor" dedim. "Kocanız ve patronunuz, sahip olduklarından dolayı memnun değilse, farklı alternatif arayışına girerler. Bir miktar gerçeklikle yüzleşmek akıllıcadır. Uzun süreli

bir ilişkiniz olsa bile, değerleriniz yerine getirilmiyorsa, ilişkinizin size katkı sağlayıp sağlamadığını sorgulamaya başlarsınız. Gerçekte başka biriyle ilişki içinde değilsiniz. Siz, ikinizin değerleriyle ilişki içindesiniz. Eğer partneriniz sizin değerlerinizi yerine getirmiyorsa, içeriye girmesi için başkalarına kapıyı açarsınız. İlişkiler genellikle daha tatmin edici bir şey algılanmadığı zaman olağan olarak devam eder. Daha cazip bir şey algılamadığınızda genellikle aynen devam edersiniz. Gerçekten istiyorsanız, ilişkinizi ya da işinizi nasıl koruyabilirsiniz? Bunu korumanın en iyi yolu, hayatınıza güç katmaktır. Parlayın. Böylece partneriniz ve patronunuz güzel, heyecan veren, üretken görünen birinin yanında olsun ve sonra becerilerinizi onların değerleri çerçevesinde sergileme sanatını öğrenin (5. Bölüm'de gördüğümüz üzere). Bunu yaptığınızda –rekabetçi güzelliğinizi ve becerilerinizi koruduğunuzda– onlar da başka birine bakmak istemeyeceklerdir, çünkü daha tatmin edici bir karşılık bulamayacaklardır. Siz kalkıp aynaya bakarak, 'Hey bebeğim, bende bir şey var' dediğinizde, sahip olduğunuz şey için kendinize değer verdiğinizde, etrafınızdaki dünya da içinizdeki dünyanın size davrandığı gibi davranacaktır.

Ancak kendinizi küçük görmeye devam ettiğinizde, onlar da sizi başka birine göre küçük görürler. Siz elli yedi yaşındasınız. Eğer otuz beş ya da kırk yaşında bir kadının sizden daha fazlasına sahip olduğunu düşünüyorsanız, kendinize değer vermiyorsunuz demektir. Dolayısıyla sahip olduklarınızın değerini bilerek veya mevcut görünümünüzü yenileyerek görünüş ve beceri açısından daha genç kadınlarla rekabet edebilir hale gelebilirsiniz. Ya da istikrar, zekâ, deneyim ve becerilerinizin eşsiz halinin faydalarını keşfedebilirsiniz. Sizin deneyiminiz var. bir patron daha genç bir kadını sizin yerinize almayı düşündüğünde kumar oynamış olur. Ne demek istediğimi anladınız mı?"

Öncelikle ona yoksun olmadığı şeyi gösterdim. Sonra da fiziksel açıdan rekabet edebilir hale gelmek istiyorsa, biraz çaba harcayarak bunu yapabileceğini anlamasını sağladım. Ancak başka birinin bizim sahip olmadığımız bir şeye sahip olmasından endişe ediyorsak, kendimizi küçük görürüz.

YEDİ ENDİŞENİN ÜSTESİNDEN GELMEK

Peki öyleyse sevdikleriniz tarafından reddedilme, para kaybetme, başarısız olma, saygı duyduğunuz manevi otoritenin ahlak kurallarını yıkma, olabileceğiniz lideri olmak ve değer verdiğiniz hedefe ulaşmak için gereken görünüşe, zindeliğe ve enerjiye sahip olmama endişeleriniz olduğunda ne olur? Endişeleriniz sizin sahip olmadıklarınıza sahip olduğunu düşündüğünüz kişilere –sizi reddedebilecek kişiler, parası olan kişiler, başarılı olarak gördüğünüz kişiler, haklı gördüğünüz kişiler, sizin sahip olmadığınız görünüşe, zindeliğe ve enerjiye sahip olduğunu düşündüğünüz kişilere– karşı bağımlılık geliştirmeye devam etmenize neden olur.

İşte o zaman hedefinize ulaşmaya çalıştığınızda, bu size çok zor gelir çünkü kendi değerlerinize göre yaşamadığınızda hedeflerinize odaklanamazsınız ve kendinizi herhangi birine tabi tuttuğunuzda da kendi değerlerinize göre yaşayamazsınız. Onlara saygı duymak mı? Evet. Kendinizi küçük görmek mi? Hayır.

Bu endişeler, zihninizde ve kalbinizde olan, kendisini en önemli değeriniz aracılığıyla açığa çıkarmaya çalışan şeyin –misyonunuzun– netliğine gölge düşürebilir.

Lider olabilmek, sadece kendi değerlerinize göre yaşadığınızda elde edebileceğiniz bir içsel kesinlik gerektirir. Eğer başka

birine, "Ben nereye gidiyorum?" diye soruyorsanız, içinizdeki lidere değer vermiyorsunuz demektir. Kendi bilginizi inkâr ediyorsunuz demektir. Kendinden emin olan kişi, liderlik edebilendir. Neden mi? Çünkü herkes o kişiden -onun kendinden eminliğinden, netliğinden, dengesinden, evrendeki düzeni ve dengeyi görebilme becerisinden, tamamlayıcı zıtlıkları içeren paradokslarla başa çıkma ve uyum sağlama kabiliyetinden- etkilenir. Herkes her birimizin -her bir eşsiz değer sisteminin- önemli bir rolü olduğunu bilen insandan etkilenir.

Kendi değerlerinizle uyumlu olan hedefler belirlerseniz, kendinden emin olma hissini uyandırırsınız, çünkü sözlerinizle eylemleriniz bir olur. Yapmak istediğinizi dile getirirsiniz ve onu başarırsınız. Bunun aksine, başkasının değerlerine göre -kendi değerlerinizle uyumlu olmayan şekilde- yaşamaya çalıştığınızda, kendinizden şüphe etmeye meyledersiniz. Kendinizden emin olamazsınız, kendi özgün liderliğinizle gelişmek yerine başka birinin takipçisi olarak kalmanın güvencesini tercih etmiş olursunuz.

İçinizdeki potansiyel lideri uyandırmak isterseniz, ilk adımınız kendi değerlerinizle uyumlu hedefler belirlemek olmalıdır. Hedeflerinizi değerlerinizle uyumlu hale getirmeniz, kendinize inanmanızı, daha büyük riskler alabilmenizi, başkalarının fark etmeyeceği fırsatları değerlendirmenizi sağlar. Kişiliğinizi bir lider olarak ifade edersiniz ve kendinizi hedefinizle belirlersiniz. Bu da kendinizi en önemli değerinizi gerçekleştirmeye adamanız demektir.

1973 yılında, genç bir delikanlıyken, misyonumun ne olduğundan emindim ve hedeflerimin hepsini birbirine zımbaladığım kâğıtlara yazdım. Her gün okuyayım diye hayatımın nasıl olmasını istediğim hakkında bir dizi söz yazdım. İşte bunlardan bazıları şöyleydi:

İlham verici misyonum konusunda netim.

Ben bir dâhiyim ve dehamı uyguluyorum.

Ben bir kararlılık ustasıyım ve ne gerekiyorsa yaparım.

Sevdiğim işi yapıyor ve yaptığım işi seviyorum.

Doğru anlaşmaları yapmak için doğru insanlarla tanışmak üzere doğru yerde ve doğru zamandayım.

Ben dünyayı dolaşan usta bir eğitimci, şifacı ve filozofum.

Sadece bana ilham veren ve benim için anlamlı olan şeyleri yazmaya özen gösteriyordum. Sadece gerçekleştirmek istediğim hedefleri yazıyordum. Her gün, bazen günde birkaç defa yazdıklarımı okuyordum. Listeye gerektiğinde yeni hedefler eklemeye devam ediyordum.

Bugün bu daktiloyla yazdığım birbirine zımbalanmış sayfalar, daha önce bahsettiğim bin dört yüz sayfalık *Misyonun Durumu* kitabıma dahil oldu. O kitapta yapmaya karar verdiğim her şeyin ve başardıklarımın, şükran duyduğum şeylerin kaydını tutuyorum. Bunu yapmak saatlerimi alıyor çünkü en içteki baskın düşüncenin en dıştaki somut gerçekliğiniz haline geldiğini öğrendim. Daha önce bahsettiğimiz gibi, pek çok insan yaşamını kendi değerleriyle uyumlu olmayan hedefler belirleyerek sürdürüyor. Bunun sonucunda da hedeflerini tam olarak gerçekleştiremiyorlar ve hatta hedef belirlemek bile istemiyorlar, çünkü o hedeflere ulaşma becerinizden şüphe ettiğinizde durum hüsran verici oluyor. Bu nedenle pek çok kişi kendi içlerindeki lideri açığa çıkarmak yerine başkalarının hedeflerine göre yaşıyor.

Ancak daha önceki bölümlerde gördüğümüz üzere, Parkinson Yasası'nın da belirttiği gibi, gününüzü kendi yüksek öncelikli eylemlerinizle doldurmazsanız, gününüz kendiliğinden

başkalarının yüksek öncelikli görevleriyle dolar. Benzer şekilde, zihninizin bahçesine çiçek ekmezseniz ve hayatınızın nasıl olmasını istediğinizi göstermezseniz, o bahçelere başkaları çiçek eker ve siz de o insanların hayatlarını yaşarsınız. Başka birinin hayatını yaşayarak tatmine ulaşamazsınız çünkü kendi eşsiz değerler sisteminiz vardır. Sadece kendi gerçek değerlerinize göre yaşadığınızda tatmin olursunuz.

Dolayısıyla kendi değerlerimle uyumlu hedefler belirlediğimden emin olmak için, hedeflerimi ve başarılarımı not etmeye başladım. İlk başlarda vakit geçirdiğim kişiler, pek bir fark görmediler. Ama on yıl içinde, çok büyük fark gördüler ve şimdi kırk yıldan daha uzun bir süre geçti ve insanlar muazzam bir fark görüyorlar.

Hedeflerini ve başarılarını not etmeyen kişiler, daha dar kapsamlı ve tatmin etmeyen işler yapmaktalar. Kendilerini engellemişler. İçlerinde kesinlikle çok büyük hayaller var ancak hayallerinin açığa çıkmasına ve onları gerçekleştirmeye imkân tanımamışlar.

Aksine, hedeflerimi ve başarılarımı not etmeye başladığımda, yaptıklarımı kayıt altına aldığımda, bu eylemlerden bazıları bir miktar zaman alsa dahi, gerçek ve daha büyük bir lider olabilmek için harcanan zamana değdiğini anladım. Hedeflerinizi ve başarılarınızı not ettiğinizde kendinize şunu demiş olursunuz: "İşte, hayalini kurduğun hayatı şekillendirmek için harcanan zamana değiyor. Hayatını planlamakta ustalaştın. Sınırları aşıyorsun. Hayatının nasıl olmasını istediğini biliyorsun. Kendi değerlerini ve endişelerinden nasıl kurtulacağını, yüksek öncelikli eylemlerde nasıl bulunacağını biliyorsun. Çünkü bu, senin hayatın. Ve hayatının sonuna geldiğinde, kendine şu basit soruyu soracaksın: Sahip olduğun şeylerle yapabileceğin her şeyi yaptın mı?" Bu soruya, "Kesinlikle evet" cevabını verebilmelisin.

ÖZGÜN LİDERİNİZİ AÇIĞA ÇIKARMAK

Eğer liderlik potansiyelinizi görmezden gelirseniz:

- Sunabileceğiniz büyük hizmetten ve gerçekleştireceğiniz başarılardan kendinizi alıkoyarsınız.
- Bir lider olmaktansa bir takipçi olursunuz.
- Kendinizi başkalarından daha değersiz görürsünüz ve sosyal etkiniz azalır.
- Başkalarına bağımlı hale gelir ve onların gölgesinde yaşarsınız.
- Bir miras bırakma ihtimaliniz azalır.
- Dünyada büyük fark yaratma imkânını kendinize tanımamış olursunuz.
- Misyonunuz konusunda net olamazsınız.
- Muzaffer olma psikolojisi yerine kurbanlık psikolojisine girersiniz.
- İleriye atılmak ve harekete geçmek yerine geri planda kalırsınız.
- Başkalarının sizin hayatınızın sahibi olmasına izin verirsiniz.

İstek ve hedeflerinizi kendi değerlerinizle uyumlu hale getirdiğinizde ve eylemlerinizle liderlik misyonunuz arasında bağlantı kurduğunuzdaysa:

- Toplumsal davalara önayak olursunuz.
- İnsanlarla iletişime geçer ve onlara ilham verirsiniz.
- Liderlik eder ve etkilersiniz.
- Başkalarının etkisinden ve dikkatinizi dağıtan şeylerden kurtulursunuz.

FARKLI ZAMAN VE MEKÂN ALGILARI

Daha önce de belirttiğim gibi, herkes muazzam bir potansiyele sahiptir. Ancak bu, herkesin bu potansiyelin farkında olduğu, bunu bildiği ve ortaya çıkardığı anlamına gelmez. İnsanlar, liderlik potansiyellerini çeşitli derecelerde açığa çıkarırlar. İşte kurumlar ve yönetimler arasında bu nedenle hiyerarşik sıra vardır.

Hangi boyutta faaliyet gösteriyorsunuz? Aşağıdakilerden biri olabilirsiniz:

- Ev halkı lideri
- Ev sahipleri birliği lideri
- Bir topluluk ya da kesim lideri
- Belediye meclisi üyesi
- Belediye başkanı
- Vali
- Kongre üyesi
- Senato üyesi
- Başkan, başbakan veya muadili

Bu liderlerin her biri, potansiyellerinin farklı derecelerde ortaya çıkmasını deneyimlemişlerdir. İş dünyasında da bu böyledir. Aşağıdakilerden biri olabilirsiniz:

- Fabrika işçisi
- Ekip lideri
- Alt kademe yönetici
- Orta düzey yönetici

- Üst düzey yönetici
- Yönetim kurulu başkanı
- Vizyoner
- Bilge

Hangisi olduğunuz, içinizdeki muazzam potansiyeli değerlendirip değerlendirmediğinize bağlıdır.

Bilge olmakla fabrika işçisi olmak arasındaki fark, değerlerinizin ne olduğunu ne kadar iyi bildiğinizle ve hayatınızı bu değerlere göre yaşamak üzere düzenlemeye başlamanızla çok ilgilidir. Daha yüksek liderlik pozisyonlarındaki kişiler, düşük öncelikli görevler konusunda başkalarını yetkilendirme ustasıdır, böylece kendi potansiyellerini ortaya çıkarırlar, otorite zincirinde hızla ilerlerler ve güçlerinin dallanıp budaklanmasını sağlayarak, liderlik oyununda üst sıraya yükselirler. Yüksek öncelikli işleri –değerleriyle en uyumlu olan işleri– sürdürebilmek için daha az öncelikli işlerden kurtulurlar.

Bazı kişilerde büyük liderlik potansiyeli mevcuttur ancak kendi değerlerini önemsemedikleri için, liderlik potansiyellerinin farkına varma olasılıkları düşüktür. Sonuçta, kendi değerlerinize göre yaşamak yerine, kendinizi dış otoritelerden ve çevrenizdeki sosyal ideallerden daha önemsiz görerek nasıl büyük bir lider olabilirsiniz ki? Liderlik yönünüzü belirlemek için kendinize imkân tanıdığınızda, liderlik yapmaya ve başarılı olmaya başlarsınız. Önemli olan, her zaman olduğu gibi, kendi değerlerinize göre yaşamanızdır. İşte bu sayede içinizdeki büyük lideri ortaya çıkarma olasılığınız artar.

Liderliğin her seviyesinde farklı bir zaman ve mekân algısına sahip olursunuz. Aslında her şeyi daha geniş bağlamda görebilme beceriniz, sizin daha yüksek liderlik seviyelerine çıkmanızı sağlayan ana unsurlardan biridir.

Diyelim ki üretim bölümünde bir işçisiniz. Muhtemelen kısa zaman ve küçük mekân algısına sahipsinizdir. Zaman algınız saatler ve günlerle sınırlıdır, küçük bir alanda düzen sağlamaya çalışıyorsunuzdur. Genellikle etki alanınız dardır.

Eğer ekip lideriyseniz, zaman algınız muhtemelen haftalarla sınırlı olur. Ve muhtemelen biraz daha büyük bir alanda düzen sağlamaya çalışırsınız.

Alt yönetim kademesinin zaman algısı aya yayılır. Mekân algısı da daha geniştir.

Orta düzey yöneticilerin zaman algısı yıla yayılır. Mekân algıları daha da geniştir.

Üst düzey yöneticilerin zaman algısı, on yıla yayılır. Kendilerinden alt kademede olan herkesten daha geniş mekân algısına sahiplerdir.

Yönetim kurulu başkanı, her şeyi nesiller bağlamında ele alır ve elbette şirketinin iş yaptığı ya da bir gün iş yapmayı amaçladığı dünyanın her parçasına uzanan mekân algısına sahiptir.

Bir vizyoner, her birinin kendi yönetim kurulu başkanı olan çeşitli alt kuruluşlara sahip dev bir kuruma liderlik eder. Vizyonerin zaman algısı, nesilden yüzyıla genişlemiştir. Uzun ömürlü olmasını garantiledikleri için şirketlerinin gelecek yüzyılda da var olduğunu hayal edebilirler. Tüm dünya bağlamında, genellikle etraflıca plan yaparlar.

Bilge, yüzyıllar ve hatta bin yıl bağlamında düşünür. Karasal alanın dışında düşünürler. Bu seviyede olan bazı kişilerle tanıştım. Bazen sonsuzluk bağlamında düşünürler. Mekân algısıysa, astronomik bağlamdadır.

İçinizde baskın olan düşüncenin zaman ve mekânının büyüklüğü, hâkim olduğunuz bilinçli evrim düzeyini belirler. Ne kadar büyük bir oyun oynuyorsunuz? Eğer bir vizyonerseniz ve fabrika işçisine gelecek yüzyıl için planınızdan bahsetmeye

çalıştığınızda, onun ilgilendiği tek şey o gün ya da o hafta yiyecek yemeği olup olmayacağıdır. Fabrika işçisinin zaman algısı, vizyonerinki kadar geniş değildir. Hayalinizin ne olduğunu öğrenmek isteyebilirler, ancak onunla aralarında ilişki kuramazlar. Zaman ve mekân algılarında aşağıya indikçe, insanlar daha çok anlık doyumun peşinde olurlar, ilham verici misyonlarından ziyade güdülerine, dürtülerine ve arzularına göre hareket ederler. Yukarıya çıktığınızdaysa, daha etkin, güçlendirici ve ilham verici nedenlerini gerçekleştirmek için daha büyük acıları ve zevkleri, daha büyük zorluk ve kolaylıkları, daha büyük engel ve destekleri, kötü adam ve kahraman, günahkâr ve aziz ya da kötü niyetli ve erdemli etiketlerini kabullenmeye razı olan insanlarla karşılaşacaksınız.

Kendi değerlerinizle uyumlu bir hedef ya da net bir istek belirlediğinizde, söylediklerinizle eylemleriniz bir olur, kesinlik elde edersiniz ve gelişirsiniz. Hatta bir sonrakine daha da büyük bir hedef belirlemeye meyilli olursunuz. Kendinize gelişme, her şeye daha uzun dönemli bakma, daha uzun dönemli ve daha büyük bir vizyon yaratma fırsatı tanırsınız.

Bu kendiliğinden olan bir dönüşümdür, çünkü özünüz gelişmek için can atıyordur. Hiç kimse değeri azalsın istemez. Hiç kimse, "Manevi, sosyal, finansal ve mesleki açıdan daha az farkındalık istiyorum" demez. Herkes ufkunu genişletmek ister. Herkes farkındalık ve etki alanını genişletmek ister.

Ufkunuzu genişletebilmeniz için bildiğim en iyi yollardan biri, sizin için ilham verici, yüksek öncelikli olmayan görevlerle ilgili başkalarını yetkilendirmenizdir. Böylece sadece en üretken, en kazançlı, en anlamlı ve ilham verici eylemlere odaklanabilirsiniz. Yetkilendirme konusunda daha fazla bilgi edinmek için aşağıdaki alıştırmayı yapın.

1. Alıştırma: Verimliliği hesaplamak

Parkinson Yasası'nı (bakınız 7. Bölüm) uygulayarak, verimliliğinizi ve potansiyelinizi en yüksek seviyeye çıkarmanızın yolu, en verimli ve ilham verici işleri belirleyerek, sadece bu işlere odaklanmanız, diğer her şey için başkalarını yetkilendirmenizdir. Sizin için en verimli ve ilham verici işlere göre, gününüzü ve haftanızı yeniden düzenlemek için aşağıdaki talimatları uygulayın.

Açıklamalar:

1. ADIM: Sıradan bir haftada ortalama bir günde yaptığınız her bir aktiviteyi not edin. Dilerseniz, günlük aktivitelerinizi saat bazında da yazabilirsiniz.

2. ADIM: Her aktivitenin yanındaki sütuna, o aktivitenin şirkete, kuruma ya da ev halkına sağladığı saat başı hatta dakika başı geliri yazın.

3. ADIM: Onun yanındaki sütuna, o iş için başka birini yetkilendirmenizin maliyetinin ne olacağını yazın. Örneğin, eğer dosyalama işini yapmaktan hoşlanmıyorsanız, birini işe alıp bu işi sizin yerinize yapmanızı sağlamanın size maliyeti ne olur? Çocuklarınızı okula ve kurslara götürmek size hoş gelmiyorsa, bunu yapması için birini işe almanızın maliyeti ne olur?

4. ADIM: Onun yanındaki sütuna, o işi yapmanızın her gün ne kadar zamanınızı aldığını yazın.

5. ADIM: Son olarak, en son sütuna, o işin sizin için ne kadar önemli olduğuna dair birden yediye kadar bir puan verin. Bir puan "Hiç önemli değil", yedi puan ise "Gerçekleştirebileceğim en önemli aktivite" anlamına gelecektir.

Bazı durumlarda, en doyurucu ve en önemli işler, finansal açıdan verimli olmasalar da, istisnai olarak ilham verici ve anlam yüklü olabilirler. Örneğin, iş yatırımları konusunda danışmanlık yaptığınız, size saat başı 500 dolar verecek müşterileriniz olabilir, bunun yanı sıra çocuklarınızı okul sonrası aktivitelere götürmesi için birini işe aldığınızda, bunun size maliyeti saat başı 20 dolar olacaktır. Ancak, arabada çocuklarınızla geçirdiğiniz zaman, size onlarla iletişim kurma ve neler yaptıklarından haberdar olma fırsatı sunacaktır ki bu sizin için, saat başı 500 dolar kazanmaktan çok daha değerlidir.

6. ADIM: En az verimli, en az kazançlı ve/veya en az anlamlı işler için, bu tür işleri yapmaktan hoşlanacak kişileri yetkilendirmek konusunda harekete geçin. Bu sayede siz de sadece en ilham verici, en verimli ve en anlamlı işlere odaklanabilirsiniz.

Şu an sahip olduğum ilham dolu hayatı yaşamam için özgürleşmemi sağlayan bu alıştırma olmuştu.

LİDERLİĞİN BEŞ ANA UNSURU

Artık sizi liderlikten alıkoyan şeyleri bildiğimize göre, sizi lider haline getirebilecek olan liderliğin beş ana unsuruna daha yakından bakalım.

1. Hizmet

Gerçek liderler, kime, nasıl ve ne şekilde hizmet sunacaklarını bilirler. Ne tür bir katkı sağlamak için dünyaya geldiklerini

bilirler. Pek çok kişi, hayatın zorluklarıyla mücadele etmekten kaçınsa da, gerçek lider şöyle der: "Benim özüm gelişmektir. Gelişmemin tek yolu, muazzam bilinmeyenin yeni sınırlarını arayıp bulmak, belirli sorunları çözmek, önemli sorulara cevap bulmak, gizemleri açığa çıkarmak, birtakım yoksunlukları gidermek, gerçekten fırsat olarak gördüğüm zorlukları üstlenmek ya da bir çeşit kaosu düzene çevirmektir." Onlara ilham veren şeyin, misyonları olarak gördükleri şeyin peşine düşerler. Dünyada kendi özel meseleleri -kendi değerlerine dayanarak çözmek için ilham aldıkları özel bir sorun ya da bir grup sorun- vardır.

Hizmet sunmanız, hizmetinizin ne olduğunu bilmenizi sağlar. Kendinizi, hangi yoksunluğu, hangi eksikliği gidermeye, hangi sorunu, hangi gizemi, hangi zorluğu, hangi soruyu çözmeye ya da dünyadaki hangi karmaşıklığı düzene kavuşturmaya adadınız? Danışman, insanların kendilerinin cevaplayamadığı sorulara cevap bulur. Uzman, insanların sahip olmadığı becerileri onlara sunar. Bir ebeveyn, çocuğunu besleyip büyüterek, ona şefkat gösterip rehberlik ederek, çocuğun kendi başına yapamadığı şeyleri yapar. Bunların hepsi bir çeşit hizmettir.

Benim hizmetimse eğitim. İnsanların, insan davranışı, insan potansiyeli ve başarısı konularında bilgi edinmelerini sağlıyorum, böylece insanlar daha ilham dolu, daha anlamlı, daha güçlü bir hayata sahip oluyorlar. Hayatım boyunca bu alanlarda araştırma ve inceleme yaptım. Benim hizmetim, elimden geldiğince çok şey öğrenip, bildiklerimi başkalarıyla paylaşmak.

Başka bir şekilde ifade edecek olursak, hizmetiniz, sizin sunduğunuz şeye değer veren çok sayıda insana kendi değerinizi ifade etme şeklinizdir. Kendi değerlerinizi hizmet sunarak paylaşma taahhüdünüz, sizi lider yapan şeydir.

2. Uzmanlık bilgisi

Eğer lider olmak istiyorsanız, en önemli değerinizi belirleyin ve sonra bu konuda uzmanlık bilgisi elde etmek için doğal arzunuzu yerine getirin. Değerleriniz arasında en üst sırada yer alan şey, sizin gelişme ve öğrenmeyi sevdiğiniz alandır. Kendi değerlerinize göre yaşadığınızın belirtilerinden biri, seçtiğiniz hizmet alanında eğitim görmek için kimsenin sizden ders çalışmanızı, öğrenmenizi, okumanızı ve ders almanızı istemek zorunda olmamasıdır. Kendi değerlerinize öyle derinden bağlısınızdır ki sizin için en önemli olan şeyi yerine getirebilmenize fayda sağlayacak ne varsa öğrenmeye kendiliğinden istekli olursunuz.

En önemli değerinize derinden bağlı olduğunuzda, o konu hakkında kendiliğinden daha çok şey öğrenmek istersiniz. Sizin için en önemli olan konu hakkında araştırma yapmanız için kimsenin sabah sizi kaldırmasına gerek yoktur. Bunu öyle çok istersiniz ki kendiliğinden yaparsınız. Bu uzmanlık bilgisi, sizin özel bir katkı sağlamanıza imkân tanır, çünkü konu ister dünyaya yeterli miktarda su sağlamak, ister çocuklarınızın sorumluluklarının bilincinde sevgi dolu bireyler olarak yetişmelerini sağlamak olsun, o alanda uzmanlaşmayı kendiliğinden istersiniz. Sizin için en önemli olan şey neyse, o konu hakkında daha çok şey öğrenmeye can atarsınız. İşte bu sayede de doğuştan sahip olduğunuz özgün liderliği ortaya çıkarırsınız.

Şu anki hizmet alanınız, size ilham vermeyen bir uzmanlık bilgisi gerektiriyor olabilir. Belki çalıştığınız ya da yönettiğiniz şirketin amacı, özel mühendislik yoluyla dünyaya yeterli miktarda su tedarik etmektir, ancak size ilham veren şey, bu suyu tedarik etmekle ilgili politik ve ekonomik sorunları çözüme kavuşturmaktır. İşin mühendislik yönü size

hiç ilham vermiyor olabilir. Bu gayet normal. Bir lider olarak, sizin sıcak bakmadığınız özel mühendislik bilgisinin ilham verdiği kişileri kapsayan bir ekip oluşturmak isteyebilirsiniz. Bu sayede, içinizden geleni ve daha çok ilham duyduğunuz şeyi -ekonomik zorlukları çözüme kavuşturma işini- yapmak konusunda serbest kalırsınız. Her iki yöntem de -kendinizin uzmanlık bilgisini edinmesi ya da bunu sağlamak için bir ekip oluşturmak- liderliğinizin bir göstergesidir. Belirli bir konuda en kapsamlı bilgiye sahip olmak isteyebileceğiniz gibi, bu konuda en bilgili kişileri ekibinize dahil etme yolunu da seçebilirsiniz.

Bu arada, uzmanlaşmak istediğiniz alanda her gün otuz dakika çalışırsanız, yedi yılın sonunda, seçtiğiniz alanın en önde gelenlerinden biri olabilirsiniz. Uzmanlaşmak istediğiniz alanda her gün bir saat çalışırsanız, dört yıl içinde, en önde gelenlerden olabilirsiniz. Eğer günde iki saat çalışırsanız, iki buçuk yıl içinde; günde üç saat çalışırsanız da iki yıldan daha az bir süre içinde o alanda önde gelen kişilerden olursunuz.

Bu tür bir çalışmanın etkin olması için, yüksek derecede konsantrasyon gereklidir. Bu nedenle süreci hızlandırmak için, size kendi kullandığım ya da başka birinin hızlı okuma ve öğrenme programını uygulamanızı tavsiye ediyorum. Hızlı okumayı öğrenerek, büyük bir rekabet avantajı elde ettim. Çünkü bu özel uzmanlık bilgisi, yirmi dokuz bin kitap okumama imkân sağladı.

Eğer hizmet sunmayı seviyorsanız, sunduğunuz hizmetle ilgili bilgi edinmekten hoşlanacaksınız. Değerler sisteminizde en üst sırada yer alan değerinizi gerçekleştirdiğiniz için de kendinizi ilham dolu ve tatmin olmuş hissedeceksiniz. Dolayısıyla liderliğin farklı yönleri, birbirini desteklemeye ve ilham ve doyumunuzu artırmaya devam edecek.

3. Konuşma

Pek çok kişi topluluk önünde konuşmaktan korkar. Çok sayıda insan, bir partide veya ofisteki bir törende yabancılara hitap etmek konusunda kendini gergin hisseder. Bunun başlıca nedeni, kendinizi başkalarına göre küçük görmenizdir. Başkalarında gördüğünüz şeylerin eşit derecede kendinizde de olduğunu kabul edemeyecek kadar fazla mütevazıysanız, konuşmaktan gözünüz korkar ve kendinizi güvensiz hissedersiniz. Ancak kendi değerlerinizle uyumlu hedefler belirlediğinizde ve başkalarında gördüğünüz ve hayranlık duyduğunuz özelliklerin kendinizde de mevcut olduğunu gördüğünüzde, özgüveniniz artar ve fırsat eşitliği sağlamış olursunuz. "Ben bilirim, ben yapabilirim" dersiniz ve çekingenliğinizi yenersiniz. Kendinizi ifade etmek istersiniz çünkü bu, misyonunuzu paylaşmanızın ve hem kendi değerlerini hem sizin değerlerinizi gerçekleştirmeleri için destek vermeleri konusunda diğerlerine ilham vermenizin en önemli ve en güçlü yöntemlerinden biridir.

Konuşmak ve öğretmek hakkında şöyle bir sözüm vardır: *Konuşmanızdaki akıcılık, uyumluluğunuzla doğru orantılıdır.* Diğer bir deyişle, sizin için anlamlı ve ilham verici olan, değerlerinizle uyum içinde olan bir konu hakkında konuştuğunuzda, konuşmanızdaki özgüven ve akıcılık kendiliğinden oluşur. Topluluk önünde, şirket içinde veya daha samimi ortamlarda –bir arkadaşınızla, eşinizle veya çocuklarınızla konuşmak gibi– mesajınızı ve vizyonunuzu ifade etmeyi başarmanız, çok faydalıdır; çünkü bu tür konuşmaların hepsi sizin değerlerinizle daha çok uyum içinde olmanızı sağlar. Bu, Değerler Prensibi'nin size sunduğu bir başka güçtür.

Dahası, güzel konuşmak, size kendiliğinden bir avantaj sağlar. Güzel konuşma sayesinde, dünyadaki ilk yüzde yirmilik kesime dahil olursunuz. Bu rakam, topluluk önünde konuşma

eğitimi ve danışmanlığı verenler tarafından kullanılan bir rakamdır ve bunu kendi deneyimimle onayladım. Misyonu olan kişilerin verecekleri bir mesaj vardır, ancak mesajınızı paylaşmazsanız, çok az insan ondan haberdar olur. ne kadar çok insanla tanışıp konuşursanız, o kadar çok insanla iş yaparsınız. Mesajınızı radyo veya televizyon aracılığıyla iletebilirseniz, etkiniz de büyük olur. Ses tonunuz, hayatınızın senfonisini çaldığınız bir enstrümandır.

4. İkna

"İkna" derken, sadece insanların bir ürün ya da hizmeti para karşılığında satın almaya ikna edilmesi kavramını kastetmiyorum, ancak ikna tabii ki bu anlama da gelebilir. Esas bahsettiğim şey, sizin için önemli olan şeyi, diğer insanların değerleri açısından pazarlayabilmenizdir. Başkalarının değerlerini kabullenerek, en çok değer verdiğiniz şeye nasıl ulaşabilirsiniz? İşte liderlerin yapmayı öğrendiği şey budur, çünkü insanların en çok değer verdikleri şeye göre hareket ettiklerini bilirler. Eğer insanların misyonunuza katkıda bulunmasını ya da sizden ilham almasını istiyorsanız, misyonunuzun onların değerlerini nasıl yerine getireceğini görmelerini sağlamanız gerek. İşte o zaman onları etkiler ve onlara liderlik edersiniz. Diğer insanlar, sizin değil, kendi değerlerinin gerçekleşmesine kendilerini adamışlardır.

İkna aynı zamanda insanlara önem vermenin bir şeklidir çünkü size ilham veren şeyi -ürününüz, hizmetiniz ya da fikriniz- alırsınız, onların değerlerine nasıl fayda sağlayacağını insanlara göstermek suretiyle bununla ilgili konuşursunuz. İkna olmadan büyüme olmaz, dolayısıyla ikna, etkinizi genişletmenizin ve lider olmanızın kilit unsurudur.

Hatta bu, yakın aile çevresi ve kişisel ilişkiler için de geçerlidir. Örneğin, eşinizin ilham verici bulmadığı bir işle meşgul olmasından dolayı endişe duyduğunuzu farz edin. Eşinizi, Dönüştüren Deneyim gibi bir seminere katılmaya ya da Değerler Prensibi gibi bir kitabı okumaya ya da bu kitaptaki alıştırmalardan birini yapmaya ikna edebilirsiniz. Ya da eşinizin ne yapmak istediğiyle ilgili daha detaylı düşünebilmesi için bir hafta sonu kafasını dinlemeye veya belki de hep bahsettiği ama yapmaya cesaret edemediği bir hayalinin peşinden gitmeye ikna edebilirsiniz. İkna etmenin tüm bu şekilleri, hem kendi ilhamınızı diğerleriyle paylaşma arzunuzu hem de derin ilginizi açığa çıkarır. Elbette daha önce değindiğimiz gibi, bu "ikna işlerinden" herhangi biri, fikrinizi, önerinizi ya da satış konuşmanızı sadece kendi değerlerinize göre değil, aynı zamanda eşinizin veya müşterilerinizin değerlerine göre ifade ettiğinizde etkili olacaktır. (Başkalarının değerlerine göre ifade etme kavramı konusunda detaylı bilgi için 5. Bölüm'e bakabilirsiniz.)

5. Tasarruf

Liderler, kendilerine değer verirler, bu nedenle kendilerine yatırım yaparlar. Eğer içinizdeki lideri ortaya çıkarmak istiyorsanız, tasarruf ve yatırım yapın, servet edinin ya da en azından servet sahibi olanların peşinden gidebilecek kadar kendinize güvenin. Eğer elinize geçen paranın bir kısmıyla tasarruf yapacak kadar kendinize değer vermiyorsanız, paranız diğer insanlara ve tüketilebilir şeylere gidecektir. Para, değerinin bilindiği ve akıllıca yönetildiği yere gider. Para parayı çeker. Dolayısıyla kendinize ya da ilham duyduğunuz girişimlere veya projelere yatırım yaparak liderliğinizi sergileyin. Eğer paranızın efendisi olup, sizin için işlemesini sağlayamazsanız; paranın kölesi olur

ve siz onun için çalışırsınız. Servetiniz ne kadar büyük olursa, etkiniz o kadar güçlü olur.

ŞİRKET KURMAK

Bazı insanların liderlikle özdeşleştirdiği şey, bir iş ya da şirket kurmaktır. Şirket kurma süreci genellikle ilham verici bir hayalle -genellikle sağ beynin bütünsel büyük fikir hayalini takiben, sol beynin bunu sağlamlaştırmak için detaylı bir anlayış geliştirmesiyle- başlar. Sonrasında da daha fazla uzmanlık devreye girer.

Bu ilk hayalden bir işin gelişimi, hayatın kendi gelişimine çok benzer. İşin gelişiminin en önemli örneği hayatın kendisidir. Biyoloji ve ekoloji bilimleri işlerin nasıl geliştiğini de açıklar, çünkü hayatın gelişimi, işin gelişiminin bire bir aynısıdır.

Ekonomik değiştokuş sürecini hücresel düzeyde bile gözlemleyebiliriz. İnsan vücudundaki hücreler, nörotransmitterler (beyinlerimizin düşünce ve duygu yaratmak için kullandıkları biyokimyasal) gibi ana biyokimyasalları ya da otokrin, parakrin veya endokrin salgıları olarak bilinen kimyasal sinyalleri değiştokuş ederler. Her insanda gerçekleşen bu hücresel değiştokuş, insanlar arasında gerçekleşen ekonomik değiştokuşa örnek teşkil eder.

Bu nedenle insan hayatı -ister dünyanın pek çok bölgesinde ister Afrika gibi tek bir yerde olsun- başladığında, insanlar çocuk sahibi olmak suretiyle, çoğalmaya ve genişlemeye ve aynı zamanda uzmanlaşmaya başlarlar. Kadınlar köyde bir arada dururken, erkekler avlanmaya gider. Bu, cinsiyetlerin uzmanlaşmasıdır.

İlk toplumların oluşmasıyla, yeni uzmanlaşmalar ortaya çıkar. Örneğin, bir aile güvenlik için başka bir aileye yakın yaşar. Biri yemek pişirmede daha etkinken, diğeri bir araya gelmek konusunda, bir diğeriyse dokumacılık konusunda etkin olabilir, böylece uzmanlaşmaya başlarlar.

Yavaş yavaş, nüfus arttıkça, herkes uzmanlaşmaya ve çalışacak farklı alanlar bulmaya başlar. Sonra "ekonomi" adı verilen bir ekolojik sistem oluşturmaları gerekir. Bu, pek çok farklı uzmanlık arasında, yaptıkları işlerin (örneğin bir saat dokumacılık karşılığında bir saat avlanma gibi) farklı değerlerini ifade edebilmeleri için, para adı verilen evrensel değişim aracına sahip olan bir sistemdir. Yani ekonomi, çeşitli uzmanlıklar arasındaki adil değiştokuşu kapsayan bir bilimdir.

Mesleki uzmanlıklar edinmeye başladığımızda, sosyal sınıfları oluştururuz. Sosyal sınıf sistemi oluştuğunda, değerlerin farklılıklarına sahip oluruz ve böylece iş dünyası ya da piyasayı oluşturmaya başlarız. Böylece, bir girişimci olarak bir iş kurduğumuzda, o işin tüm gelişimi, insan topluluklarında olup biten şeyle aynıdır. Her durumda, gelişen bir uzmanlık görürüz.

7. Bölüm'de bir işteki farklı uzmanlaşmalardan, fototropik kişilerin hayalleri ve büyük fikirleriyle aydınlığa nasıl kavuşacaklarından ve jeotropik kişilerin gerçekçi ve detay işleri sayesinde yerkürenin koruyuculuğu altında olduklarından bahsetmiştim. Herhangi tür bir lider olarak -ister bir girişimci olun ister bir tür kurumsal lider olun- göreviniz, ilham verici bulmadığınız işler için başkalarını yetkilendirerek, en ilham verici ve en üretken, en önemli değerlerinizi kapsayan işleri üstlenmeniz suretiyle, şirketinizin veya kurumunuzun uzmanlaşmasını sağlamaktır. Aynı zamanda göreviniz, tüm kuruma rehberlik etmek amacıyla, yetkilendirdiğiniz kişilerin değerleri ve zaman algıları açısından kendi değerlerinizi ifade ederek, farklı uzmanlıkları aracılığıyla kurumu geliştirmek suretiyle, kendi değerlerinizi sergilemenizdir. Kendi değerlerinizle sağlam ilişkinizin olması, liderlik ettiğiniz kuruma rehberlik edebilmenizi ve kurumunuzdaki, toplumunuzdaki, milletinizdeki ve gezegeninizdeki etkinizi genişletmenizi sağlar. Bu dalgalanma etkisi, Değerler Prensibi'nin gücünü yansıtır.

ÇALIŞANLARINIZA İLHAM VERMEK

Kendi değerlerinizi sergilemek suretiyle, kurumunuza liderlik etme sorumluluğunu ciddi bir şekilde üstlendiğinizdeki, bir sonraki adımınız, görevleriyle değerlerini ve aynı zamanda sizin ilham verici misyonunuzu ve vizyonunuzu birbiriyle nasıl ilişkilendirecekleri konusunda çalışanlarınıza nasıl ilham verebileceğinizi düşünmektir. Bu, hem kendinize, hem yatırımcılarınıza olduğu kadar, çalışanlarınıza da sunduğunuz bir hizmettir. Eğer kendi duyduğunuz ilham derecesinde çalışanlarınıza da ilham verebilirseniz, onlar da şirketiniz için çalışmaktan muazzam bir doyum sağlayacaklar ve bu arada siz ve şirketiniz de bunun karşılığında, bu çalışanların muktedir oldukları en büyük üretkenliği elde edeceksiniz.

Önde gelen yatırımcılardan Peter Lynch, ilham dolu çalışanların öneminin farkına varmıştır. Lynch, bir şirkete yatırım yapacağı zaman dört nitelik aradığını söylemiştir:

1. Çalışanların işlerine minnet duymaları.
2. Çalışanların yaptıkları işi sevmeleri.
3. Çalışanların, şirketin vizyonundan ilham almaları.
4. Çalışanların şevkle çalışmaları.

Lynch, bu dört niteliği göremediğinde, o şirketin büyüyüp gelişemeyeceğini bildiğinden, söz konusu şirkete yatırım yapmayacağını söylemiştir.

Peki bu ilham ve şevk seviyesine nasıl erişebilirsiniz? Bunun bir yolu, iş görevlerini ve üretkenliği üç ayda bir gözden geçirmektir. Her üç ayda bir, şirketinizde çalışan her çalışanın en üretken, en kazançlı ve en anlamlı oluşuna göre iş tanımlarını öncelik sırasına dizmesini isteyebilirsiniz. Her çalışanın

görevlerindeki önceliği en az olan şeyleri belirlersiniz. Böylece üretken olmayan aktiviteleri kaldırabilir ya da düşük öncelikli işleri yeni görevlerle birleştirebilirsiniz, bu sayede mevcut çalışanlarınız, kendileri için daha ilham verici olan, üretkenliklerinin ve şirketinizin kazancının daha yüksek olacağı aktivitelerle uğraşabilirler. Çünkü ilham dolu ve uyumlu olan insanlar, daha üretken olurlar. Bu fazladan üretkenlik, ekonomiyi geliştirmenize destek verecek yeni işler yaratmanızı sağlar.

Aynı zamanda, her üç ayda bir, eğer evrimsel bir adaptasyon gerekiyorsa, şirketinizin amaç ifadesini sadeleştirebilir, yeniden belirleyebilir ya da güncelleyebilirsiniz. Bu şekilde, şirketinizin ne için çabaladığını açıklığa kavuşturursunuz, bu da vizyonunuzu ve uzmanlaşmış ekiplerinizi geliştirmenizin temelini oluşturur. Artık şirketinizin vizyonunu ve değerlerini -kendi değerlerinizle uyum içinde olan değerleri- sizin için çalışan herkese aktarabilirsiniz.

Daha önce değindiğimiz gibi, kendi değerlerinizi çalışanlarınızın değerlerine göre ifade etmek istersiniz. Onlarla 7. Bölüm'de yer alan süreci deneyimlemek istersiniz, bu sayede onların değerlerini (amaç ve vizyonlarını), şirketinizin değerleriyle ilişkilendirmelerine yardımcı olursunuz. Böylece her üç ayda bir, çalışanlarınız kendileri için en önemli olan şeyi gerçekleştirmelerinde görevlerinin nasıl fayda sağladığını anlamış olurlar. Bu, daha az hastalık izni alan, onlara ihtiyaç duyduğunuzda fazla mesai yapabilen, şirketiniz için en iyi performansı sergilemek için Dikkat Fazlalığı, Niyet Fazlalığı ve Hafızada Tutma durumlarını harekete geçiren çalışanlara sahip olmanın yoludur. Bu, sizin şirketinizde ve kendi şirketlerinde çalışmak suretiyle, kendi değerlerini gerçekleştirebilmelerine fırsat buldukları için minnettarlık duyan çalışanlara sahip olmanın yoludur.

Her şeyin sizinle -değerlerinizle, iletişiminizle ve liderliğinizle- başladığını görüyorsunuz değil mi? Bu net ve amaç

dolu vizyon ve idareden siz sorumlusunuz. Bu, vizyoner ve ilham dolu bir liderin başlıca amacıdır. İlham dolu lider, vizyonu olandır. Eğer siz de ilham dolu bir liderseniz, her bölümdeki her bir uzmanlaşmış çalışanınıza vizyonunuzu somut bir şekilde ifade etmeniz gerekir. Böylece ilham dolu misyonunuzu dünyanın hizmetine sunabilirsiniz.

Unutulmaması gereken önemli bir husus, hiç kimsenin bir şirket için çalışmadığı ya da kendini bir şirkete adamış olmadığıdır. Siz de kendinizi şirketinize adamazsınız. Siz, kendinizi kendi değerlerinizi gerçekleştirmeye adarsınız. Sizin için çalışan herkes de, kendini değerlerini gerçekleştirmeye adar. Bu, herkesin gerçekte sahip olduğu tek gerçek taahhüttür. Kendiniz de dahil olmak üzere, herhangi birinin şirketinize olan görünürdeki adanmışlığı, o şirkette çalışmak suretiyle, onların değerlerini veya sizin değerlerinizi ne kadar gerçekleştirebildiğinizle doğru orantılıdır. Birisi, değerlerini gerçekleştirmeyi bırakırsa, işini değiştirecek ya da en azından üretkenliği azalacaktır.

Bu süreçten geçseniz de geçmeseniz de, eğer birisi sizin şirketiniz için çalışmanın, kendisine farklı bir şirkette çalışmaktan daha çok avantaj sağladığını düşünüyorsa; bu, size, şirketinize ve hatta misyonunuza kendini adadığı izlenimini verecektir. Ancak asla insanların şirketinize kendini adadığı hayaline kapılmayın. Onlar kendilerini sadece kendi değerlerini gerçekleştirmeye adamışlardır. Eğer onların değerlerinin ne olduğunu dikkate almazsanız ve görevlerini yanlış tahsis ederseniz, kendilerini yetersiz hissederler ve ilerleyemezler.

Bir girişimcinin ya da kurumsal liderin alabileceği en önemli derslerden biri, birinden sadece kendi değerleri çerçevesinde yaşamasını beklemektir. Hiç kimse, uzunca bir süre boyunca, kendi değerlerini ikinci plana atmaz. Birinden değerlerinin dışında yaşamasını beklediğinizde, doğal olarak direniş ve içerlemeyle karşılaşırsınız. Peki neden? Çünkü insanlar oldukları

gibi sevilmek ve takdir görmek isterler. Kendi gerçek kişiliklerine ve zekâlarına göre yaşamak isterler. Birinin değerlerini dikkate almaksızın, kendi değerlerinizi ona yansıttığınızda, direnişle karşılaşırsınız. Yönetim uzmanı Peter Drucker'ın belirttiği gibi, bir çalışanın direnişiyle karşılaştığınızda, bunun nedeni o çalışan değildir. Bunun nedeni, işe alma sürecinde, yönetim ekibinin iş tanımıyla çalışanın değerlerini uygun bir şekilde eşleştirememesidir. Ya da yazar Jim Collins'in belirttiği gibi, bunun nedeni otobüse doğru insanları almamış olmalarıdır. Görünürde direniş gösteren çalışanın, kendi değerlerine uyumlu olmayan bir işi vardır ya da yönetim ekibi, söz konusu işle o çalışanın değerlerini yeterince iyi ilişkilendirememiştir. Bu nedenle, ilhamın içlerinden geleceği konusunda onlara güvenmek yerine, onlardan yapmalarını istediğiniz şey için onları motive etmeniz gerekir.

Eğer birini, bir işi yapması için motive etmeniz gerekiyorsa bu, o kişiden beklenen veya ona verilen görevlerin, onun değerleriyle uyumlu olmadığı anlamına gelir. İçlerinde ilham hissetmediklerinden, dış motivasyona ihtiyaç duyarlar. Dirençli ve ilhamsız olduklarında ve sürekli motivasyona ihtiyaç duyduklarında, siz onlardan memnun olmazsınız, onlar da sizin şirketiniz hakkında memnuniyetsiz olurlar. Eğer sizinle çalışanlarınız arasında memnuniyetsizlik varsa, sizin ve çalışanlarınızın memnun olduğu durumdaki kadar etkili bir şekilde işinizi geliştirmeniz mümkün olabilir mi? Hiç sanmam. Memnuniyetsizlik yerçekimseldir. Şirketinizi güçsüzleştirir. Ancak memnun ve ilham dolu olduğunuzda, fototropik olursunuz, ışık saçarsınız ve hedefiniz yüksek olur. İşte o zaman, sınır tanımazsınız.

İlham dolu bir liderliğin anahtarı, her bir insanın kendi değerlerine göre yaşayacağının farkında olmaktır. İnsanlar sizin için çalışsalar da, sizin ya da şirketinizin değerlerine göre bir yaşam sürmeyeceklerdir. Tıpkı sizin gibi, onlar da kendi değerlerine

göre kararlar alacaklardır. Bu konuda net olursanız ve kimseden kendi değerleri dışında yaşaması beklentisinde olmazsanız, hem onlar hem de hayat hakkında gerçekçi beklentilere sahip olmuş olursunuz. İşte o zaman size ilham veren şeyi, liderlik ettiğiniz kişilere de ilham verecek şekilde yapmakta özgür olursunuz. Bu, Değerler Prensibi'nin önemini gösterir.

ÇALIŞANLARI İŞE ALMAK

Bir çalışanı işe almak üzereyken, onların kendilerini size ve şirketinize adamayacağını aklınızdan çıkarmayın. Şirketiniz için çalışarak, kendi değerlerini gerçekleştirme beklentisinde olabilirler. Eğer öyleyse, sizin için hevesle çalışmak isteyeceklerdir. Ancak bunun nedeni, kendilerini sizin değerlerinizi değil, kendi değerlerini gerçekleştirmeye adamış olmalarıdır. Dolayısıyla, işe alma sürecini bu gerçeklikten başlatmak akıllıca olur: Kişiye tahsis edilmiş görev tanımı, onun değerlerini ne kadar iyi gerçekleştirirse, o kişi sizin şirketinizde çalışmak için o kadar çok ilham duyar. Gerçekten de bu kadar basittir.

Peki bu, sizin işe alma sürecinizi nasıl etkiler? Bu gerçekçi bakış açısından yola çıkarak, şirketinizdeki her bir uzmanlık alanı için en değer odaklı adayları nasıl seçebilirsiniz?

İzninizle bunu nasıl yapacağınızı size anlatayım. Daha geleneksel işe alma prosedürlerini takip ederek, bir iş için ilk üç adayı belirlediğinizi farz edin. Artık nihai kararınızı vermek üzeresiniz. İşte sizi büyük bir zahmetten kurtaracak ufak bir alıştırma...

1. Öncelikle, 2. Bölüm'de açıkladığım metodu kullanarak, bu üç adayın en önemli değerlerini belirleyin.

2. Sonra basit bir soru sormak için onların cevaplarını kullanın: "Bayan Jones, hayatınızdaki en önemli beş şeyin ..... (burada en önemli beş değerini sayın) olduğunu anlıyorum. Öyleyse size şunu soracağım: İş tanımınız kapsamındaki ilk göreviniz, sizin en önemli değerlerinizi gerçekleştirmenize nasıl fayda sağlayacak?"

Eğer Bayan Jones, bu soruya duraksamadan, bir çırpıda cevap verirse, bu ne anlama gelir? Onun söz konusu görevi yerine getirerek, kendi değerlerini gerçekleştirebileceğine inandığını net olarak görürsünüz. İş tanımının o kısmı söz konusu olduğunda, özgüvenli ve ilham dolu olmasını bekleyebilirsiniz. Sürekli motive edilmeye ve teşvik edici şeylere ihtiyaç duymaz, çünkü kendisi bu görev aracılığıyla kendi değerlerini yerine getirmek için dikkatini, niyetini ve hafızasını kendiliğinden harekete geçirecektir. Dolayısıyla onun yüksek derecede uyumlu ve rahat olduğu iş tanımındaki o görevin yanına bir tik işareti koyabilirsiniz.

Sonra önerilen iş tanımındaki diğer göreve geçersiniz. Şunu sorarsınız: "Bu görevi yerine getirmenin değerlerinizi gerçekleştirmeniz için nasıl bir faydası olabilir?" Unutmayın ki çalışanınızın değerlerinin sizinkilerle ya da şirketinizin değerleriyle hiç ilgisi olmayabilir. Onun değerleri arasında bir aile kurmak, iş dünyasında yükselmek, ev satın almak ya da huzurlu bir emeklilik planlamak olabilir. Değerleri ne olursa olsun, bu çalışan adayının, kendi değerleriyle ona verdiğiniz belirli görevler arasında derin bir bağ olduğunu görmesini istersiniz. Eğer bir an bile tereddüt ederse ve etrafa göz gezdirdiğini ya da sorunun cevabını aradığını görürseniz, iş tanımındaki o görevin yanına X işareti koyun, çünkü bu, o adayın söz konusu görevle kendi değerleri arasında bir bağlantı kuramadığı anlamına gelir. Bu da muhtemelen bu bağlantıyı kurabilmesi için

ona yardımcı olmanız gerekeceği, aksi halde o işi yapmak için ilham duyamayacağı, dış motivasyona ihtiyaç duyacağı anlamına gelir.

Eğer Bayan Jones'u işe alırsanız, gelecekteki üretkenliği ile çeşitli görevlerle kendi değerleri arasındaki uyumluluk arasında mükemmel bir bağlantı olduğunu göreceksiniz. Değerler sisteminde bulunmayan ya da alt sıralarda bulunan şeyleri yapmak konusunda tereddüt yaşayacak, bunları erteleyecek ve bu işleri yapmak canını sıkacaktır. Ancak değerler sisteminde üst sıralarda yer alan işleri yapmak içinse çok hevesli olacaktır.

Tercihen, şirketinizdeki herkesin onlar için en anlamlı olan şeyi yapması mantıklı olur. Dolayısıyla iş tanımındaki görev listesinde aşağılara indiğinizde, yüzde sekseninin yanında X işareti ve yüzde yirmisinin yanında tik işareti olduğunu görürseniz, bu ne anlama gelir? Bu kişi, işe almak istediğiniz biri midir? Hayır, çünkü onu ve onun gibi işlerini ilhamla yapmayan çalışanları motive etmek için sistem ve bürokrasilere çok fazla enerji, zaman ve kaynak harcamanız gerekecek. Çünkü daha önce değindiğimiz üzere, hiç kimse o iş için çalışmaz, herkes kendi değerlerini gerçekleştirmek için o işi yapar.

Unutmayın ki bir şey sizin için önemliyse, onun hakkında konuşmayı seversiniz. Bir şeyin sizin için önemi yoksa, onun hakkında konuşmaya nereden başlayacağınızı bile bilemezsiniz. Dolayısıyla, birini işe almayı düşünüyorsanız ve o kişi iş tanımında yer alan görevlerden hevesle bahsediyorsa, o görevlerle kendi değerleri arasında sağlam bir ilişki olduğunu görebilirsiniz. Eğer, iş tanımındaki görevlerin kendi değerlerini gerçekleştirmelerinde nasıl fayda sağlayacağını söyleyemiyorlarsa, onların bundan ilham almadığını görebilirsiniz, çünkü ifadesizdirler.

İnsanlar sahte cevaplar verip sizi kandırabilir mi? Aslında hayır. Beden dilleri, o işle kendi değerleri arasında bir bağlantı görüp görmediklerini anında açığa çıkarır. Bazen, potansiyel

çalışanları işe alacağınızda, sizin duymak istediğinizi düşündükleri şeyi dile getirerek sizi ikna etmeye heves ederler, çünkü o işe ihtiyaçları vardır. Güvende olmak isterler ancak bu sizin ilham dolu bir hayatı yaşama ya da bir lider olarak ilham dolu çalışan ekipleri oluşturma şekliniz değildir. Bu nedenle, her bir görevin onların kendi değerleriyle ne kadar uyumlu olduğunu görebilmek için, olası bir çalışanın iş tanımı kapsamındaki her görev için tanımladığım sorgulama sürecini uygulamanız akıllıca olacaktır. İşle ilgili çabucak verdikleri tereddütsüz cevapları bunun kanıtını oluşturur. (Aynı zamanda beden dili de gerçek değerlerini açığa çıkarır; sizin misyonunuzla kendi değerleri arasındaki bağlantı hakkında tereddütsüzce konuşma becerileri çok önemlidir.)

3. Daha sonra onlara şirketinizin misyonunun onların değerlerini gerçekleştirmeleri konusunda nasıl fayda sağlayacağını sorun. Şöyle diyebilirsiniz: "Şirketimizin amacı şu ve sizin başlıca hedeflerimiz şunlar. Bizim amacımızı ve başlıca hedeflerimizi yerine getirmeniz, sizin değerlerinizi veya hedeflerinizi yerine getirmenize nasıl fayda sağlayacak?"

Eğer afallıyorlarsa, bu durum, işi geçici bir iş olarak gördüklerini gösterir. Şirketinizin misyonu ve vizyonuyla, kendi değerleri arasında bir ilişki göremiyorlardır. Şirketinizin amacı, onlar için bir şey ifade etmiyordur. Tek istedikleri her gün gelip gidecekleri, 9-5 mesaisi olan bir iştir.

Bu, onların biraz da olsa üretken olamayacakları anlamına gelmez. Bu, sadece şirketinizde kendiliğinden gelişmek isteyecek ve zorlukların üstesinden gelebilmek için sürekli yaratıcı ve yenilikçi fikirler sunabilecek birini işe almak üzere olmadığınızı gösterir. Bunun yerine, zorluklarla mücadele etmeyi acı verici olarak gördüğünden, bunu tercih etmeyen ve kolay yolu seçen birini işe aşmak üzeresinizdir.

Sorgulama sürecinin bu kısmı, ne kadar ileri gitmek istediğinize bağlı olarak, on ila otuz dakika ya da daha uzun sürebilir. Bu süreci uygulamayı seçerseniz, işe alım ya da nihai işten çıkarma sürecinizde sizi büyük bir yükten kurtarır. Bu, bir uyumluluk onaylama yöntemidir. Uyumluluk, liderlik ve üretkenliğin anahtarıdır. Liderliğin sadece bir şirketin yönetim kademesiyle ilgili olmadığını bilmek akıllıca olur. Liderlik, şirketinizin her bölümünde, her bileşeninde bulunmaktadır.

4. Son olarak, birini işe almanın son aşamalarında olduğunuzu farz edin. O kişinin, o pozisyon için uygun aday olduğu görüşündesiniz. Becerilerini test ettiniz, değerlerini bu işi yaparak gerçekleştirebileceğinden eminsiniz. Öyleyse ona şu soruyu sorun: Eğer sana 10 milyon dolarlık bir çek yazsaydım ve hayatında bir daha hiç çalışmak zorunda kalmasaydın, ne yapardın?

Bu çok önemli bir sorudur çünkü size söyledikleri şey, iş tanımında bulunan şeylerle uyuşmazsa, o zaman, "Teşekkürler, hepsi bu kadardı" diyebilirsiniz. Sizin için yapılması gereken bir işi yapmanın hayalini kurmayan birini neden işe alasınız ki? Bu soru, kesinlikle fazladan birkaç dakika ayırmaya değer, çünkü eğer işe aldığınız kişi bir yöneticiyse, şirketinizi kendi değerlerine göre yöneteceği konusunda sizi temin ederim. Dolayısıyla sizin ve şirketinizin değerleri, esasen dünyaya verimli bir şekilde hizmet sunmaya, marka farkındalığını ve kazancınızı maksimize etmeye odaklanmışsa; ancak onların değerleri sosyal meselelere ya da aileleriyle vakit geçirmeye odaklıysa, yönettikleri kişileri de farkında olmaksızın kendi değerlerine göre yönetmeye meyilli olacaklardır. Şirketi ilerleteceklerini ve kazancı ve her şeyi yükselteceklerini söyleseler de, kendi değerlerine göre yaşamaya ve yöneticilik yapmaya devam edeceklerdir. İşte bu nedenle, onun değerlerinin ne olduğunu bilmeniz çok önemlidir. Bu, Değerler Prensibi'nin gücünün bir diğer boyutudur.

MİSYONUNUZU BİLMEK

Şirketinizin ya da başka bir şirket ya da kurumun lideri olarak, hem kendiniz hem de şirketiniz için en önemli değerleri, başlıca amacı ve ana vizyonu belirlemek çok faydalı olacaktır. İster şirketin başkanı olun, ister gelecek vaat eden bir girişimci olun, ister şirketinizde gelişmeyi arzulayan orta düzey bir yönetici olun, kısa ve öz bir şirket misyonu cümlesi kurmanızı öneriyorum. Şirketiniz esasen kendini neye adamış? Bunu, okuyan herkesin şirketinizin değerlerini ve hedeflerini tam olarak anlayabileceği şekilde, açıkça ve dürüstçe yazın.

Gerçekten anlamlı, değerli ve gerçek olmayan bir misyon ifadesi, işe yaramaz. Sosyal idealleri yazmayın. Sadece pazarlama amaçlı bir şey yazmayın. Ne kadar çok kişinin, şirketi için kimsenin umursamadığı yanlış fikirler ve hayal içeren şeyler yazdığını bilseniz şaşarsınız. Belki bu kişiler, piyasa için mantıklı görünen ancak şirkettekiler için hiçbir şey ifade etmeyen bir şirket misyonu cümlesi yazması için bir danışman tutmuşlardır. Kaçınız, kimsenin misyon cümlesini okumadığı, kimsenin bunu umursamadığı, kendisi için hiçbir anlam ifade etmediği şirketlerdesiniz? O misyon cümlesi, ruhsuz bir belge gibi orada öylece durur.

Şirket misyonu cümlesinin varlık nedeni bu değildir. Şirket misyonu cümlesi, sizin değerlerinizin merkezinin ve hedeflenen kültürün neyle ilgili olduğunu ifade etmek için vardır. Misyon cümlesi, sizin bir lider olarak kendinizi neye adadığınızı açığa çıkarır; hayatınız ve şirket kültürünüz için en önemli olan şeyi ortaya koyar.

Daha önce, bir kâğıt fabrikası kuran ve seneler sonra hâlâ onun başında olan bir beyefendiyle çalıştığımdan size bahsetmiştim. Bu şirketi kurup geliştirmesi için ona neyin ilham verdiğini sordum. Bana, çocukken ailesinin yoksul olduğunu

söyledi. Hükümetteki ve eğitim politikalarındaki değişiklikler yüzünden, şehrin zengin kısmındaki dini bir okula gönderildiğini, sınıfında defteri olmayan tek çocuğun kendisi olduğunu anlattı. Gün sonunda, okulda küçük düşmemek adına, çöp kutularını karıştırarak üzerine yazı yazılmamış kâğıtlar bulup, bunlardan kendine defter yaptığını söyledi.

Bu beyefendi, bir yetişkin olduğunda, Avustralya'daki en büyük kâğıt fabrikasını kurmuştu. Hiçbir çocuğun kendisi gibi deftersiz kalmamasını sağlamak, onun gerçek ilhamıydı. Çocukluğundaki yoksunluk, daha sonra bu önemli hizmetinin değerine ilham verdi. Sonunda şirketi o kadar büyüdü ve o kadar çok vaktini almaya başladı ki kendi vizyonunu unuttu. Vizyonu, ona neyin ilham verdiğini ve neyin onu harekete geçirdiğini sorduğumda aklına geldi.

Şirketinizin amacının ardında yatan gerçek değerleri unuttuğunuzda, şirketiniz düşüşe geçmeye meyilli hale gelir. Kendi değerleriniz konusunda net olursanız ve onlarla uyumlu bir şekilde hareket ederseniz, amacınızın netliği tüm şirkete ilham verebilir.

Bu beyefendinin esas amacını ona yeniden hatırlattığımda, şirketi canlandı, daha üretken ve kazançlı hale geldi. Altı aydan daha kısa bir süre içinde, şirketinin pazardaki payını yeniden ele geçirdi. Şirketinin karşılaştığı zorlukları dış faktörlere bağlıyordu ama şirket sorunları nadiren dış faktörlere bağlıdır. Çoğu sorunun kaynağı içeridedir.

Dolayısıyla, size ve çalışanlarınızın her birine kurumunuz adına şu soruyu sormanızı öneriyorum: "İşimdeki sorumluluklarım ve kurumumun misyonu ve vizyonu, en önemli değerimi gerçekleştirmeme nasıl fayda sağlayabilir?" Bir dizi sağlam gerçek ve anlamlı cevap ortaya çıkana dek bu soruyu sorun. Bilmediğinizi ya da cevabı bulmayacağınızı söyleyerek kendi kendinizi kandırmayın. Harekete geçin ve o cevapları bulun.

Danışmanlık görevimde, şirket liderlerinin kendi iş sorumluluklarıyla değerleri arasında bağlantı kurabilmelerini sağlamak benim en önemli görevlerimden biridir. Çünkü bu bağlantıyı kurabildikleri anda, iş ahlakları, liderlik kapasiteleri ve üretkenlikleri üst seviyeye çıkar. Bunun nedeni, kendi değerlerini gerçekleştiriyor olmalarıdır.

Şirketinizin misyon beyanını her üç ayda bir gözden geçirmeniz ve şirketinizdeki tüm çalışanlara görev tanımlarına uygun bir şekilde iletmeniz mantıklıdır. Bunun için biraz stratejik düşünmeniz ve zaman ayırmanız gerekebilir ama buna değer. Ayırdığınız kısacık bir zamana karşılık artan bir üretkenlik elde etmiş olursunuz.

Eğer mesleki görevlerinizin her birinin, vizyonunuzun farkına varmanız ve değerlerinizi gerçekleştirmeniz için size nasıl fayda sağladığını anlamıyorsanız, vizyonunuzdaki eksiklikler, sizi en yüksek olası canlılık ve üretkenliği sergilemenizden alıkoyacaktır. Diğer yandan, değerlerinizle işinizin uyumlu olduğunu fark ettiğinizde, enerjiniz ve liderlik etkiniz artar.

Bir keresinde, Yeni Zelanda genelinde pek çok ofisi olan bir emlak şirketine sunum yapmıştım. Şirketin liderleri ve çalışanlarıyla, yaklaşık üç saat boyunca vizyon ve değerler arasında bağlantı kurma alıştırmasını yaptık. Öncelikle şirketin misyonunu, değerler hiyerarşisini ve temel hedeflerini belirledik. Sonra da şirketin her bir çalışanının değerlerini ve mesleki görevlerini belirledik. Sonunda, herkesin mesleki görevleri ve şirketin misyonu ile her bir çalışanın değerleri arasında bağlantı kurduk.

Hem şirketin yöneticileri hem de çalışanları açısından, şirket genelinde şükran duygusu, sevgi, ilham ve coşku anında arttı. Çalışanlar, kendileri için en önemli olan şeyi gerçekleştirebileceklerini gördüklerinde, görevlerini sahiplenirler. Bu, çok para eder: Genel giderleri azaltır, pek çok yönetim sorununu çözer, daha az zamanda daha fazlası elde edilir, yenilikçilik

rekabet üstünlüğü ve avantaj sağlar. Yaratıcılık ve yenilikçilik artar çünkü çalışanların şirketi sahiplenmesi, işlerinin değerler listesindeki yerinin üst sırada olduğu anlamına gelir. O zaman, şirketin sorunlarını çözmeye gönüllü olurlar. İlham verici hedeflerinin peşindeyken, acı ve zevkle eşit derecede karşılaşmaya razıdırlar. Yenilik yapmaya başlarlar ve en tepedeki kişinin, herkesin nasıl üretken hale getirileceği yönünde kararlar alması yerine, çalışanlar kendiliğinden daha üretken olmaya çalışırlar.

Herkesin kendine özgü bir değerler dizisi vardır. İki insanın değerleri bile birbirini tutmaz. Para önemli bir araçtır çünkü bir kişinin değeriyle diğer kişinin değeri arasında değiştokuş yapmayı sağlar. Ancak para herkes için en ilham verici ödül olmayabilir. Bu nedenle her çalışandan en yüksek verimi sağlayabilmek için, her birinin değerlerinin ne olduğunu öğrenmek akıllıca olur. Birinin değerlerini öğrendiğinizde, en iyi ve en verimli sonuçları elde edersiniz.

DEĞERLERİNİZ ŞİRKETİNİZİN GELECEĞİNİ BELİRLER

Eğer bir şirketin yönetim kurulu başkanıysanız ve en önemli değeriniz azami kâr elde etmekse, şirketinizin çok fazla gelir elde ettiğinden, verimli, üretken ve kârlı olduğundan kesinlikle emin olmalısınız. Eğer aile kavramına fazla değer vermiyorsanız, aileye değer veren insanların şirketinizden uzaklaşmasına neden olursunuz. Çünkü şirket çalışanlarının ailelerine ayırmaları gereken enerjiyi dikkate almazsınız.

Aile kavramı, değerler hiyerarşinizde en üst sıradaysa ya da en üst sıraya yakın bir yerdeyse ve finansal kazanç üçüncü sırada ya da daha gerilerde yer alıyorsa, çok fazla kazanç sağlamayan harika bir aile dostu şirketiniz olur.

Benzer şekilde, sosyal meseleler, değerleriniz arasında üst sıralarda yer alıyorsa, önemli sosyal meselelere odaklanırsınız. Ancak üretkenlik ve kazanca fazla değer vermiyorsanız, kâr oranınız epey düşük olacaktır.

Daha önce de değindiğimiz gibi, değerler hiyerarşiniz hem sizin kaderinizi hem de şirketinizin kaderini belirler. Şirketinizi nasıl yöneteceğinize dair bir hayalin içinde yaşamak istemezsiniz. Değerleriniz, şirketinizin kaderini belirler, çünkü kararlarınızı en önemli ve en anlamlı değerlerinize göre alırsınız.

Kısa bir süre önce Massachusetts merkezli bir şirketle çalıştım. Kâr marjları son derece düşüktü. Şirketin CEO'su ve üst düzey yöneticileri dahil, kimsenin finansal odaklı ya da varlıklı olmadığını öğrendiğimde aslında hiç şaşırmadım. Sosyal meselelere ve çevre politikasına çok değer veriyorlardı ancak kârlarını artırmaya değer vermiyorlardı. Bir gün bir şekilde kâr elde edebileceklerine inanıyorlardı. Ancak sahip oldukları değerler hiyerarşisi, şirketlerinin finansal kaderini belirliyordu ve bu değerler hiyerarşisi, şirketlerini verimsizliğin eşiğine sürüklüyordu.

Yani liderlik pozisyonundaysanız, değerler hiyerarşinizi ve müşteri hizmetleriyle finansal ödüllerin neyle uyuştuğunu bilmeniz, dikkate değer bir kavramayla sonuçlanabilir. Pek çok kişi, müşteri hizmetleriyle finansal ödüllerin önceden olduğuna inandıkları şekilde kendi değerler listelerinde üst sıralarda yer almadığının farkına varır. Bu kişiler, değerlerini yeniden düzenlemek ve değerlerini finansal hedefleriyle nasıl ilişkilendireceklerini ya da ikinci bölümde gördüğümüz üzere, hedeflerini değiştirmeyi düşünmek zorundalar.

Unutmayın ki değerler sisteminizi yapay olarak oluşturamazsınız. "Artık bunlar benim değerlerim olacak" diyemezsiniz. Bu, bazılarının sahip olduğu bir yanılgıdır ve piyasanın her yerinde yazılı olarak karşınıza çıkar. Ancak işe yaramaz. Neyin gerçek olduğuyla yüzleşmeli ya da değerleriniz hedeflerinizle

uyumlu hale gelene dek onları dönüştürmelisiniz. Değerlerinizi değiştirmek için daha önce bahsettiğim süreci uygulayabilirsiniz. Ancak öncelikle hangi noktada olduğunuzu bilmeniz gerek. Tıpkı eski bir deyişin vurguladığı gibi: "Kendini bil, kendin ol, kendini sev."

Bir keresinde yılda 6,29 milyon dolar kazanan ancak yıl sonunda vergilerini ödemek için 327 bin dolar borç almak zorunda kalan genç bir adamla çalıştım. Bu tür bir geliri olan birinin vergilerini ödemek için borçlanmaya ihtiyaç duymayacağını düşünebilirsiniz. İnanması oldukça güç, öyle değil mi? Ancak unutmayın ki esas mesele ne kadar para kazandığınız değil, kazandığınız parayı nasıl yönettiğinizdir. Bu adam vergilerini ödemeye önem vermiyordu. Aslında vergi ödemelerini erteliyordu. Lüks yaşam tarzına, lüks partilere, lüks arabalara, yatlara, evlere ve pahalı seyahatlere değer veriyordu. Tasarrufa değer vermiyordu. Tasarruf yapmaya ve vergi ödemeye önem vermediğinden, yıl sonunda emeğinin karşılığı olarak elinde bir şey kalmıyordu ve vergilerini ödeyememiş oluyordu.

Bu beyefendi, bu durumdan rahatsız olmuştu ve aynı duruma düşmemek için değerlerini değiştirmek istiyordu. Onun mevcut değerler hiyerarşisinin, mevcut gerçekliğini yarattığını anlamasını sağladım ve geleceğe yönelik daha uyumlu ve mantıklı hedefleri nasıl belirleyeceğini gösterdim. Değerlerinin birkaçını değiştirmek, vergilerini ödemeye ve tasarruf yapmaya daha fazla önem vermesini sağladı.

İşin ilginç yanı, danışmada çalışan hanımefendi, ayda iki bin dolar kazanıyordu ve her ay bu paranın yüzde yirmisini veya 400 dolarını kenara koyuyordu. Diğer bir deyişle, ekonomik bağımsızlığa erişmeye o beyefendiden daha yakındı! Yani ne kadar para kazandığınız değil, kazandığınız parayı nasıl idare ettiğiniz önemlidir. Değerler hiyerarşiniz de paranızı nasıl idare ettiğinizi belirler.

LİDERLİK KAPASİTENİZİ KEŞFETMEK

Her birimiz, ilham dolu bir lider olma potansiyeline sahibiz. Eğer dikkatle incelerseniz, dünyada olağanüstü işler başarmış pek çok liderin, liderliğe iş kurmak, toplumsal davaya öncülük etmek ya da daha küçük ölçekte bir liderlik yürütmek gibi başarılarının bir kısmına ilham vermiş olan şaşırtıcı zorluklar karşısında başlamış olduklarını görürsünüz.

Bir keresinde Güney Afrika'da bir hapishanede konuşma yaptım. Mahkûmlara şu soruyu sordum: "Ne yapmış olursanız olun, kaçınızın içinde bu dünyaya katkı sağlamaya yönelik anlamlı ve ilham dolu bir hizmette bulunma isteği var?"

Hemen hemen hepsi elini kaldırarak dünyaya katkı sağlamak istediğini söyledi. Nasıl yapacaklarını bilmeyebilirler, türlü yanılgılara sahip olabilirler, türlü endişeleri ve mazeretleri olabilir. Hatta geçmişlerinin mazlum kurbanları oldukları inancıyla kendilerini küçük görmeye alışmış olabilirler. Ancak her insanın içinde katkı sağlama arzusu bulunur.

Dolayısıyla nereden geldiğiniz, başınızdan ne geçtiği önemli değildir. Esas mesele, olayları algılama şeklinizdir. Önemli olan, kendi değerlerimize göre yaşadığımızda her birimizin lider olma becerisine sahip olduğumuzdur. Özgün olursanız, güçlenirsiniz. Siz eşsizsiniz! Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda ve gerçek benliğinize büründüğünüzde; yenilikçiliğiniz, dehanız, yaratıcılığınız ortaya çıkar. Gerçek benliğinizin rakibi yoktur. Kendinizi diğerlerine bağımlı kıldığınızda ve olmadığınız biri olmanız beklendiğinde ortaya çıkan rekabet algısı vardır.

Kendinizi başkalarına göre küçük gördüğünüzde, kendinize minnet duymamaya başlarsınız. Kalbiniz kendini kapatır ve bir şeylerin yolunda olmadığını anlarsınız. Özgüveniniz sarsılır. Kendinden eminliğiniz yok olur. Vizyonunuz gölgelenir.

Vizyonu olmayanlar yok olur ancak vizyonu olanların yıldızı parlar. Çünkü her insanın içinde ilham verici bir vizyona uyumlu bir şekilde, özgün olarak yaşama arzusu vardır. Bu uyumu örnekleyen herhangi biri, kendisini adadığı her ne ise onu yerine getirmek için başkalarının kendisine yardımcı olmasını sağlar.

Kendi değerlerinizle uyumlu bir hedef belirlediğinizde, o hedefe inanırsınız, sözlerinizle eylemleriniz bir olur ve o hedefi gerçekleştirdiğinizde hayatınıza netlik kazandırmış olursunuz. Onaylayıcı olursunuz. Sizi değerlerinizle uyumlu olan bir işe aldığımda bana hemen şöyle dersiniz: "İşte bu benim! Bu işi üstlenmeme izin verin. Bunu yapabilirim, ne yapmam gerektiğini biliyorum." Başarılı olmanın bir yolunu bulana dek pes etmezsiniz. Ancak size ilham vermeyen ve değerlerinizle uyumlu olmayan bir işi yapmanızı istediğimde, şöyle dersiniz: "Bilmiyorum. Bu bana göre değil. Bunu yapamam."

Gördüğünüz gibi, uyumluluk seviyeniz kadar onaylayıcı olursunuz. Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda, kaderinizin efendisi olursunuz. Aksi halde geçmişinizin kurbanı haline gelirsiniz.

Öyleyse neden sizin için gerçekten anlamlı olan hedefler belirlemeyesiniz ki? Fanteziler kurarak ve yanılgılarla uğraşarak zaman harcamayın. Kendinizi hırpalamayın. Bunun yerine, kendinize olağanüstü bir şey yapma fırsatı tanıyın. Değerler Prensibi'nin gücünden faydalanın ve içinizdeki lideri uyandırın.

10. BÖLÜM

Zindeliğinizi Açığa Çıkarmak

"Kendimizi sefil de kılabiliriz, güçlü de. Ve her ikisi için de harcanan çaba eşittir."

- CARLOS CASTANEDA

Şifa sanatı ve iyileşmeyle genç yaşlarda bir tür sitriknin ve siyanür zehirlenmesi yaşadığımda ilgilenmeye başladım. 1. Bölüm'de gördüğümüz üzere bu durum, aşırı miktarda toksik ve psikedelik kimyasal tüketmemle yetersiz beslenmemin birleşiminin bir sonucuydu. Gösterdiğim bazı belirtiler, on iki yıl boyunca devam etti, bu durum da onlardan kurtulmak için her şeyi yapmam konusunda bana ilham verdi.

Vücudumu sağlığına kavuşturmak için aklıma gelen her şeyi yaptım. Beslenme düzenimi değiştirdim, takviyeler aldım, egzersiz yaptım, oruç tuttum, yoga ve meditasyon yaptım ve pek çok geleneksel ve geleneksel olmayan şifa sanatını ve ilgili disiplinleri kapsamlı ve detaylı bir şekilde araştırdım. Sağlık sorunu yaşayan pek çok insanda olduğu gibi, hastalığımla ilgili yaşadığım sıkıntı, sağlık alanında öğrenebileceğim her şeyi öğrenmeye çok değer vermemi sağladı ve buna yönelik güçlü bir arzu uyandırdı. Çünkü aynı zamanda çocukken bana disleksi

teşhisi konmuştu ve bu durum da benim öğrenmeye çok değer vermemi sağlayarak, beni nöroloji alanında kapsamlı çalışmalar yapmaya yöneltmişti.

Tıp hazırlık derslerinde bir lisans öğrencisi olarak onur ödülü kazanmama rağmen, yüksek lisans yaparak kayropraktik uzmanı olmaya karar verdim. Geleneksel ve allopatik tıp da dahil olmak üzere, çeşitli alternatiflerin de her tür iyileşme alanında yeri olduğuna inanıyorum. Ancak sağlıklı yaşamın, tamamıyla işler durumda olan bir sinir sistemi ve omurgadan oluştuğu; vücudun ihtiyacı olan besinleri, zihinsel ve fizyolojik istirahatı ve dengeyi ona sağlayarak sağlıklı bir yaşam yaratabileceğimiz fikrine dayanan kayropraktiğin ilkeleri bana ilham verdi. Pek çok geleneksel hekim, bir hastalığın çözümünün bir organı vücuttan çıkarmak, ilaç vermek ya da mikrobu öldürmek olduğuna inanıyor. Ancak ben, insanların hastalıklarının organ fazlalığından, ilaç eksikliğinden ya da mikrop istilasından kaynaklandığına inanmıyorum. Vücudun iç ve dış ortamının dengesinin sağlanması ve baş yönetici olan sinir sisteminin gösteriyi tamamıyla yönetmesine izin verildiği takdirde; vücudun gelişimini sağlayan iç gücün onu sağlığına kavuşturabilecek güce sahip olduğuna inandım ve hâlâ da inanıyorum.

Daha önce sahip olunan tıbbi bilgeliğin ve anlayışın yetersiz kalışına defalarca şahit olmam, vücudun özündeki bilgeliğe olan inancımı artırdı. Bir zamanlar bir numara olarak gördüğümüz pek çok kavramı artık tamamlanmamış farkındalık aşamaları ve hatta tam anlamıyla yanılgılar olarak görüyoruz. Örneğin, bademciklerin ve apandisin işlevini kaybetmiş, gereksiz organlar olduğunu düşünürdük; ama şimdi onların lenf ve bağışıklık sisteminin temel bileşenleri olduğunun, aslında pek çok kanser türünü ve boğaz, dil, ağız ve bağırsakla ilgili diğer rahatsızlıkları önlediğinin farkına vardık. Bu tür yanlış ya da eksik varsayımlar, bize vücudumuz hakkında daha derin ve

kapsamlı bilgi sahibi olmamız gerektiğini gösteriyor. Üstelik vücudumuzun kendi öz bilgeliği var – bademcikler ve apandisin gerekli olduğu her zaman bilinir!

Tabii ki ciddi bir rahatsızlığım olduğunda, sağlığıma katkıda bulunabilecek çeşitli mesleklerden uzmanlara başvurabilirim. Ancak konu sağlık olduğunda, sadece uzmanların benim için neler yapabileceğine değil, kendim için neler yapabileceğime de odaklanırım. Her birimizin kendi hastalığımızı ya da sağlığımızı yaratmak için içinde muazzam bir güç ve potansiyel olduğuna inanıyorum. Ve ben uygulamalı fizyolojiyi ve insan vücudu anatomisini keşfetmeye devam ettikçe bu inancım doğrulanıyor. Öğrendiklerim arttıkça, zihin ve bedenin hastalığı sağlığa dönüştürme gücüne daha çok inanıyorum.

İşte yine, iyileştirici zihninizin gücünden faydalanmanızın ve değerlerinizle uyumlu bir yaşam sürmek için zindeliğinizi açığa çıkarmanızın anahtarı, Değerler Prensibi'dir.

KENDİ DEĞERLERİNİZE GÖRE YAŞAMANIZ ZİNDELİĞİNİZİ NASIL AÇIĞA ÇIKARIR?

Eğer istekleriniz ve eylemleriniz, değerlerinizle ve gerçek iyiliğinizle uyumlu değilse, belirli bazı kötü etkilere maruz kalırsınız:

- Hastalık belirtileri göstermeye daha meyilli olursunuz.
- Yaşama gücünüz ve enerjiniz azalır.
- Vücudunuzun homeostatik geribildirimine karşı daha az sezgisel ve duyarlı hale gelirsiniz.

→

- Dengeniz, odaklanmanız ve anlayışınız zayıflar.
- İlaçların ya da bağımlılık yapan madde ve davranışların etkisine daha açık hale gelirsiniz.
- Daha stresli olabilirsiniz.
- Daha fazla öfke, saldırganlık, suçlama, hanet, eleştirilme, meydan okuma, çaresizlik duyguları ve depresyon yaşayabilirsiniz.
- Yaralanmalara karşı daha savunmasız olabilirsiniz.
- Strese uyum sağlamakta zorlanabilirsiniz.

Buna karşılık, istek ve eylemleriniz değerlerinizle, gerçek iyilik ve zindeliğinizle uyumluysa, daha enerjik bir yaşamınız olur, canlılığınız, dayanıklılığınız ve güzelliğiniz açığa çıkar.

HASTALIK VE DENGESİZLİK

Değerler Prensibi'nin nasıl bir sağlık kaynağı olabileceğini anlamak için öncelikle evrensel denge kavramını anlamanız yararlı olacaktır. Bunun nedeni, sağlıklı yaşamın dengeli bir bakış açısı ve eylemler sonucunda ortaya çıkmasıdır. Oysa belirti ve hastalıklar sıklıkla dengesiz bakış açısı ve eylemlerden kaynaklanır. Dolayısıyla bu bölüme dengenin faziletinden bahsederek başlayacağız.

Pek çoğumuz olayları "iyi" ya da "kötü" olarak değerlendirme eğiliminde olsak da, bu yargılar aslında eksik ve taraflı bir farkındalığı temsil eder. Esasen tüm olaylar nötrdür. Ne iyi ne de kötüdür. Sadece olaydırlar.

Bunun pek çok kişi için yeni bir yaklaşım olabileceğinin farkındayım, ancak bu bakış açısını benimsemenin muazzam bir fazileti vardır. Eğer bir olay hakkında eksik bir farkındalıkla yargıda bulunursanız, muhtemelen şöyle dersiniz: "Bu iyi çünkü değerlerime katkı sağlıyor" ya da "Bu kötü çünkü değerlerime karşı çıkıyor." Bu eksik ve taraflı bakış açısı, sıklıkla doğanın sizin daha dengeli ve sağlam bir bakış açısı edinmenizi sağlayacak yöntemleri olan belirtileri göstermenize neden olur. Herhangi bir zorlukla karşılaşmaksızın destek gördüğünüzde ya da destek görmeden zorlukla karşılaştığınızda doğanız gereği bazı şeyleri kaçırırsınız. Belirtiler ve hastalıklar, sizin dengeyi yakalayabilmeniz adına, görmezden geldiğiniz durumla ilgili farkındalık yaratabilmek için sezgilerinizin kullandığı yöntemlerdir. Ancak önyargılı değerlendirmeleriniz, genellikle sezginizi geçersiz kılar, sizi tek taraflı bir bakış açısına sahip olmaya yöneltir ve sıklıkla belirtiler devam eder.

Doğa her zaman destek ve zorluğu aynı anda –tam olarak aynı zamanda– karşınıza çıkarır. Anneniz aşırı korumacı davranarak hayatınızı kolaylaştırmak için size destek verirken, babanız ya da ailenizin bir başka üyesi, sizi zorlayacak ve annenizin desteğine bağımlılığınızı ortadan kaldırabilmek için işleri zorlaştıracaktır. Bu, zorluk çıkaran kişi açısından bilinçli olarak yapılan bir şey olmak zorunda değildir. Bu sadece doğanın her durumda dengeyi korumak ve gelişiminiz için size fırsatlar sunmak için kullandığı yöntemdir. Benzer şekilde, sınıf arkadaşlarınız özgürlüğünüz konusunda sizi destekleyip cesaretlendirdiğinde, ebeveynleriniz ya da kardeşleriniz size zorluk çıkaracaklar, hatta evdeki davranışlarınızı kısıtlayacaklardır. İşyerinizde meslektaşlarınız ve müşterilerinizden övgü toplarken, eşiniz dengeyi sağlamak için evde size yergiler yöneltecek ve sizi küçük düşürecektir.

Destek veren ya da zorluk çıkaranlar açısından bu eylemlerin bilinçli bir şekilde yapılmış olması gerekmez. Ama tıpkı

ekolojik dünyanın av ve avcı arasında kaçınılmaz bir denge sağlaması gibi, günlük hayatımızın her anı da bize bu tür bir denge sağlar: Eğer bir durumda avcıysak, diğer durumda av oluruz. Böylece doğa, özgünlüğümüzü korumamıza yardımcı olur. Ralph Waldo Emerson'un *Dengeleme Hakkında Denemeler* eserinde belirttiği üzere, doğa her zaman eşit şartlar sağlar.

Bunun anlamı, zorlukla karşılaşmadan destek bekleyen kişinin, gerçekdışı bir beklenti içinde olması, onu olumsuzluğun ABCD'sine –öfke ve saldırganlık, ihanet ve suçlama, eleştiri ve meydan okuma, umutsuzluk ve depresyon– götürecek bir hayalin peşinden koşması demektir. Bu gerçekdışı beklentiler ve bunlara karşılık gelen olumsuz tepkiler, akne kadar basit ya da kanser kadar ciddi hastalıklar üretmek suretiyle, vücuttaki belirtilerle ilişkili hale gelir.

Bu belirtiler ve hastalıklar, olumsuz görülebilir – bir tür desteksiz zorluk gibi. Aslında bunlar sizi uyandırmak niyetinde olan sıra dışı fırsatlardır. Dünyaya dengesiz bir bakış açısıyla baktığınız sürece, vücudunuzda, bu dengesizlikle ilgili bilincinizi uyandırma niyetinde olan psikolojik belirtiler yaratacaksınız.

Şüphesiz ki şükran duymama hali, tam olarak dengesiz bir zihin durumundan kaynaklandığı için hastalığa büyük katkıda bulunur. Şükran duymama hali, çevrenizdeki dengeli dünyanın size zorluktan ziyade destek, olumsuzluktan ziyade olumlu şeyler sunduğunu varsaydığınızda ortaya çıkar. Bunun sonucunda, şükran duymama hali içine girersiniz, çünkü hep destek ve olumlu şeyler istersiniz ancak bunlar yerine zorluklar ve olumsuzluklarla karşılaşırsınız. Kendi değerlerinize katkı sağlayan bir şeyi kaybetmek üzere olduğunuzu veya kaybettiğinizi zannederseniz ya da değerlerinize zorluk çıkaran bir şeyi algılarsanız şükran duymama hali içine girersiniz.

Dengesiz bir bakış açısından kaynaklanan şükran duymama halinin nasıl ortaya çıktığını anlamak için, değerlerinizi

gerçekleştirmenize zorluk çıkarmak yerine destek verdiğini düşündüğünüz birine âşık olmanız örneğini ele alalım. Hayal dünyanız yüzünden -zorluk olmadan destek elde edebileceğinize olan inancınız yüzünden- âşık olduğunuz kişinin, sizin aynı derecede sahip olmadığınız çekici özelliklere sahip olduğunu farz edersiniz. Cazibeli, çekici bir kadına âşık olmuş bir erkekseniz, muhtemelen şöyle düşünürsünüz: "O çok çekici! Benim gibi sıradan bir adam, onun gibi güzel bir kadına sahip olduğu için çok şanslı!" Güçlü, başarılı bir erkeğe âşık olmuş bir kadınsanız da şöyle düşünebilirsiniz: "O çok güçlü ve yetenekli. Böyle bir adam, bana kendimden daha iyi bakabilir." Her iki durumda da, diğer kişinin bir şekilde sizden "daha iyi" olduğuna ilişkin algınız, tutkuyu yaratır. Tamamıyla olumlu gördüğünüz özelliklerine odaklanırsınız, olumsuz taraflarının çok az farkında olursunuz ya da hiç olmazsınız.

Bu tek taraflı tutkunun biyokimyasal ifadesi, coşku ve heyecanla ilgili bir beyin kimyasalı olan dopamin ve bağlanmayla ilgili bir beyin kimyasalı olan oksitosindir. Bu kimyasalların her ikisi de çok güçlüdür. Dopamin, bağımlılık yapan bir kimyasaldır. Oksitosin ise, orgazm sırasında ve bir annenin bebeğini emzirmesi sırasında açığa çıkan bir kimyasaldır. Her iki durumda da güçlü bir bağ oluşmaktadır.

Kimyasal olarak desteklenen bu tutku sonucunda, kendinizi küçük görürsünüz ve tutku nesnesine karşı çocukça bir bağımlılık geliştirirsiniz. Muhtemelen aklınızdan şunlar geçer: "Bu kadar harika başka bir kadın daha bulamam, beni bırakırsa ne yaparım bilmiyorum" ya da "Onsuz bir hayat düşünemiyorum, onsuz yaşamayı düşündüğümde kendimi çaresiz ve kaybolmuş hissediyorum." Adeta ebeveynlerini kaybetmekten korkan bir çocuk gibi, çocuksu bir bağımlılık haline girersiniz. Tutku nesnenizi kaybetmekten korktuğunuz için de, sizi reddetmeleri, terk etmeleri ve daha az düşünmeleri olasılığını engellemek

için kendinizi onlara göre değiştirmek istersiniz. Bir anlamda, beyninizin ilişkiye tepki olarak ürettiği dopamin ve oksitosine bağımlısınızdır ve pek çok bağımlı gibi, onu bıraktığınızda çekeceğiniz acıdan korkarak, bundan kaçınmak için her şeyi yaparsınız.

Buna karşılık, değerlerinize katkı sağlamaktan ziyade zorluk çıkardığını algıladığınız birine kırıldığınızda, onların sizin aynı derecede sahip olmadığınız bazı itici özelliklere sahip olduğunu farz edersiniz. İşte o zaman beyniniz dopamin ve oksitosin yerine, kortizol ve P maddesi üretir. Kortizol, stres ve zorluklarla ilişkili bir beyin kimyasalıyken, P maddesiyse, acıyla ilişkilidir.

Böylece değerlerinizi gerçekleştirmeniz konusunda size zorluk çıkaran kişiden hoşlanmamaya karar verirsiniz. Kendinizi onlara göre küçük görmek yerine, tutku nesnenize yaptığınız şekilde, onlara göre kendinizi gözünüzde büyütürsünüz. Muhtemelen şöyle düşünürsünüz: "O çok bencil! Ben hiç öyle değilim, başkalarının bu özelliğine tahammül edemiyorum." Ya da şöyle: "O çok sıkıcı ve iletişim kurulması zor biri. İyi ki son eğilimlerden haberdar olan daha ilginç biriyim." O kişiye karşı çocukça bir bağlılık geliştirmek yerine, tamamıyla bağımsızlaşırsınız ve şöyle düşünürsünüz: "Hayatımda ona ihtiyacım yok, aslında hayatımda hiç olmasalar daha iyi." Tutku duyduğunuz kişiyi kaybetme korkusu yaşamak yerine, hoşlanmadığınız kişinin hayatınızda olmasından kaçınırsınız. Reddedilme olarak algıladığınız şeyden korunmak için kendinizi değiştirmek yerine, kendinizi onların "hoş olmayan" özelliklerine katlanmak zorunda kalmaktan korumak için o kişiyi değiştirmek istersiniz ya da en azından sizin değerlerinize katkı sağlamalarını arzu edersiniz.

Pek çoğumuz, tutkumuzun nesnesini bize zevk veren bir şey olarak algılarız. Dolayısıyla o kişiyi elde etmeye, onu hayatımıza sokmaya çalışırız. Hoşlanmadığımız kişiyi ise bize acı veren

olarak algılarız ve o kişiden uzak durmaya, onu hayatımızdan çıkarmaya çalışırız. Bu iki durumu birbirinden çok farklıymış gibi görmeye meyilliyizdir ancak aslında oldukça benzerdirler, çünkü her iki durum da bir dengesizlik halidir.

Bir senaryoda, tutkunuzun nesnesine göre kendinizi küçük görürsünüz. Aklınızdan, "O kadını hak edecek kadar çekici değilim" ya da "O adam olmadan kendime bakamam" gibi şeyler geçer. Bunun sonucunda, kendi kendinize karşı şükran duymama hali içine girersiniz.

Diğer senaryodaysa, hoşlanmadığınız kişiye göre kendinizi gözünüzde fazla büyütürsünüz. Aklınızdan, "Ondan daha cömert, daha ilginç ve daha havalıyım ama yine de hiç istemesem de onlarla ilişki kurmak zorundayım" gibi düşünceler geçer. Bunun sonucunda, onlara karşı şükran duymama hali içine girersiniz.

Her iki durumda da tek taraflı algılarınız, sizin şükran duymama hali içine girmenize neden olur. Böylece dengesiz, sınırlı bir bakış açısının sonucu şükran duymama hali olur.

Sağlık ve zindelik hakkında kafa yorduğumuzda, bu aklımızda bulundurulması gereken bir püf noktasıdır. Çünkü şükran duymama hali, zindeliğimizi azaltır, erken yaşlanmamıza neden olur ve sıklıkla vücudumuzun hayatımızda denge ve şükran duygusunu sağlamak için bilinçsizce çabalayarak çeşitli belirtiler ve hastalıklar sergilemesine yol açar. Bakış açınızın ne kadar sınırlı olabileceğini anlamak için, zamanında berbat olduğunu düşündüğünüz bir olayı aklınıza getirin. Bir gün, bir hafta, bir ay ya da bir yıl sonrasında, o olayın "gizli bir harikalık" taşıdığını anlarsınız. Benzer şekilde, zamanında harika olduğunu düşündüğünüz bir olayı aklınıza getirin. Bir gün, bir hafta, bir ay ya da bir yıl sonrasında o olayın "gizli bir berbatlık" taşıdığını anlarsınız. Harika ve berbat. İşte tam eşitlik budur.

Bu tam eşitliği görmediğinizde, onu görmenizi sağlayacak belirtileri bilinçsizce göstermeye başlarsınız. Böylece belirtiler göstererek, bilgeliğe, dengeye ve nihayetinde sağlığa ulaşma imkânını kendinize tanımış olursunuz. Bütün eşitliği görmeniz, sizi dengesiz ve gerçekdışı bakış açınızdan -ve fiziksel belirtilerinizden- kurtarır. Algıladığınız sınırlı durum için şükran duymama hali yaşamak yerine, bütüne şükran duymaya başlarsınız. Bu şükran duygusu, kalbinizi genişletir ve böylece bütünlüğü ve aşkı yeniden hissedebilirsiniz.

Aksine, zihniniz dengede olmadığında, kalbinizi şükran duygusuyla genişletemezsiniz. Evrendeki herhangi bir şeyi olumsuz ya da olumlu olarak yargıladığınızda, "çok fazla zorluğa" direndiğinizde ya da "çok fazla destek" gördüğünüzde iyi ve tam olamazsınız.

Bunun yerine, anlık zorluklarınızın ve desteklerinizin ötesine bakabilirseniz, hayatın özünde var olan dengeyi algılayabilirsiniz: Tüm sosyal ekosistem. Unutmayın ki azami büyüme ve gelişme, destek ve zorluğun sınırında ortaya çıkar. Tam ve dengeli bir bakış açısı, sizin o sınırda yaşamanızı, azami potansiyelinizi gerçekleştirmek için gelişip büyümenizi sağlar. Kendi değerlerinize göre yaşamanız ve Değerler Prensibi'ni anlamanız, bu tür bir bakış açısı geliştirmenize ve böylece potansiyelinizi gerçekleştirmenize yardımcı olacaktır.

Şükran duymama hali yerçekimseldir: Sizi içine çeker ve kendinizi kaptırırsınız. Şükran duygusu ise ışınsaldır: Dışa doğru gelişirsiniz, kendinizi ilerletirsiniz, ufkunuzu, mekân ve zaman farkındalığınızı genişletirsiniz. Kalbiniz genişledikçe, dünya önünüzde uzanır, ilhamınızı, mutluluğunuzu ve zindeliğinizi açığa çıkarır. Şükran duygunuz aynı zamanda ilham dolu ve tatmin edici bir hayat yaşamanızı sağlar. Sağlıklı olmanızı sağlayan da şükran duygusudur.

DUYGULARIN DOĞASI

Az önce değindiğimiz üzere, bilgelik ve sağlık dengeden kaynaklanır. Doğa ve sezgimiz, bize sürekli bu dengeyi sergiler. Ancak dengede olmadığımızda dengesiz duygularımız açığa çıkar.

Özgün seminer programım olan Dönüştüren Deneyim'de, kendimizi bütünlük, iyilik ve dengeye ulaştırmak için dengesiz duygulardan nasıl kurtulabileceğimizi gösteriyorum. Yöntemimin temeli, hiçbir şeyin kaybolmadığını, sadece dönüştüğünü göstermeye dayanıyor. Ve ayrıca hiçbir şeyin "iyi" ya da "kötü" olmadığını - zevk ve acı, destek ve zorluk, olumlu ve olumsuz arasında her zaman bir denge olduğunu gösteriyorum. Bu evrensel gerçekleri anlamak, koşulsuz şükran duygusu yaratmak ve hayatın bize sunduğu her şeye ve karşımıza çıkan herkese karşı sevgi beslemek için kalbimizi açıyor.

Bu yeni anlayışı kavramak, genellikle öğrencilerime zor geliyor. Bu nedenle Dönüştüren Deneyim seminerim boyunca, bunun nasıl işlediğine dair sağlam bir gösteri sunuyorum. "Keder" olarak adlandırdıkları bir duyguyu yaşayan öğrencilerin ellerini kaldırmasını istiyorum. Kimin kederinin en büyük olduğuna dair bir oylama yapıp, grubun önünde o öğrenciyle çalışıyorum.

Bu kederin, karşılığında eşit bir kazanç olmaksızın, birtakım nesnelerin, eylemlerin, özelliklerin ve davranışların kaybına; önceden zorluk çıkarmaktan ziyade, değerlerimize katkı sağladığını ve bize acıdan çok zevk verdiğini farz ettiğimiz bir şeyin kaybına yönelik dengesiz bir algıdan kaynaklandığını fark ettim.

Yakın zamanda gerçekleşen bir seminerde, en büyük kederi yaşayan öğrenci, altı yaşındaki kızını kaybetmişti. Ona önce, kızını kaybettiği andan beri özellikle neyi özlediğini ve neyi kaybetmiş olduğunu sordum.

Büyük bir keder yaşadığı aşikâr olan adam, yavaş yavaş deneyimini paylaşmaya başladı. Tereddütle, "Kızımla vakit geçirmeyi özlüyorum" dedi. "Onu gıdıklamayı, onunla oynamayı ve onunla eğlenmeyi özlüyorum."

"Başka?" diye sordum.

"Onun büyümesine şahit olmayı özlüyorum."

"Başka?"

"Her akşam eve gelip onu görmeyi ve gününün nasıl geçtiğini sormayı özlüyorum."

"Başka?"

Her defasında yaptığım gibi, hepsini listeleyene dek neleri özlediğini sormaya devam ettim. Genellikle listede on civarı madde bulunur. Bazen daha fazla bazense daha az olabilir. Daha önce bana söylenen listelerden en çok madde içereni, yirmi sekiz maddelikti.

Öğrencilerimin henüz farkında olmadığı şey, özledikleri her şeyin dopamin ve oksitosin salgılayan tutkuları temsil etmesidir. O kişinin ya da ilişkinin kendilerine zevk veren özelliklerini özlüyorlar ve bu nedenle kederleri bu iki önemli beyin kimyasalından yoksun olmalarından kaynaklanıyor. Kirli bebek bezlerini, bağırış çağırışları ve tartışmaları özlemiyorlar. Sadece o kişinin ya da ilişkinin zevk uyandıran unsurlarını özlüyorlar.

Dolayısıyla keder yaşayan öğrencim, özlediği şeyleri listelediğinde, tıpkı kızını kaybeden adama sorduğum farklı türde bir soruyu onlara yöneltiyorum.

Ona, "Kızınızın gittiğini fark ettiğiniz an, tam olarak aynı özellikleri ve davranışları oluşturmak ve hayatınıza tamamıyla aynı katkıyı sağlamak için ortaya çıkan ne oldu?" diye sordum.

Çoğu insanda olduğu gibi, bu adamın da ilk tepkisi bu olasılığı inkâr etmek oldu.

Öfkeyle, "Onun yerini dolduracak kimse olmadı" dedi. "O benim kızımdı. Eşsizdi. Onun gibisi yok."

"Evet ama ben kızınıza benzeyen kimin hayatınıza girdiğini sormadım. Kızınızın taşıdığı özellikler ve sergilediği davranışların aynısını hayatına getiren biri ya da bir şey olup olmadığını sordum. Kaybettiğinize inandığınız özellikleri... Şimdi bu özelliklerin nerede ortaya çıktığını görmek için bir daha düşünün."

Çoğu insanda olduğu gibi bu adam da ilk başta bu yeni bakış açısını değerlendirmeye istekli değildi. Ama sonunda şöyle dedi: "Kız kardeşimin bir kızı var ve onunla çok vakit geçiriyorum."

"Kesinlikle. Başka?"

"Kendimle ilgilenerek zaman geçiriyorum. Bir bakıma kendime bir çocuk gibi davranıyorum" dedi.

"Pekâlâ, başka?" diye sordum.

"Annemle çocukluğumdan ve ben kızımın yaşındayken neler yaptığımızdan bahsediyoruz. Bahsediyoruz. Bir bakıma o özellikler hâlâ mevcut" dedi.

Keder çözümlemesinin bu kısmını bitirdiğimizde, bu beyefendi belirli özelliklerin ya da davranışların hiçbirinin aslında kaybolmadığını; sadece dönüşüm geçirdiğini fark etti. Kızının ölümünden beri özlediği tüm özellikler ve davranışlar, tek bir kişide ya da birkaç kişiye dağılmış bir şekilde, farklı biçimlerde ortaya çıkmışlardı. Bu özelliklerin nitelik bakımından kızınınkilerle aynı olmadığının farkındaydı -sonuçta her insan gibi kızı da eşsizdi- ama bu özellikler, nicelik bakımından kızının onun hayatına kattıklarıyla aynıydı. Ne zaman bu süreci uygulasam bu farkındalık ortaya çıkar.

İleriki adım, bu özelliklerin olumsuz yanlarını görmesini sağlamak için, adamın tutku duyduğu ve şu an özlemini çektiği özellikleri gözden geçirmek oldu. Daha önce değindiğimiz gibi, hayal dünyamız ve dengesiz bakış açımız bizi aksine inandırsa da, her özellik çift yönlüdür.

Dolayısıyla o beyefendiye şunu sordum: "Kızınızla oynarken ve şakalaşırken, birlikte eğlendiğiniz sırada bu anların olumsuz yanları nelerdi?"

Adam ilk başta, "Olumsuz yanı yoktu" diye cevap verdi. Ama daha derin düşündükten sonra şöyle dedi: "Kızımla oyun oynamak vakit alan bir şeydi. Eve yorgun gelmiş olabiliyordum ve bazen tek istediğim televizyonun karşısına geçip dinlenmek oluyordu ama kızımla oynadığım için bunu yapamıyordum. Ben istediğim sürece kızım hep benimle oynamak istiyordu, televizyon izlemeyi, dinlenmeyi ya da başka bir şeyler yapmayı özledim. Aynı zamanda eşimle vakit geçirmeyi de özledim. Bazen gün içinde bir şey yaşamış oluyordum ama bunu anlatmaya fırsatım olmuyordu. Kızımla oyun oynarken bazen canı yanıyordu, bu durumla da uğraşmak zorunda kalıyordum."

Yeni farkına vardığı tüm olumsuz yanları sıralamaya devam etti. Aslında dengenin evrensel gerçekliğini sergiliyordu: Olumsuzluk olmadan olumlu bir şey, acı olmadan zevk, zorluk olmadan destek olmaz. Her özelliğin "olumlu" olarak etiketlediğimiz ve aynı zamanda "olumsuz" olarak etiketlediğimiz yanları vardır, ancak kaybettiğimize inandığımız birinin kederini yaşarken, genellikle olumsuz yanları görmeyiz.

Aslında biz onunla ilgili bir hayal kurana dek her özellik nötrdür. Sonra hayalimize kapılırız, o özelliğin olumsuz yanlarını yadsıyarak kedere bürünmüş bir halde kalmayı sürdürürüz.

Sürecin bu adımı, kederli kişinin özlediği özelliklerin olumsuz yanlarını bulmasını gerektiriyor. Her özellik aslında nötr olduğundan, her birinin hem faydalarını hem de olumsuz yanlarını belirleyebiliriz. Ve hiçbir şey kaybolmadığından -çünkü doğa her şeyi muhafaza eder ve her şeyi yeni formlara dönüştürür- kaybettiğimize inandığımız şeyi her zaman bulabiliriz, yeter ki onu nasıl arayacağımızı bilelim.

Sürecin son adımı, kederli kişinin kaybettiği kişinin özelliklerinin ve davranışlarının ortaya çıkan yeni şekillerinin ona sağladığı faydaları belirlemesini gerektiriyor. O beyefendiden de bu faydaları belirlemesini rica ettim.

"Kız kardeşimin kızına daha yakın olmak, kız kardeşimle de yakınlaşmamı sağladı. Müşterimin kızıyla oynamak, müşterim hakkında yeni öngörüler edinmemi sağladı..." Beyefendi, faydaları bu şekilde sıralamaya devam etti. Böylece kederinin çözümlenmesi sürecini tamamlamış oldu. Eski şeklin olumsuz yanlarını ve yeni şeklin faydalarını belirledi. Sonunda eşitliği sağlamış olduk ve beyefendi bakış açısını dengeledi, hayal dünyasından çıktı ve kederini salıverdi. Bunu yaparken, bir anlığına duraksadı, sessizleşti ve kızının gerçek varlığını hissetti. Kızının onunla geçirdiği altı yıl için ve aynı zamanda kızı gittiğinden beri ortaya çıkan özelliklerinin yeni formlarına şükran ve sevgi duymaya başladı.

Peki Değerler Prensibi'nin bu süreçteki rolü nedir? Eğer değerlerinize göre bir yaşam sürüyorsanız, davranış ve algılarınızın daha dengeli olduğunu fark edersiniz. Değerlerinize göre yaşamanız, her olayda destek ve zorluğun dengesini görmenizi, olayları iyi ya da kötü olarak yargılamaksızın benimsemenizi kolaylaştırır. Çünkü herhangi bir olayın ilham veren amacınızı gerçekleştirmenize ve değerlerinize katkı sağlayan yönlerini keşfedersiniz. Kendi değerlerinize göre yaşamanız sizin daha dayanıklı ve uyumlu olmanızı sağlar.

Ancak tek taraflı duygular, sizin dayanıklı olmanızı engelleyecek yanlış algılamaları temsil eder. Dengenin farkında olmanızı, uyum sağlayıp gelişmenizi ve değerlerinize göre yaşamanızı sağlamaya çalışan doğanın verdiği karşılık da hastalık olur.

Dolayısıyla Değerler Prensibi, sizi sağlığa ulaştıran bir yoldur, çünkü zevk ve acıyı, destek ve zorluğu, olumlu şeyleri ve olumsuzlukları aynı anda benimsediğiniz dengeli bir bakış açısı

kazanmanızı sağlar. Değerlerinize fayda sağlayan herhangi bir şeyi yapmaya istekli olduğunuz için, karşınıza çıkan her şeyi hoş karşılarsınız.

DUYGULARIN KAYNAĞI NEDİR?

Daha önce değindiğimiz üzere, dünyaya yönelik algılarınız, değerler hiyerarşinizde süzgeçten geçer. En önemli değeri çocukları olan bir anne, bir alışveriş merkezine girdiğinde çocuk giysileri ya da çocuk kitapları satan bir mağaza veya çocuk oyun alanını görür. En önemli değeri iş ve kâr sağlamak olan bir girişimciyse, alışveriş merkezinin doluluk oranı, yaya trafiği ve bakım giderleri gibi şeylerle ilgilenir.

Bu değer odaklı algılar, duygularınızı oluşturur. Eğer anne, çocukları için satın alabileceği önemli bir şeyler görürse, mutluluk ve memnuniyet hissedebilir. Ancak çocuklar için besleyici olmadığına inandığı birtakım yiyeceklerin satıldığını görürse, hayal kırıklığı, hüsran ve hatta öfke hissedebilir. Girişimci, alışveriş merkezinin iyi bir yatırım olduğuna inanıyorsa ve burada hissesi yoksa, mevcut yatırımcılara karşı kıskançlık besleyebilir ve onlardan biri olma potansiyeli onu heyecanlandırabilir. Eğer girişimcinin alışveriş merkezinde halihazırda hissesi varsa, yatırımının ne kadar kazançlı olduğuna dair algısına göre olumlu ya da olumsuz duygular besleyebilir.

Bunlar taraflı duygulara -sıklıkla belirtiler ve hastalıklar oluşturan dengesiz duygu türlerine- örnektir. Bu dengesiz duygular, dengesiz bir bakış açısından kaynaklanır. Bir şey size iyi göründüğünde kendinizi mutlu hissediyorsanız, başka bir şey kötü göründüğünde de kendinizi üzgün hissetmeye meyilli olursunuz. Her şey yolunda gittiğinde mutlu oluyorsanız, olaylar size zorluk çıkardığında öfkelenmeye meyilli olursunuz. Her

bariz olumsuzlukta bir olumlu yan ve her bariz olumlu şeyde bir olumsuzluk algılamak yerine -her olay ve özelliği ne iyi ne de kötü algılamaktansa olduğu gibi kabul etmek yerine- dengesiz bakış açınız sizi olay ve özellikleri "iyi" ve "kötü" olarak etiketleyip yargılamanıza neden olur. İşte o zaman bu yargılarınıza uyan taraflı, dengesiz duyguları hissedersiniz.

Buna karşılık, sağlam ve dengeli duygular, her özellik ve olayın aynı anda hem olumlu hem de olumsuz bir tarafı olduğunu kabul eden, dünyayı tarafsız olarak gören bir bakış açısından kaynaklanır. Bu sağlam ve dengeli duygular nelerdir? Bunlar, şükran, sevgi, ilham ve coşku olarak adlandırılan dört temel duygudur. Bu sağlam ve bütünleşmiş duygular beraberinde sağlıklı bir yaşam getirir.

Başınıza gelen her olayı tüm kalbinizle kabul ettiğinizde, sağlıklı olma hali ortaya çıkar. Bir şeyi "iyi" olarak algılayıp mutlu olmak veya "kötü" olarak algılayıp üzülmek yerine, olan biteni koşulsuzca kabul edersiniz. Kalbiniz kendiliğinden şükran, sevgi, ilham ve coşkuyla dolar; bedeniniz dengeli ve iyi olur.

Dönüştüren Deneyim programımda, on binlerce katılımcının dengenin sıra dışı etkilerini fark etmesini sağladım. Kendilerine, bir olayın her iki tarafını da aynı anda açığa çıkaran belirli sorular sorduklarında ve her zaman mevcut olan tamamlayıcı karşıtlıkları -tıpkı mıknatısın iki ucu gibi- fark ettiklerinde; kendi içsel dengeleri ve her olayın altında yatan düzen için kalplerinde kendiliğinden derin bir şükran duygusu ve sevgi hissi yaşadıklarını fark ettiler. Dünyayı yargılamayı bırakıp olduğu gibi kabul ettiğimizde, kalplerimizde sevgi ve şükran duyguları oluşur ve kendimizi ilham dolu ve coşkulu hissederiz. Bu durum, bedenimizin sağlığa kavuşabileceği ideal durumdur.

Bu nedenle gerçek şükran ve sevgiyi, tamamlayıcı karşıtlıkların aynı anda deneyimlendiği bir sentez olarak yeniden

tanımladım. Bu, pek çok insanın sahip olduğu sevgi anlayışından çok farklı bir anlayıştır. Çoğu insan, sevgiyi sadece tutkulu bir çekim yaratan -ki ben buna karasevda derim- tek taraflı bir duygu olarak adlandırır. Kişi, birinin değerlerine zorluk çıkarmaktan ziyade katkı sağladığını algıladığında bu tepkiyi verir ve bu durum onu kısa sürede bağımlısı olacağı dopamin-le oksitosinin güçlü etkilerine hassas hale getirir. Karasevdalı olma hali, doğası gereği sadece iyi yanları görür, kötü yanları görmezden gelir. Bu durum da buna karşılık gelen kâbusa yol açan bir hayal dünyasına girmekle sonuçlanır.

Gerçek sevgiyse ne olursa olsun denklemin her iki tarafını da eşit bir şekilde benimser. Gerçek sevgi, bir insana bakar ve her güçlü yanının aynı zamanda bir zayıflık, her erdeminin aynı zamanda bir noksanlık, her olumlu yönünün aynı zamanda bir olumsuz yön olduğunu görür. Sizi güldüren büyüleyici adam, aynı zamanda her zaman kendine izleyici arayan bir oyuncu-dur. O yüce gönüllü ve nazik cana yakın kadın aynı zamanda, başkalarını iyiliğiyle kontrol altında tutmaya çalışan, duygu sömürüsü yapan biridir. O özgüvenli girişimci aynı zamanda kibirli, alçakgönüllü işçi aynı zamanda pasiftir. Çok sevdiğiniz çocuk, aynı zamanda enerjinizi tüketir, değer verdiğiniz bir ar-kadaşınız uygunsuz zamanlarda sizden yardım ister.

Bu insanlar ve onların özellikleri hakkındaki vizyonunuz, sağlam ve eksiksizse, onları koşulsuzca kucakladığınızda kal-biniz sevgi ve şükranla dolacaktır. Bezini değiştirirken çocu-ğunuza şükran duyduğunuzu, evde şömine başında eşinizle geçirmeyi planladığınız soğuk ve yağmurlu bir akşamda arka-daşınızı havaalanına götürürken ona şükran duyduğunuzu his-sedeceksiniz. Gerçek şükran ve gerçek sevgi duyguları, acı ve zevki eşit derecede kabul etmenize imkân tanıyan dengeli bir zihin halinde olduğunuzda ortaya çıkar. Bu dengeli olma hali, yüreğinizi genişletir.

Ancak vizyonunuz tek taraflı bir hayale dayanıyorsa, birisi sizin değerlerinize katkı sağlıyor gibi göründüğünde mutlu olursunuz, size zorluk çıkardığındaysa üzülürsünüz. Sevgi ve şükran, sağlıklı bir yaşam sağlayan duygulardır. Tek taraflı duygularsa bunun aksine vücudunuzun sıklıkla belirtiler ve hastalıklar sergilemesine neden olur.

Bu tek taraflı duygular, derinlerde bulunan sevginin her zaman mevcut olan dengeli halinin gerçekliğini gizler. Ancak her iki tarafın denge halinin farkına vardığınız ve bütünü gördüğünüz an, içiniz şükran duygusuyla dolar ve bu derin sevgiyi hissetmek için yüreğiniz kendiliğinden genişler.

Bu tek taraflı kısmi duygular, zorluktan ziyade destek algıladığınızda takındığınız mutluluk maskesinden ve destekten ziyade zorluk algıladığınızda takındığınız üzüntü maskesinden kaynaklanır. Bu tek taraflı duyguları yaşadığınızda, yüzünüzü gizleme eğiliminde olursunuz, çünkü farkında olmadan bu duyguların eksik bir farkındalığın, tam gerçekliğin sadece bir kısmının işaretleri olduğunu bilirsiniz. Ancak aksine, şükran, sevgi, ilham ve coşku duygularını yaşadığınızda suçluluk hissetmez ya da mahcup olmazsınız, çünkü işte o zaman sahici olursunuz. Bütünü görür ve sınırlı farkındalığınız tarafından yaratılan değerleri benimsemek yerine, dünyadaki yaşamı yöneten dengeli akla hürmet ettiğiniz için onurlandırıldığınızı bilirsiniz.

Sezginiz sizi her zaman kutuplaşmış, eksik duygularınızdan kurtarmaya ve bütünlük, şükran ve sevgi duygularını hissetmenizi sağlamaya çalışır. Bu süreç, sezginiz size denklemin diğer yanının farkında olmanızı sağlamaya yönelik sorular yönelttiğinde başarıyla sonuçlanmış olur. Sezginiz, sizi hissettiğiniz tek taraflı tutkuyu sorgulamaya, tek taraflı hoşnutsuzluklarınızı yeniden düşünmeye iter. Sezginiz ve bedeniniz, eksik duyguların işaretler olduğunu bilir: Bunlar sizin resmin bütününü görmediğinizi, eşitsiz bir şekilde zorluktan çok destek gördüğünüzü

(ve bunun sonucunda mutlu hissettiğinizi) ya da destekten çok zorlukla karşılaştığınızı (ve bunun sonucunda üzgün ya da öfkeli hissettiğinizi) açığa çıkarır.

Sezginiz sizi sürekli bütünün dengeli farkındalığına döndürmeye çalışır. Fizyolojiniz, semptomlarınız ve hastalığınız da aynı zamanda sizi kutuplaşmış duygulardan kurtarmaya ve sevginin zarafeti ve bütünlüğüne ulaşmanızı sağlamaya çalışır. Kutuplaşmış duygular sıklıkla semptom ve hastalık yaratırken, dengeli şükran ve sevgi duyguları bizi sağlığımıza kavuşturan en büyük şifacılardır.

Taraflı duyguların olumluları da bir tür bağımlılıktır. Destek olarak algıladığınız belirli deneyimler sırasında, beyniniz dopamin salgılar, bu da size coşku ve yoğun zevk duygularını yaşatır. Örneğin, kokain aldığınızda, hız trenine bindiğinizde ya da birine âşık olduğunuzda dopamin salgılanır. Tutku duyduğunuz şeyi aynı zamanda kaybetmekten korkarsınız. Bağlılık duyduğunuz bir şeyin kaybı üzerine yoğun acı ve keder duyguları hissetmenizin nedeni o şeye karşı dopamin bağımlısı haline gelmiş olmanızdır. O şeye karşı tutkuyla bağlı olduğunuz için, sadece tutkunu olduğunuz şeyin kaybını hissedersiniz. Değerlerinize zorluk olarak algıladığınız şeyleri kaybetmekten asla korkmazsınız. Hatta bu tür şeylerin kaybı, sizi üzmek yerine bilakis rahatlatır.

Tutkunu olduğunuz ya da kısmen veya tamamen dopamin bağımlısı olduğunuz şeyi kaybettiğinizi algıladığınızda, sadece pişmanlık, yas, üzüntü ve keder yaşarsınız. Kısmi duygular aslında dopamin eksikliği belirtileridir.

Ancak tıpkı kızı vefat etmiş olan beyefendinin fark ettiği gibi, aslında dünyadaki hiçbir şey gerçekten kaybolmaz. Tıpkı enerji ve maddenin şekillerini sürekli değiştirdikleri gibi, hayatımızın her alanı –ilişkiler, aileler, kariyerler, işler ve hatta kendimiz bile– sürekli değişir. Bilge, bu dönüşüm dünyasını

benimseyen, yeni biçimi nasıl göreceğini bilen ve muhafaza ve denge kanunlarının değerini bilen kişidir. Üstat, kanunların bir taraftan öğrencimin kızının ölmesine sebep olurken, diğer taraftan da onun görünürde kaybettiği şeyin dengesini sağlamak ve değer verdiği özellikleri muhafaza etmek amacıyla, başka açılardan çocuklar ve çocukluk getirdiğini bilen kişidir.

Öğrencimin keşfettiği gibi, hayat sadece tamamıyla olumlu ya da tamamıyla olumsuz deneyimleri barındırmaz. Doğanın kanunları bu ikisi arasında kopmaz bir bağlantı oluşturur. Kızının hayatta olduğu zamanların olumsuz yanları olduğu gibi, hayatını kaybettikten sonraki dönemin olumlu yanları mevcuttur. Doğanın kanunları, zaman ve mekân aracılığıyla, acı ve zevk, kolaylık ve zorluk gibi tüm olumlu ve olumsuz duygularınızın dengede kalmasını sağlar. Eğer değerlerinize sürekli katkı sağlanacağına dair bir hayal dünyasında yaşıyorsanız ya da hayatın size sadece olumlu şeyler getireceğini sanıyorsanız, bunu tamamlayıcı nitelikteki olumsuzluk, bu hayalinizi bozmak için kendiliğinden ortaya çıkacaktır.

Bu evrensel kanunları anladığınızda, hayalinizi nötrleştirebilirsiniz. Elde edilemez olanı elde etmeye ya da kaçınılmaz olandan kaçınmaya çalışmak yerine, gerçek dengenin olduğu gerçek bir dünyada, değerlerinize göre gerçek zamanlı gerçek hedefler belirleyebilirsiniz. Değerlerinizle uyumlu olduğundan emin olduğunuz net hedefler belirlediğinizde, algınız daha dengeli ve daha az sınırlanmış bir hal alır. Ne olursa olsun, ilham ve şükran duygularını yoğun olarak yaşarsınız çünkü bütünlük ve dengeli bir bakış açısı içinde yaşadığınızı bilirsiniz. Nihayetinde kaderinizi yaşadığınızı bilirsiniz.

İşte bu nedenle Değerler Prensibi çok önemlidir, çünkü ilham ve şükran duygularını yaşamanın anahtarı, doğanın kanunlarını bilerek gerçekçi beklentilere sahip olmanın yanı sıra, değerlerinizi bilmeniz ve bu değerlerle uyumlu hedefler

belirlemenizdir. Carl Sagan'ın çok güzel bir şekilde ifade ettiği gibi, "Evrenin ihtişamı, sahip olduğumuz herhangi bir hayalden çok daha büyüktür."

BEDEN ZEKÂSI

Bütüncül duygular ve aynı şekilde kısmi veya dengesiz duygular, psikolojiniz üzerinde muazzam bir etkiye sahiptir. Bütüncül duygular –şükran, sevgi, ilham ve coşku– iyilik hali yaratır. Kısmi ve kutuplaşmış duygular –neşe veya keder, mutluluk veya üzüntü, çekicilik veya iticilik– hastalık belirtileri ortaya çıkarabilir.

Kimileri neşenin, mutluluğun ve çekiciliğin hastalık belirtileri yaratabileceği gerçeğini anlamakta güçlük çeker. Eğer bu kavramı anlamak sizin için zorsa, daha önceki bölümlerde bahsettiğim, Club Med'de hayallerindeki kadınla tanışan adamı hatırlayın. Bu adam için birkaç günlük muhteşem seks ve tutkulu ilişki, tamamıyla olumlu bir deneyim gibi gelmişti. Bunun sonucunda, hayatın daima bu şekilde olacağı, tamamıyla olumlu yanları olan ve hiç olumsuz yanı olmayan bir kadınla ilişki yaşamanın mümkün olabileceği hayaline kapılmıştı.

Bu tek taraflı bakış açısının nihai sonucu olarak bu adam, gerçek hayattaki her insanın olduğu gibi, bu tek taraflı hayalinin gerçekleşmesi için yetersiz kalan eşini takdir etme becerisine sahip değildi. Dolayısıyla birkaç gün süren tek taraflı duygusu, onu yavaş yavaş depresyona ve çaresizliğe sürükledi. Ya da daha doğrusu, adamın tek taraflı bakış açısı, dengeleyici bir depresyon ve çaresizlik yarattı. Hatırlarsanız bu adam, hayalinin olumsuz yönlerini (hayallerindeki kadının hoş olmayan bir ses tonu olduğunu, cansız saçları olduğunu, itici bir diş yapısına sahip olduğunu) ve eşinin olumlu yönlerini (eşi, olumlu

olarak gördüğü pek çok özelliğe sahipti) fark ettiğinde depresyondan kurtulmuştu. Sözde geçmiş zevki ve mevcut tatminsizliği hakkında dengeli bir bakış açısına ulaşması, yüreğinin genişlemesini ve böylece eşine gerçek ve dengeli bir sevgi beslemesini ve hayatına şükran duymasını sağladı.

Depresyon ve diğer ruhsal bozukluklar da dahil olmak üzere, her tür semptom, sizi sağlıklı olmaya çağırır, tek taraflı ve kutuplaşmış duyguların kötü etkileriyle ilgili sizi uyarmak niyetindedir ve dünyayı ne sadece olumlu ne de sadece olumsuz olarak değil, olduğu gibi kabul etmenizi sağlayacak bir gerçeklik algısına dönmeniz için çaba gösterir. Böylece ilham, coşku, şükran ve sevgi duygularıyla, dünyayı bütün kalbinizle kucaklama fırsatını elde edersiniz.

Hem bütüncül hem de kısmi duygular, otonom sinir sistemi aracılığıyla vücudunuzu etkiler. Otonom sinir sistemi, vücudunuzun otomatik olarak yaptığı şeyleri –nefes alışverişi, kalp atışı, sindirim ve cinsel uyarı gibi bilinçli kararınız olmadan vücudunuzun yaptığı hareketleri– kontrol eder.

Zihniniz tamamıyla dengede olduğunda ve evreni bir bütün olarak görüp, kutuplaşmış "değer yargılarınızla" onu sınırlamadığınızda, otonom sinir sisteminiz dengesini korur. Zihniniz zorluktan çok destek ya da destekten çok zorluk algılayacak şekilde dengesini kaybettiğinde, otonom sinir sisteminizin de dengesi bozulur.

Bu dengesizlik, otonom sinir sisteminin iki cephesinde meydana gelir: sempatik sinir sistemi ve parasempatik sinir sistemi.

Sempatik Sinir Sistemi: Bu sistem, stres yanıtını, "savaş ya da kaç" denilen tepkiyi düzenler. Bu nedenle, gün içinde zorlayıcı bir tehdit algıladığınız zamanlarda daha aktif haldedir. Algılanan tehdit, iş teslim tarihi, sevdiğiniz biriyle tartışma ya da zor bir karar gibi fiziksel ya da duygusal bir talep olabilir. Stres

yanıtını oluşturan şey, fiziksel bir hayatta kalma kaygısı, bağlı olduğunuz bir şeyi kaybetme endişesi ya da değerlerinize zorluk olarak algıladığınız bir şeydir.

Fiziksel ya da duygusal bir tehdit algıladığınızda, sempatik sinir sisteminiz vücudunuzu büyük bir güç harcamaya hazırlar. Nefes alışverişiniz hızlanır, kaslarınız gerilir, kalbiniz daha hızlı atmaya başlar, gözbebekleriniz büyür ve daha pek çok fiziksel değişiklik meydana gelir. Bunların hepsi savaşmak ya da kaçmak için gereken çabayı göstermenizi kolaylaştıracak şeylerdir. Karşılaştığınız zorluk fiziksel olmasa bile, değerlerinize zorluk çıkaran bir şeyse yine aynı stres yanıtını verirsiniz.

Pek çok kişinin anlamadığı şey, sempatik sinir sisteminizin aynı zamanda sizi olumlu deneyimlere de hazırladığıdır. Muhtemelen savaş ya da kaç tepkisi demek yerine, buna "savaş, kaç ya da peşine düş" tepkisi dememiz gerek. Önemli bir projeyi bitirmek için uğraşıyorsanız ve bitirdiğinizde yaşayacağınız neşe ve memnuniyet duygularını hayal ediyorsanız, sempatik sinir sisteminiz tam faaliyet halindedir. Çok etkilendiğiniz biriyle randevunuz varsa, sempatik sinir sisteminiz heyecan dolu bir akşam için harekete geçer. Son zamanlarda geçirdiğiniz heyecanlı, mutlu bir geceyi -adınıza düzenlenen bir doğum günü partisi, hedeflerinizin hepsini gerçekleştirdiğiniz başarılı bir toplantı gibi- düşünün. O gecenin ardından sakinleşip uykuya dalmanızın ne kadar zor olduğunu, kendinizi nasıl coşku dolu ve heyecanlı hissettiğinizi hatırlayın. Tüm bunlar, sempatik sinir sisteminizin, tetikte ve uyanık olma hali, heyecan, kas gerilimi yaratan kortizol, adrenalin ve dopaminin salgılanmasını sağlayacak şekilde hızla harekete geçtiğini gösteren fiziksel işaretlerdir.

Sempatik sinir sisteminiz ister zevk için ister acı için harekete geçmiş olsun, biyokimyasal tepki aynıdır. Bu, hayatın kaçınılmaz bir yönüdür ancak denklemin sadece bir tarafını oluşturur.

Parasempatik Sinir Sistemi: Otonom sinir sisteminizin diğer cephesi, parasempatik sinir sistemidir. Bu sistem, dinlenme ve sindirimi yönettiği için genellikle geceleri devreye girer.

Fiziksel güvenlik ve değerlerinize destek algıladığınız durumda, kendinizi güvende ve koruma altında hissettiğinizde, parasempatik sinir sisteminiz vücudunuzu sakinleşmeye çağırır. Nefes alışverişiniz yavaşlar, kaslarınız gevşer, kalp atışınız yavaşlar, gözbebekleriniz küçülür. Bu durum, sindirim, gevşeme ve sonunda uykuya dalmak için ideal durumdur ancak gün boyu karşılaşılan zorluklarla mücadele etmek için ideal bir durum değildir. Sempatik ve parasempatik sinir sistemimizin, bizi uyanık tutmaya yetecek derecede zorluk ve heyecana, uyumamıza müsaade edecek derecede destek ve güvene sahip olmamızı sağlayacak şekilde, bedenimizde dengede olması gerekir. Sempatik yanıtın fazlası uykusuzluk, anksiyete ve strese bağlı pek çok hastalığı beraberinde getirir. Parasempatik yanıtın fazlasıysa, verimli çalışmamızı, istediğimiz hayatı yaratmak için harekete geçmemizi veya bizim için önemli olan hedeflerimizin peşine düşmemizi engeller. Doğada parasempatik sistemin işlevi bizi av olma riskiyle karşı karşıya bırakır. Yemek yerken, uyurken, seks yaparken ya da potansiyel bir tehlikeden habersiz, gevşemiş bir haldeyken bir avcıya karşı savunmasız haldeyizdir. Hayatta parasempatik tarafa aşırı değer vermek, kendimizi göstermemizi, hayatın zorluklarıyla mücadele etmemizi ve yüksek hedeflerimizi gerçekleştirmemizi zorlaştırır.

Hem savaş ya da kaç hem de dinlen ve sindir durumları, kutuplaşmış duygularla ilişkilidir. Sempatik tepki olan savaş ya da kaç tepkisi -diğer adıyla stres yanıtı, öfke, korku, endişe, hüsran, incinme ve pek çok negatif duygunun yanı sıra, dopamin yüklü olumlu duygular olan beklenti ve heyecana da ev sahipliği yapar. Parasempatik dinlen ve sindir durumu -diğer adıyla

gevşeme yanıtı- ise tutku, mutluluk, cinsel uyarılma, tatmin ve pek çok olumlu duygunun yanı sıra, acı, sıkıntı, bitkinlik ve depresyon gibi olumsuz duyguları da beraberinde getirir.

Bu kutuplaşmış duygular, duygu ve düşüncelerinizi yansıtan yüz kaslarınızı etkiler. Mutlu olduğunuzda gülümsemeye, öfkeli veya üzgün olduğunuzda somurtmaya, kafanız karışık veya düşünceli olduğunuzdaysa kaşlarınızı çatmaya eğilimli olursunuz.

Vücudunuzdaki kaslar da duygu ve düşüncelerinizi açığa çıkarır. Bir zorlukla karşılaştığınızda ve kendinizi tetikte hissettiğinizde, sempatik sinir sistemini harekete geçirirsiniz, kaslarınız gerilir, kol ve bacaklarınız, elleriniz ve ayaklarınız tıpkı güne başlarken gerinen bir kedi gibi, dışa doğru döner. Destek gördüğünüzü ve rahat olduğunuzu hissederseniz, parasempatik sinir sistemini harekete geçirirsiniz, kaslarınız gevşer, kol ve bacaklarınız, tıpkı geceleyin kıvrılıp uyuma pozisyonu alan bir kedi gibi, elleriniz ve ayaklarınız içe doğru döner.

Kaslarınız ve duruşunuz farklı şekillerde de psikolojinizi açığa çıkarır. Bileğinizi germekte zorlandığınızda, vücudunuz size "Dur demekte zorlanıyorum" diyor olabilir. Bileğinizi gevşetmekte zorlandığınızdaysa, vücudunuz, "İlerle demekte zorlanıyorum" diyor olabilir.

Benzer şekilde, dizinizi doğrultmakta zorlanıyorsanız, muhtemelen otoriteye karşı koymakta zorlanıyorsunuz demektir. Dizinizi bükmekte zorlanmanız da otoriteye boyun eğmekte zorlanıyorsunuz anlamına gelir.

Kendinizi beğenmiş biriyseniz ve değerlerinize zorluk çıkarıldığını algılıyorsanız, dünyanın bu değerlere uymasını bekleyebilirsiniz. Bunun sonucunda, sempatik sinir sisteminizi kanınıza daha fazla oksijen ve glikoz (kan şekeri) gönderecek şekilde ve vücudu savaşmak ya da kaçmak için besleyecek şekilde savaş ya da kaç tepkisiyle harekete geçirirsiniz. Kendinizi meydan okunmuş hissediyorsanız, gerilirsiniz ve savunmayı

kolaylaştıracak olan sempatik sinir sistemini harekete geçirirsiniz. Dolaşım sisteminiz, kan dolaşımına gönderilen glikozu depolar ve kan şekeri seviyeniz yükselir. Sonuç olarak, bu kişilik tipini yansıtıyorsanız, yüksek kan şekeri ve diyabete yatkın olabilirsiniz.

Kendinizi destek görmüş hissettiğinizdeyse, gevşersiniz ve sindirimi kolaylaştıran parasempatik sinir sistemini harekete geçirirsiniz. O zaman vücudunuz kan dolaşımınıza gönderilen glikozu emer ve kan şekeri seviyeniz düşer.

O zaman daha mülayim, başkalarını memnun etmeyi seven ve kendini küçümseyen bir kişilik rolünü üstlenirsiniz. Kendini sürekli haklı gören kişi, genellikle haklı olduğuna inanırken, kendini küçümseyen kişiyse genellikle kendisinin haksız, diğer insanların haklı olduğuna inanır. Değerlerinizin destek gördüğünü algıladığınızda, genellikle kendini küçük gören kişi rolünü üstlenirsiniz, bu nedenle de savaş ya da kaç tepkisi vermezsiniz. Bunun yerine, kendinizi küçümsemeye ve kendi tepkilerinizi bastırmaya meyilli olursunuz. Bu da kan şekerinizi baskılayabilir, düşük kan şekeri ve hipoglisemiye yatkın olabilirsiniz.

İlginçtir ki sizden genellikle kendilerini memnun etmenizi bekleyen kedilerin diyabet oranı daha yüksektir. Bunun tersine, genellikle sizi memnun etmeye çalışan köpekler, hipoglisemiye daha yatkındır.

Bilim insanları ayrıca, kendinizle ilgili gerçekdışı beklentileriniz varsa, özellikle de değerlerinizin dışında yaşama çabasıyla kendinizi harap ediyorsanız, bunun sonucunda ortaya çıkan stresin bağışıklık sisteminizi kötü etkilediğini ve bağırsak floranızı ve bakteriyel ekosisteminizi değiştirerek muhtemel bir otoimmün bozukluğa neden olduğunu keşfettiler. Demartini Metodu'nu kullanarak, dengesiz geribildirim sistemini yaratan duygusal yükleri -bağışıklık sisteminizi strese sokan kutuplaşmış duyguları- keşfedebilirsiniz. İşte o zaman hem duygusal

yüklerden hem de bununla ilişkili olası otoimmün bozukluktan kurtulmuş olursunuz.

Nihayetinde, vücudunuzdaki sözde hastalık ve semptomların kaynağı, sempatik ve parasempatik sinir sisteminin ifade edilişinde bir dengesizlikle sonuçlanan tek taraflı algılar ve bu sistemler tarafından yönetilen bazı hücre fonksiyonlarının fazlalığı ya da eksikliği olabilir. Zihniniz ve bedeniniz, siz dengenin gerçekliğine hazır olana kadar, "Bu iyi, bu kötü" gibi dengesiz algılarınızı hafızanızda ya da hayal dünyanızda, hücresel ve hücre içi sıkıştırma ve gerilimin ince formlarında depolar. Ancak dengeli bir bakış açısı benimsediğiniz zaman, otonom dengeye -sempatik ve parasempatik sinir sisteminizin dengede olduğu otonom sinir sistemi dengesine- erişebilirsiniz. İşte bu, sağlıklı yaşama giden yoldur.

HASTALIK BEDENİN GERİLEMESİDİR

Yıllar önce, hastalık ve sağlık araştırmalarımı yaptığım sırada, ilginç bir şey keşfettim: Kanser de dahil olmak üzere pek çok hastalık hali, daha ilkel olan -hücre farklılaşması ve gelişiminden önceki aşamada olan- hücreler tarafından başlatılıyordu.

Genel prensip olarak, hücre ne kadar çok evrimleşmişse, çoğalma olasılığı o kadar azdır. Bunun aksine, kanser hücreleri ve çeşitli hastalık süreçlerine dahil olan diğer hücreler, kelimenin tam anlamıyla daha ilkel hale dönmüştür.

Bunu anlamam başka bir şeyi daha fark etmemi sağladı. Hastalığın, vücudu daha az gelişmiş bir organizma yapısıyla ve daha ilkel hücre grubuyla işlev gösteren bir organizmaya dönüştüren, zamanda bir tür "gerileme" olup olmadığı sorusu kafamı kurcaladı. Vücutlarımızın, daha kutuplaşmış ve sentezlenmiş algılara dayanarak, hem ilkel hem de daha gelişmiş bir

duruma doğru ileriye ya da geriye hareket edebilme kapasitesi olduğuna inanmaya başladım. Muhtemelen vücudumuzun daha az gelişmiş, daha kutuplaşmış ve tek taraflı algılara tepki olarak geriye gitmesiyle, hücrelerimiz ve hastalık belirtileri bizi kendimize getirmek ve tam ve dengeli bir farkındalığa ulaşmamızı sağlamak için aslında bize geribildirimde bulunma çabası içine giriyorlar.

Bu olguyu henüz tamamıyla benimsememiş olan kişiler, bu anlayışı yanlış anlayabilirler. Yanılgıyla, benim "Eğer hastaysan, bu senin suçun" ya da "Başına gelen herhangi bir kötü olay, senin onu hayatına çekmenden dolayı gerçekleşir" dediğimi sanabilirler.

Aslında oldukça farklı bir şey söylüyorum. Olayların iyi ya da kötü değil, olduğu gibi olduklarını söylüyorum. Ayrıca şunu söylüyorum ki hayata dengesiz bir bakış açısıyla baktığınızda –bir olayın iyi ya da kötü olduğuna inandığınızda– sempatik ve parasempatik sinir sisteminizin dengesini bozmuş olursunuz, bu da semptomlar ve hastalıklar yaratır. Bu semptomlar, sizin daha dengeli bir bakış açısı benimsemeniz için bir fırsattır ve şer olarak kabul edilebildikleri gibi hayır olarak da algılanabilirler.

Kimileri bunun bir tür "kurbanı suçlama" şekli olduğunu söyleyebilir. Ancak bu bakış açısı –masum kurbanın başına kötü şeyler gelmesi– çocukça, demode ve hükümsüz bir bakış açısıdır. Benim bakış açıma göre, "kötü" olaylar ve "kurbanlar" yoktur. Sadece olumlu ve olumsuz şeyleri, destek ve zorluğu, acı ve zevki eşit miktarlarda bünyesinde barındıran mükemmel denge halinde bir evrende olaylar ve insanlar vardır. Dengeli bir bakış açısı benimsemek, hayatımıza giren herkese, başımıza gelen her şeye, yaşadığımız her deneyime karşı sevgi ve şükran hissetmemizi sağlar. Dengeli bir bakış açısı benimsemek, yeryüzündeki tüm yaratıklar gibi bizim de hem av hem de avcı olduğumuz gerçeğini benimsememizi sağlar. Tavşan çimeni

yer, şahin de onu yer; hedeflerimizin peşine düşmek için dışarı çıkarız ve değerlerimizi gerçekleştirmemizi zorlaştırıyor gibi görünen engellerle karşılaşırız. Eğer hayvan doğamız gereği, bu gerçekliğe direnirsek, kendimizi tıpkı tekerleğin içinde çılgınca dönüp duran hamster gibi hüsrana uğramış ve memnuniyetsiz hissederiz. Bu dengeli gerçekliği benimsersek -ki bunu yapabilme potansiyeline sahibiz- işte o zaman sadece hayatta olduğumuz ve evrenin bir parçası olduğumuz için koşulsuz sevgi, şükran, ilham ve coşku hissedebiliriz.

Bu bakış açısıyla baktığımızda, hastalık "kötü" değil, bizi uyandırmak için bir alarmdır. Hastalık, bizi mahvetmeye çalışan berbat bir kötülük değil, hayata bakış açımıza ve aynı zamanda algı ve eylemlerimize denge getirmeye çalışan değerli bir geribildirim mekanizmasıdır.

Bu nedenle hastalık ve stresi, ilerlemeye ve gerilemeye yönelik değerli ve anlamlı içgörüler sunan şeyler olarak görmeye başladım. Stres altında olduğumuzda, diğer memeliler, sürüngenler, amfibiler ve daha az gelişmiş ve ilkel türlerin kullandığı bağışıklık yöntemlerinin aynısını harekete geçirmeye daha meyilli olduğumuzu anladım. Bu bir hayatta kalma mekanizmasıdır, çünkü savaş ya da kaç halinde olduğumuzda, herhangi bir tehlike karşısında uyarıldığımızda, vücutlarımız algılanan tehlikeyle mücadele etmeye alışkın olan ilkel tepkileri vermeye başlar. Duygusal açıdan stres altında olduğumuzda geçmişte bıraktığımız davranış tarzlarını sergileriz. Aynı şekilde, toplum stres altında olduğunda, genellikle geçmişte kalmış dini inançlara ve diğer eski davranış kalıplarına, hatta eski mimari tarza geri döner.

Algılarınız ne kadar dengesiz olursa, verdiğiniz tepki o kadar ilkel olur. Algılarınız ne kadar dengeli olursa da o kadar gelişir ve ilerlersiniz. Çünkü ideal büyüme, destekle zorluğun sınırında meydana gelir. Çevrenizin mükemmel bir şekilde

dengede olduğunu algıladığınızda, ilerler ve gelişirsiniz. Çevrenizin dengede olmadığını algıladığınızdaysa, gerilersiniz.

Bilgeleştiğinizde, dünyanın birbirini tamamlayıcı karşıtların mükemmel dengeli dinamiğine sahip olduğunu anlarsınız. O mükemmel dengeyi gördüğünüzde, erdem sahibi olursunuz ve stresiniz geçer. Ancak o dengeyi görmediğinizde, üzüntü, sıkıntı ve tükenmişlik şeklindeki stresi yaşarsınız.

Stres, kanınızın beyninizin dengesiz tepkiyi -bir tür aşırılık ya da eksiklik- ortaya çıkaran en ilkel kısmına akmasına neden olur. Bir tutku ya da kırgınlık içindeyseniz ya da yüksek derecede destek veya zorluk algılıyorsanız, stres seviyeniz yükselir; daha ilkel bir fizyoloji ve beyin fonksiyonuna dönersiniz, beynin panik ve korku tepkilerimizi kontrol eden kısmı olan amigdala aktifleşir. Bu fizyolojik tepki genellikle hastalıkla sonuçlanır.

Bunun tersine, dengeli bir şükran ve sevgi halindeyken, kan beyninizin prefrontal korteks, yaratıcı yönetici kontrol merkezi ya da telensefalon olarak bilinen kısmına doğru akar. Beynin o kısmındaki kan da dengeli ve yönetilen bir tepki oluşmasını sağlar.

Bu, Değerler Prensibi'nin sağlıklı olmaya katkı sağlama şekillerinden biridir. Kendi değerlerinize göre yaşıyorsanız, destek ve zorluğun ideal dengesini bulma ve benimseme olasılığınız yüksektir. Ancak kendinizi dış etkiler nedeniyle ikinci plana atıyorsanız ve başkalarının değerlerine göre yaşamaya çalışıyorsanız, içgüdüsel olarak acıdan kaçınmaya çalışırken, dürtüsel olarak anlık tatmin ve zevk peşinde olmanız olasıdır. Bir lider yerine destekçi gibi davranarak, bir tür çocukça bağımlılık geliştirmeye, hatta bağımlı hale gelmeye meyilli olursunuz. Dengesiz algılarınızın da hastalığa yol açması daha olasıdır.

Doğal dengeyle bir olduğunuzda, sağlıklı yaşam ortaya çıkar. Ancak kendinizle çevreniz arasında yanlış bir ayrım algısına sahip olduğunuzda ve dengesiz bir şekilde yaşamaya çalıştığınızda hastalık ortaya çıkar. Bu hastalığın bir amacı vardır.

Belirtileri, sizin özgün bir şekilde en önemli değerlerinize göre yaşamanızı ve dengeli farkındalığı yeniden benimsemenizi sağlamaya yönelik, bilinçli zihninize bir tür geribildirimdir. Bunu yaptığınız anda belirtiler yok olur.

Peki özgün bir yaşam sürdüğünüzü nasıl anlarsınız? Hayatınız ve yaptığınız işe şükran duyarsınız. İşte bu nedenle, şükran ve sevginin bu dünyada sağlıklı olmanın en önemli iki destekçisi olduğunu yaklaşık kırk senedir dile getiriyorum.

Yirmi dört saatlik ömürleri kalmış olsaydı ne yapacaklarını yüzlerce kişiye sordum, hepsi de aynı şeyi söylediler: Son günlerini hayatlarına giren herkese "Teşekkür etmek" ve "Seni seviyorum" demek için harcayacaklarını söylediler. Yeryüzündeki her insan, olduğu gibi sevilmek ve takdir görmek ister. Bu nedenle şükran ve sevgi, güvende olma ve huzurla birlikte, sağlıklı yaşamın başlıca unsurlarıdır. Bu dört özellik, değerlerinizle uyum içinde yaşadığınızda kendiliğinden ortaya çıkar.

DEPRESYON SEVİNCİ

Dünyada en çok kullanılan ilaçlar, depresyon ve bipolar bozukluk için olanlardır. Bu ne anlama geliyor? Bu şu demek oluyor ki dünyadaki çoğu insan dengesiz bir bakış açısı ve gerçekdışı beklentiler içinde yaşıyor.

Her hafta, depresyonda olduğuna inanan insanlarla çalışıyorum. Ancak orantısız ruh hali diye bir şey olmadığını fark ettim. Bununla ne mi kastediyorum? Depresyonunuz, duygularınız ve değer sisteminiz tarafından filtrelenen mevcut gerçekliğinizin, olmasını umduğunuz hayata dair kısmen bağımlı olduğunuz bir fanteziyle karşılaştırmasıdır. Zihniniz aslında bütün ve dengededir ancak siz bunun farkında değilsinizdir. Depresyonunuzun derecesi, mutluluk ve destekle ilgili keyif

veren fantezilerinizin derecesiyle doğrudan orantılıdır. Hatırlayacağınız üzere, hayal, değerlerinize zorluk çıkarılmasından çok destek görmeyi umduğunuza dair bir varsayımdır. Böyle çılgınca bir fanteziniz olmasaydı depresyona girmezdiniz. Bunun yerine, dengeli dünyayı olduğu gibi kabul eder, ideal büyümenin sizin tamamıyla destek içeren hayaliniz kapsamında değil, destek ve zorluğun dengeli sınırında gerçekleştiğini anlardınız.

İşte bu nedenle depresyon ve fanteziler aynı zamanda, aynı seviyede ortaya çıkarlar. Depresyon, çılgınca bir hayalin doğrudan sonucu, kaçınılmaz eşlikçisidir. Ancak bir defada denklemin sadece bir tarafının farkında olabilirsiniz ve yanlışlıkla o şekilde tanı konmuş olabilirsiniz. Sağlık ve bütünlüğe ulaşmanın anahtarı, aynı anda mevcut olan diğer tarafı açığa çıkarabilecek doğru soruları sormaktır.

Tutkular, sevinçler ve hayaller, daha önce değindiğimiz gibi, belli bir dereceye kadar bağımlılık yapabilen dopaminle ilişkilidir. Depresyon ise bunun tersine, tamamıyla farklı biyokimyasallarla ilişkilidir. Ancak yine de fantezilerinizle yakından ilgilidir. Fanteziler sizi bağlı, bağımlı ve çocuksu yapar. Buna tepki olarak depresyon, acı ve zorlukları fantezilerinizle ilişkilendirmenize yol açar ve onlara olan bağımlılığınızdan kurtulmanıza yardımcı olur. Bu anlamda, sözde depresif belirtiler, gizli fantezilerinize olan dopamin temelli bağımlılığınızı yok etmek için bilinçli zihninize yönelik bir tür geribildirim mekanizması olarak işlev gösterir.

İşte bu nedenle depresyonun pek de hastalık olmadığını, bir strateji olduğunu düşünüyorum. Evet, depresyonun beyindeki genetik kökenleri olan bir biyokimyasal dengesizlik olduğunu söyleyen kaynakları okudum. Kesinlikle, ilaç sektörü de pek çok uzman gibi bu bakış açısını desteklemekten hoşlanıyor. Depresif bir kişinin beyninde biyokimyasal bir dengesizlik

olabilir, ancak bu durum, biyokimyayı depresyonun tek ve hatta başlıca nedeni haline getirmez. Aslında dengesiz biyokimya, bunun bir etkisi olabilir. Klinik olarak depresyonda olarak görülen ve bu şekilde teşhis konmuş yüzlerce kişiye danışmanlık yaptım ve bu etiketlemenin gerçeğin tamamını yansıttığına pek rastlamadım. Kimilerinin "depresyon" olarak adlandırdığı durumu, ben bilinçli zihni gerçekdışı bir beklentiye –bir fanteziye– bağımlı olduğu konusunda uyarma işlevi gösteren bir geribildirim mekanizması olarak tanımlayabilirim. Zihin, o fanteziyi sürdürdükçe, bu bağımlılığı bozmak için depresyon belirtileri göstermek zorundadır.

Vücudunuz oldukça zekidir ve değerlerinizi gerçekleştirebilmeniz için gerçek benliğinizi açığa çıkarabilmek adına sıra dışı şeyler yapar. Değerler Prensibi'ni anladığınızda ve değerlerinize göre yaşadığınızda, acı ve zevke, destek ve zorluğa eşit derecede tahammül etmeye razı olursunuz. Amacınızın, hedefinizin ve hayalinizin peşinde hemen her şeye katlanmaya ve her şeyi kucaklamaya razı olursunuz. Ancak değerlerinizin dışında yaşama çabasında olduğunuzda, doyumsuz hissetmeye meyilli olursunuz. Bu durumda, anlık tatmin ararsınız ve oynadığınız veya canlandırdığınız tek taraflı kişiler veya toplumsal rolleri kapsayan maskelenmiş kişiliklerinizle birlikte bağımlılık yapan eğilimlerinizi harekete geçirirsiniz.

Sadece destek algıladığınızda ve tutku hissettiğinizde ve böylece başka bir şey hissetme yeteneğine sahip değilmiş gibi bir komedi maskesi taktığınızda olanlardan bahsediyorum. Ya da sadece zorlukları algıladığınızda ve dargınlık hissettiğinizde muhtemelen trajedi maskesi takıyorsunuz. Tek taraflı algılarınızın ve duygularınızın her ikisi de kişiliğinizin bir yanının maskesini çıkarmanıza, diğer yanını ise maskelemenize yol açar. Bu, sağlıklı yaşamdan ziyade hastalıklara neden olan dengesiz bakış açısıdır. Bu tepkinin bir sonucu, değerlerinizin gerçekleştirilmediği bir

durumun yan ürünü olan bağımlı kişiliktir. Yüksek ihtimalle, değerlerinizin gerçekleşmediği seviyede bir bağımlılık –bu yiyecek, alkol, seks, ilaç, uyuşturucu ya da fantezilerin kendisi olabilir– meydana gelir. Bu durumda hayatınızdan tatmin olmadığınız için anlık tatmin peşinde koşarsınız.

Çözüm, daha önce de değindiğimiz gibi, dünya konusunda bağımlılıklarımızdan ve zorluk olmadan destek, acı olmadan zevk, üzüntü olmadan mutluluk bekleme arzumuzdan kurtulmamızı sağlayacak dengeli bir bakış açısı benimsemektir. Dengesiz bakış açısı bizi asla tatmin etmez ve bize ilham vermez. Bu bakış açısı sadece bizi tüketir. Bunun yerine, hedeflerimizi bir fanteziye göre değil, hayatın dengesini bütünüyle benimseyebileceğimiz değerlerimize göre belirlememiz akıllıca olacaktır.

Bu yüzden tek taraflı mutluluk arayışından vazgeçtiğimi söylüyorum. Bu dengesiz bakış açısı, beni bağımlılığımdan kurtarmak için, kaçınılmaz olarak tamamlayıcısı olan üzüntü, acı ve zorlukları kendine çeken bir fantezi olarak sonuçlanır. Bu nedenle mutluluktan vazgeçtim çünkü beni çok üzdü! Bunun yerine hayatın cömertçe sunduğu mutluluk veren dengeyi takdir ediyorum. Hayatın gerçekte sahip olduğu muhteşemlik, ona dayatacağım herhangi bir fanteziden daha üstün.

DEĞERLER PRENSİBİ'NİN İYİLEŞTİRİCİ GÜCÜ

Birkaç yıl önce, Demartini Metodu'nun detaylarıyla ilgili seçilmiş danışanlarımı kaydetme işine başladım. Çok çeşitli insanlarla çalıştım: Şizofreniye yenik düşen ve evsiz kalan eski bir üst düzey film yönetmeni, madde bağımlısı olan bir adam, son derece travmatik olduğunu düşündüğü bir tecavüz olayını atlatmaya çalışan bir kadın.

Ayrıca kompülsif yeme sendromuyla mücadele eden bir kadınla çalıştım. Hikâyesi beni çok etkiledi. Kadının, modern psikolojinin babası olan William James'in sözlerine örnek oluşturduğunu düşündüm. James, onun neslinin en büyük keşfinin, insanoğlunun algılarını ve kafa yapısını değiştirerek hayatını değiştirebileceği olduğunu vurgulamıştı. Her tür meselede bunun gerçekleştiğine şahit oldum, ancak sağlıklı yaşam, esenlik ve zindelik söz konusu olduğunda bu içgörü özellikle çarpıcı hale geliyor. Aslında, bu kadının tutumu değiştiğinde hayatının değiştiğini görerek, bu içgörünün gerçekleşmesine bizzat şahit oldum.

Şimdi sizinle bu hikâyeyi paylaşayım. Bu kadın kendini yemek bağımlısı olarak görüyordu. Sürekli, onunla çalışırken bile bir şeyler atıştırdığını görüyordum. Seansımız sırasında benim bir haftada yediğimden daha fazla şey yediğine inanıyorum.

Bana şöyle dedi: "Bana yardım etmen gerek. Yemekten vazgeçemiyorum. Bana yardım etmen gerek!"

"Yemeyi bırakmak istiyorum. Bu beni öldürüyor. Baksana halime" diyen onun bilinçli zihniydi. Ama daha derine bakalım. Çünkü bilinçli zihni aslında şöyle diyordu: "Yemeyi bırakmalıyım. Bu şekilde yememeliyim. Farklı bir şekilde yemem gerek." "-meli, -malı" şeklinde, gereklilik kipiyle konuşuyordu ve bunun kaynağı kendisine dayattığı ve benimsediği başka otoritelerin değerleriydi.

Yapmak zorunda olduğunu düşündüğü şeyden fayda sağlayıp sağlamayacağı önemli değil. Önemli olan bilinçli zihninin, "Yemeyi bırakmalıyım" demesi. Ancak bilinçaltı açıkça, "Yemek istiyorum" diyor. Bilinçli zihinle bilinçaltı arasındaki mücadelede genellikle bilinçaltı galip gelir. İşte bu nedenle yemeyi bırakamıyordu.

Ona söylediğim ilk şey şuydu: "Yemekten sağladığın yüz elli faydayı belirlememizi istiyorum."

Bana, "Faydası yok" dedi.

"Var olduğundan eminim" dedim. "Hiç kimse bir güdü olmadan bir kası hareket ettirmez ya da dezavantajdan çok avantajı, olumsuz yandan çok faydası olmayan bir eylemi gerçekleştirmez. Derinlerde bir yerde yemek yemenizin sağladığı faydalar var, ilk adımımız onları açığa çıkarmak olacak. Muhtemelen hayatınızın farklı alanlarında çeşitli faydalar elde ediyorsunuz: Ruhsal, zihinsel, mesleki, ekonomik, ailevi, sosyal ve fiziksel alanlarda. Öyleyse bu alanları inceleyelim ve devam eden aşırı yeme durumunuzun bilinçaltındaki, gizli faydalarını araştıralım."

Öncelikle annesinin, kız kardeşinin, erkek kardeşinin ve babasının obez olduğunu öğrendik. Dolayısıyla o obez olmazsa, aileye uyum sağlayamazdı. Bunu fark ettiğinde gözleri yaşardı.

Sonra ondan iki yaş büyük olan kız kardeşinin ondan daha yapılı olduğunu ve onu itip kakarak patakladığını öğrendik. Kız kardeşinin pataklamalarıyla büyümüştü ve ondan daha iri olabilmek ve ona karşı koyabilmek için kız kardeşinden daha fazla yemek yemeye karar vermişti.

Bunlar faydaların ikisiydi. Yüz elli tane bulmayı hedefliyordum.

Sonra üçüncü faydayı bulduk. Ne zaman kilo vermeye çalışsa, cildinin sarktığını fark ediyordu. "Buna dayanamam" deyip, cildini gerginleştirmek için yemeye devam ediyordu.

Bir başka şeyi daha açığa çıkardık. Bir keresinde, sıkı bir diyete girmeyi denemiş ve bir süreliğine çok kilo vermişti. O dönem, bir genç adam ona yaklaşmış ve sonunda birlikte olmuşlardı. Kadın hamile kalmıştı, adamsa onu terk etmişti. Adama karşı çok savunmasızdı ve hamile kalıp terk edildiğinde mahvolmuştu ve bebeği aldırmayı tercih etmişti. Dolayısıyla yeniden savunmasız olmamak için ve bu zorlu sınavı kilo vermekle ilişkilendirdiğinden, kilo vermekten farkında olmadan vazgeçmişti.

Bu şekilde ilerledik ve sonunda yetmiş dokuz faydayı açığa çıkardık. O akşam bunu nasıl yapacağını öğrenmişti ve yüz elli faydanın kalanı için geri geldi. Ertesi gün gelip, "Kilo vermeye gerçekten niyetim yok, değil mi?" dedi.

Onu yargılamadım. Onu kınamadım. Hatalı olduğunu söylemedim. Sadece ona, "Şimdi kendini kucaklamanın zamanı" dedim.

Buna inanamadı. Nedenini sordu.

"Çünkü tek bir eylemden –yemek yemekten– sağladığın yüz elli faydayı bulacak kadar akıllısın. Bu çok zekice. Şimdi kendini kucakla" dedim.

Kahkaha attı ama ne demek istediğimi anlamıştı. "Tek bir eylemle ne kadar güçlü hissettiğimi anlamaya başladım. Bunun sağlıklı olmadığını biliyorum. Ama pek çok fayda sağladım, değil mi?" dedi.

"Kesinlikle öyle" dedim. "Sana yemek yiyemeyeceğini asla söylemeyeceğim. Ama şimdi sana bu yüz elli faydayı uygulanabilir alternatifler olarak adlandırdığım diğer eylemlere uyarlayacağımızı söyleyeceğim. Dolayısıyla bu eylemleri gerçekleştirebilir ya da haklı veya haksız olmadan yemeye devam edebilirsin."

"Ne yapacağım?" diye sordu.

Yüz elli faydanın her biri için yemek yemenin yanı sıra aynı faydayı sağlayabileceği dört ya da beş uygulanabilir alternatif belirlemesini sağladım. Örneğin, onlarla televizyon izleyerek, kiliseye giderek ya da ikinci el satışlarında onlara yardım ederek de ailesinin bir parçası olabilirdi. Kız kardeşiyle konuşarak, dövüş sanatları öğrenerek ya da saygı duydukları birinden onlara arabuluculuk etmesini isteyerek kız kardeşine karşı sağlam durabilirdi. Her faydayı tek tek inceledi ve çalışmamız bittiğinde, yemek yemeye karşı beş yüzden fazla uygulanabilir alternatif bulmuştu. Bunlardan bazıları birbirinin kopyası olduğundan, toplamda kırk alternatif bulduğunu düşünebiliriz.

Uygulanabilir alternatiflerin keşfi, sürecin çok önemli bir parçasıdır, çünkü çoğu geleneksel bilginin aksine, bağımlılık bir hastalık değil, bir stratejidir. Kişiler, söz konusu madde ve davranışlardan dezavantajdan ziyade fayda elde edebileceklerine inandıkları için belli madde ve davranışlara bağımlı hale gelirler. Eğer başka bazı davranışlardan –uygulanabilir alternatiflerden– daha fazla fayda sağlayacaklarını görebilirlerse, bağımlılıktan kurtularak bu yeni davranışlara yönelebilirler.

Bu kadının, başlıca uygulanabilir alternatiflerini belirledikten sonra, size İkinci Bölüm'de gösterdiğim prosedürü uygulayarak, kendi değerlerini belirlemesini sağladım. Böylece bu alternatifleri, onun için en önemli olan değerlerle ilişkilendirebildi.

Sonuç olarak, kadının en sık başvurduğu ve en ulaşılabilir olan beş alternatifle, değerleri arasında bağlantı kurmasını, en ulaşılabilir beş alternatifi ile en önemli beş değeri arasında yüzlerce ilişki oluşturmasını sağladım.

Bu ilişkilerin oluşturulması, sadece psikolojik bir alıştırma değildir. Bu, daha önce mevcut olmayan yüzlerce sinirsel bağlantı oluşturmak suretiyle, kelimenin tam anlamıyla beynin yeniden şekillendirilmesinin bir yoludur. Beyin bu şekilde yeniden şekillendiğinde, yeni eylemler ve tepkiler mümkün hale gelir.

Bu kadının yemek yemeye karşılık belirlediği beş ulaşılabilir alternatif şunlardı:

- Ailemle kiliseye gitmek.
- Ailemle televizyon izlemek ya da sinemaya gitmek.
- Çekici bir kilo, giyim tarzı ve genel görünüm sahibi olmak. Böylece kendi görünüşüme ve çekiciliğime değer verdiğim için ilişkilere körü körüne başlamayacağımdan dolayı erkeklerin beni reddetmesine karşı savunmasızlığım azalır.

- Dövüş sanatları dersi almak. Böylece kendimi güçlü hissederim ve daha havalı ve çekici görünürüm.
- Kendime güvenimi artırmak. Böylece kız kardeşimle, ailemle, çıktığım erkekle ve iş hayatımdaki herkesle arama sağlam sınırlar koyabilirim ve kendimi korumak için yağ tabakalarına ihtiyacım olmaz.

Bu kadının en önemli beş değeri şunlardı:

- Ailemle samimi olmak.
- Tanınmak ve takdir edilmek.
- Seveceğim birini bulmak ve aile kurmak.
- Seksi ve çekici hissetmek.
- Şık ve tarz sahibi olmak.

Böylece değerleriyle yemek yemeye karşı bulduğu ulaşılabilir alternatifler arasında yüzlerce bağlantı oluşturmaya başladık. Örneğin, "tanınmak ve takdir edilmek" değerini "dövüş sanatları dersi almak" ile ilişkilendirme yolumuz şöyle oldu:

Dövüş sanatları dersi almak, tanınmamı ve takdir edilmemi sağlayacak çünkü...

1. Arzuladığım takdiri görebilmek için "şiddetle" mücadele edeceğim.
2. Daha havalı bir vücudum olacak, bu da ekranda bir işe girme şansımı artıracak.
3. Dövüş sanatları eğitmenim tarafından tanınıp takdir edileceğim.
4. Kurs arkadaşlarım tarafından tanınıp takdir edileceğim.

5. Dersteki başarılarım için kendimi takdir edeceğim.
6. Dövüş sanatları eğitimi aynı zamanda dengeli bir zihne sahip olmamı sağlayacak, bu da televizyonda çalışma hedefime yönelik çabamda bana fayda sağlayacak, çünkü kendimi hüsrana ve hayal kırıklığına uğramış hissetmeden hedeflerime ulaşmak için bir "savaşçı" olacağım.
7. Aileme karşı daha özgüvenli olacağım, böylece benim hakkında düşündüklerinden etkilenmeyeceğim.

Her bir ulaşılabilir alternatifle en önemli değer arasındaki bağlantıları beşten yirmiye çıkarana kadar çalışmaya devam ettik.

Bağlantı kurma sürecini tamamladığımızda kadın, ilham bulduğu yeni eylemleri gerçekleştirmek için coşku doluydu. Ona baktığımda, beynini yeniden şekillendirmeye başladığını görebiliyordum.

Daha sonra esas davranışını -aşırı yemek yemek- belirlemiş olduğu beş en önemli değerden ayırmaya çalıştık. Ona, "Aşırı yemek yemek, en önemli beş değerinle nasıl çatışıyor?" diye sordum. Aşırı yemek yemenin olumsuz yanlarını -suçlama, utanç olmadan- belirlemeye başladık. Yeni uygulanabilir alternatiflerle ilgili beyinlerinde gerçek anlamda miyelinleşme tamamlanmadan, insanların bağımlılık yapan davranışlarının varsayılan olumsuz yanlarını vurgulamak akıllıca olmaz. Aksi halde, olumsuz yanlara odaklanmak, anksiyete, suçluluk ve utanç yaratır ki bunlar da bağımlılığı artırır.

Örneğin, ulaşılabilir alternatifleri belirlemeden, sürecin bu kısmıyla işe başlasaydık, bu kadının duyacağı söz şu olurdu: "Aşırı yemek yemek, değerlerini gerçekleştirmeni engelliyor." Bu da onun kendisini mahcup, suçlu ve değersiz hissetmesine neden olurdu. Aşırı yemek yemeye ulaşılabilir bir alternatif bulmadan, bu stratejiye son vermesi mümkün olamazdı. Bu

nedenle stratejisinin işe yaramadığını söylemek, ona kendini daha kötü hissettirmekten başka bir işe yaramazdı.

Aksine, peşine düşebileceğiniz ulaşılabilir bir alternatifiniz olduğunda, daha önceki stratejinizin size geçmişte fayda sağlamış olsa da artık en işe yarar strateji olmadığını anlarsınız ve bu stratejiden vazgeçmeye istekli hale gelirsiniz. Ancak yeni stratejinizin gerçek anlamda ulaşılabilir olması için, bağlantı kurma sürecini tamamlamanız, beyninizde yüzlerce yeni sinirsel bağlantı yaratmanız gerekir. Size uygun yeni ulaşılabilir stratejileriniz olduğunu anlamak yeterli değildir. Bu, vücudunuz ağırlığı nasıl kaldıracağını anladığı için, bir kası geliştirmek için bir defa halter kaldırmanın yeterli olduğunu söylemek gibi olur. Oysa vücudunuzu değiştiren şey, halteri pek çok defa, kas yapana kadar tekrar ve tekrar kaldırmanızdır. Beyninizi değiştiren şey de, beyninizde yeni sinir yolları oluşana dek, yeni stratejilerinizle değerleriniz arasında yüzlerce bağlantı oluşturmanızdır.

Sürecin son adımı, bu kadının bağımlılığını tetikleyen ikincil bağımlılıkları belirlemesine yardımcı olmaktı. İkincil bağımlılık, hatırlamaktan kaçındığınız, değerlerinize aşırı derecede zorluk çıkaran ve hayatınızda acı verici olarak algıladığınız şeylerdir.

Örneğin bu kadının ikincil bağımlılığı, ailesinin onu reddetmesiydi. Bu aslında tek taraflı bir algıdır, çünkü ailesi kilo verdiği için onu reddetse bile, hayatının diğer alanlarındaki insanlar onu kucakladılar. Ancak kadın, ailesinin onu reddetmesinin verdiği acıyla öyle meşguldü ki ailesinin onu yeniden benimsemesi ve acıdan kurtulmak için aşırı yemek yemeye yeniden başladı. Onun daha dengeli bir bakış açısına sahip olmasına yardımcı olmak, bu acıdan kaçınması ve aşırı yemek yemesi gerekmediği anlamına geliyordu.

Benzer şekilde bu kadın, onu hamile bırakan ve terk eden adamı kaybetmesine yönelik de ikincil bir bağımlılık geliştirmişti. Bu onun için çok acı verici bir hatıraydı ve gördüğümüz

üzere, aşırı yemek yemesinin bir nedeni de gelecekte bu tür bir olayın tekrarlanmasını önlemekti. Ancak daha dengeli bir bakış açısına sahip olunca –onların değerleri çerçevesinde iletişim kurduğu sürece diğer erkeklerin onu bırakmayacağını anlayınca– terk edilmeyi önlemek için aşırı yemek yemeye ihtiyacı kalmadı. Çünkü her kaybın bir kazançla, onu terk eden her erkeğin de onunla birlikte olacak potansiyel bir erkekle dengelendiğini anladı. Dengeli bakış açısı aynı zamanda onu terk etmeyi asla düşünmeyecek olan ideal erkeğe yönelik tek taraflı fantezisinden kurtulmasını ve acıyla zevki, olumsuzlukla olumlu yanları, zorlukla desteği eşit derecede barındıran evrenin gerçeklerini benimsemesini sağladı.

Dolayısıyla, her ikincil bağımlılıktan kurtulmak için müteşekkir olana dek Demartini Metodu'nu uygularım. Bu kadın da kendiliğinden koşulsuz sevgiyle doldu ve hayatına olduğu haliyle –zevkle acının, destekle zorluğun, olumluyla olumsuzun mükemmel dengesinde olan haliyle– şükran duydu. Böylece yeme bozukluğundan kurtuldu ve yeni bir hayata başladı.

Müteşekkir olana dek bu bağımlılıklarınızdan kurtulmazsanız ve geçmişinizin kurbanı olmadığınızı anlamazsanız, kaderinizin efendisi olamazsınız. Çünkü neden kaçmak isterseniz, aslında ona doğru koşarsınız. Neyi kınarsanız, onu kendinize çeker, onu meydana getirir ve o olursunuz. Neyi baskılarsanız o da sizi baskılar. Direndiğiniz şey ısrarla devam eder. Ancak bağımlılıklardan kurtulduğunuzda ve şükran duyduğunuzda, sağlığa kavuşursunuz ve bağımlılığınız yok olur.

Tüm bu süreç, çarpıcı bir şekilde işler. Bu süreci ilham dolu hale gelen ve yeni hayatında değerlerini yerine getirmek için sabırsızlanan eroin bağımlılarıyla tamamladım. Aslında altı yıldır eroin bağımlısı olan ancak yan etkiler ve bırakma belirtileri olmaksızın bağımlılığından tamamıyla kurtulan bir adamla çalıştım. Çünkü bağımlılık davranışları ve yan etkiler, maddeyi

bırakmaktan ziyade, maddeyle ilişkilendirilen fantezileri bırakmaktan kaynaklanır. Bu fantezilerden kurtulup, bağımlılıkları yok ederseniz, belirtiler de yok olur. Koşulsuz sevgi ve şükran duygularını hissetmek için özgürleşirsiniz ve bu duyguların sizin sağlıklı yaşam durumuna ve farkındalığına erişmenizi sağlamasına imkân tanırsınız.

DİYABETTEN KURTULMAK: ÖĞRENCİM SAĞLIKLI YAŞAMA KAVUŞUYOR

Son birkaç yıldır, 2005 yılından beri Güney Afrika'daki Demartini Enstitüsü ile işbirliği içinde olan ünlü psikolog Ilze Alberts ile çalışma fırsatı yakaladım. Ilze, danışanlarına Demartini Metodu'nu uyguluyor ve aynı zamanda bu yöntemi seminerlerinde ve atölye çalışmalarında paylaşıyor.

İki yıl önce, "beden üzerinde zihnin etkisi" olgusuna odaklanan Kehanet Deneyimi-II seminerime katılmıştı. Bunun sonucunda Ilze, insüline bağımlı tip bir diyabet hastalığının kendi zihninin iyileştirici güçlerine bir tepki olabileceğini fark etti. Bu kitapta hikâyesini paylaşmamı kabul etti: "Zihnimle çalışmak ve zihnimin bedenim üzerinde güç sahibi olma yeteneğine dair değeri artırmak için ilham aldım. Demartini Metodu'nu kullanarak yoğun bir süreçten geçtim."

Ilze'nin ilk adımı, diyabet hastalığının sadece genetik olmadığı, aynı zamanda durumun bir şekilde ona dezavantajdan çok fayda, acıdan çok zevk ve olumsuzluktan çok olumlu yön sağladığı konusundaki bilinçsiz algısı sonucunda ortaya çıktığını anlamak oldu.

Bana, "Gizli stratejimi, bunu hayatıma neden çektiğimi bilmek istiyorum" dedi.

Ilze, seminerimde öğrendiği bir dizi süreci tamamladı. Öncelikle diyabetten sağladığı iki yüz faydayı not ettik. Örneğin, diyabet onun aşırı derecede sağlıklı beslenmesini, düzenli egzersiz yapmasını ve sağlıklı bir kiloda kalmaya odaklanmasını sağlıyordu. Ilze bana şunları söyledi:

İnsanlar sık sık ne kadar genç ve iyi göründüğümü söylerler. Diyabet hastalığım olduğu için, görünüşüm konusunda uzmanlaştım. Bu benim için çok değerli. Hepsinden öte, eğer bu tür şeyleri yapmazsam tamamıyla kontrol dışına çıkacak kronik bir hastalığım var. Bu nedenle otuz yıldır diyabet benim harika görünmem için bana çok iyi bir gerekçe sunuyor.

Ilze, ikinci bir fayda daha belirledi: İnsanlar onun sağlığını bu denli iyi idare etmesine hayran oluyorlardı. "Tıp insanları bu kadar sağlıklı olmama inanamıyorlar" dedi. "Aynı zamanda epey fazla insan için bir rol model oluşturdum. Kendime ve başkalarına güç vermek için hayatımın amacını görüyorum. Yani diyabetli olmak, gerçek anlamda ilham kaynağı olmamın bir şekli."

Ilze ayrıca, potansiyel olarak yaşamı tehdit eden kronik hastalığı bu şaşırtıcı şekilde idare edebildiğini söylemekten hoşlandığını keşfetti. Bu da onun için bir başka değerdi.

Ilze sonuç olarak, diyabet hastası olmanın iki yüz faydasını tespit edebildi. Sonra sürecin ikinci adımına geçti ve diyabeti bir katalizör olarak kullanmak zorunda kalmadan aynı faydaları elde etmek için neler yapabileceğini kendine sormaya başladı.

Egzersiz yapmaya devam etmek için diyabet hastası olması gerekmediğini fark etti, çünkü egzersiz yapmayı seviyordu; egzersiz onun stresini atmasını sağlıyor, düşünmek için ona zaman

yaratıyor, ilham bulmasını ve sosyalleşmesini kolaylaştırıyordu. Ilze aynı zamanda egzersiz yapmak için daha pek çok neden bulabileceğini, değerler sıralamasında egzersizin üst sırada yer aldığını ve hastalığına bağlı olmadığını fark etti. "Diyabet yerine, aynı faydaları edinmek için farklı alternatifler bulabilirim" dedi. "Aslında bu faydaları elde etmenin değerini artırabilirim, böylece kronik bir hastalığı kullanmam gerekmez."

Ilze, diyabetin ona sağladığı iki yüz faydanın her biri için, ona aynı faydayı sağlayacak beş farklı ulaşılabilir alternatif keşfetti.

Bana, "Kronik bir hastalığa bağımlı olmak yerine, zihnimin gücünü kullanabilirim. Bu yaptıklarımı mecbur olduğum için değil, kendi seçimimle yapabilirim" dedi.

Böylece Ilze, diyabetinden dolayı elde ettiği en önemli faydaların her birine ulaşabilmek için en ulaşılabilir beş alternatifi belirlemeye devam etti.

Sonra kendi kendine şunu sordu: "Bu en ulaşılabilir beş alternatifi yerine getirmek, en önemli üç değerimi gerçekleştirmem için bana nasıl yardımcı olabilir?" Bakış açısının değiştiğini hissedene kadar tekrar ve tekrar bu soruyu sormaya devam etti ve sonra bu yeni ulaşılabilir alternatifleri hayatına katmak için ilham buldu.

Sonunda Ilze, diyabet hastası olmanın iki yüz olumsuz yanını listeledi. "Ona ne kadar çok açıdan boyun eğersem, vücudum o kadar çok tepki veriyordu."

Bu son adımı tamamladıktan sonra, kendisinde ya da başkalarında duygusal olarak yüklü veya acıklı hissettiği eylemler ve özellikler üzerinde Demartini Metodu'nu uygulamaya başladı. Bunun sonucu olarak Ilze, insülin bağımlılığını yüzde seksen oranında azalttı.

"Bu oldukça şaşırtıcıydı" diye anlatmaya başladı. "Hipoglisemik durumda olduğumu fark etmeye başladım. Kan şekeri seviyem çok fazla düşüyordu çünkü aldığım insülin dozu artık

ihtiyacım olandan çok daha fazlaydı. Vücudum bana artık bu kadar fazla insüline ihtiyacım olmadığını gösteriyordu. Gün boyu kan şekeri seviyemi düzenli olarak ölçüyorum ve bu ölçümler kan şekeri seviyemin çok düşük olduğunu gösteriyordu. Kendimi bayılacakmış gibi hissediyordum. Bu beni şaşırtmıyordu. Aslında umduğum şey buydu. Sanırım eğer böyle olmasaydı şaşırırdım."

Ilze, dönüşümünün bir anda değil, zamanla gerçekleştiğini vurgulayıp, şunları söyledi:

"Zihnim, diyabet hastası olmamanın daha çok faydası olduğunu fark etmeye başladı ve vücudum da tepki vermeye başladı. Bu, yavaş ilerleyen bir süreçti, bir günde gerçekleşmedi. Ancak bir ay içinde, insülin bağımlılığım gitgide azaldı."

Ilze, vücut fonksiyonlarının ideal seviyede gerçekleşmesi için hâlâ bir miktar insüline ihtiyaç duyuyor ancak insüline daha az ihtiyaç duyacağı günleri iple çekiyor. Bu hedefine ulaşmak ve çoktan başardığı dönüşümü sürdürebilmek için, dengesiz duygulardan kaynaklanan herhangi bir duygusal zorluk yaşadığında Demartini Metodu'nu uygulamaya devam ediyor.

Bana, "Duygusal yüklerin -kutuplaşmış duyguların- kan şekerimi etkilediğini biliyorum" dedi. "Dolayısıyla bu yüklere sahip olduğumda, dengesiz duygusal yüklerden kurtulmak için Demartini Metodu'nu uyguluyorum. Zihnim sakinlik halinin dengeli durumunu elde ettiğinde ve tutku ya da dargınlık içine girmediğinde, kan şekeri seviyem de daha dengede oluyor."

Sözlerine şöyle devam etti: "Hayatın karşıma çıkardıklarına karşı geliştirdiğim davranışları ve tepkilerimi ne kadar iyi anlarsam, hayatımı idare edebilmek için o kadar çok araç, beceri ve yaklaşıma sahip olurum. Vücudum da böylece daha iyi yönetilmiş olur. Diyabet hastalığım da daha kontrol altında olur."

Ilze'ye bütünlük ve zindelik elde etmek için Demartini Metodu'nu ve Değerler Prensibi'ni kullanmak isteyenlerle ne

paylaşmak istediğini sordum. Şöyle cevap verdi: "En önemli şey, bu işi yapmazsanız sonuç elde edemeyeceğinizi bilmeniz. Fanteziler kuramazsınız. Hepsi fiziksel. Kâğıda dökmek ve fiziksel olarak işe başlamak. Dengesiz duygularımla ilgili olarak hâlâ Demartini Metodu'nu uygulamaya devam ediyorum, çünkü önceki algılarıma dönmeme izin verdiğim takdirde, zihnim kolaylıkla eski kalıplara başvuruyor. Sonra bedenime karşı adil olamıyorum. Ve tabii ki yememe, egzersizime dikkat etmeliyim. Bir dilim çikolatalı pasta yersem, kan şekerim yükselir. Bu nedenle vücuduma iyi bakmam ve onu doğru besinlerle, doğru porsiyonlarla ve doğru zamanda beslemem gerek. Bu iyileştirici deneyim, bana bir obur olma hakkı vermez. Hâlâ neyi nasıl yiyeceğim konusunda kendimi denetlemem ve egzersize devam etmem gerek. Çünkü bunları yapmazsam, muhtemelen diyabet hastalığım yönetilemez bir şekilde yeniden ortaya çıkar."

Ilze'yi dinlediğim sırada benim için net olan şey, Değerler Prensibi'nin merkezde olmasıydı. Zihni, mevcut durumuyla ilgili olumsuz yandan çok fayda algıladığında, vücudunu esasen kontrol altında tutan şekliyle diyabet hastalığı devam ederdi. Ancak diyabet hastası olmamanın olumsuz yanlarından çok faydasını görebildiğinde, hastalığın vücudunu etkileme şeklini değiştirebildi. Bu da ona vücudunu iyileştirmesi için gereken zihin gücünü sağladı.

Ilze'nin hikâyesi çok önemli, çünkü sizi uyandırmak ve muazzam ve ilham dolu bir yaşam sürmek için, tamamıyla özgün olabilmeniz için vücudunuzun elinden geleni yapacağını gösteriyor. Ancak görmezden gelirseniz, dikkatinizi vermezsiniz. Bunun yerine doktor müdahalesiyle vücudunuzun uyuştuğunu düşündüğünüz kısmına yönelik uyarıcı bir ilaç reçete edilirsiniz. Sonra da bu ilacın yan etkileri ortaya çıkar.

Doktorların ve geleneksel tıbbın önemi olmadığını söylemiyorum. Yoğun etkili durumlarda onlara ihtiyacınız olabilir.

Ancak psikolojik tedavi yapmadan, bedensel bir hastalığı iyileştirmeye çalışmak, varlığınızın iki kısmını -zihniniz ve bedeninizi- birbirinden ayırmak demektir. Bu şekilde bu tür durumların altında yatan şeyin psikolojisine ve asıl kaynağına ulaşamazsınız.

SAĞLIK DEĞERLERİ

Kendi değerlerinize göre yaşadığınızda, ilham dolu kaderinizi yerine getirir, ilişkilerinizi derinleştirir, dehanızı harekete geçirir, mesleğinizi severek icra eder, ekonomik bağımsızlığınızı artırır, etki alanınızı genişletirsiniz. Giriştiğiniz her işte, Dikkat Fazlalığı, Hafızada Tutma ve Niyet Fazlalığı durumları yaşarsınız ve ilham ve tatmin yaratırsınız.

The Secret (Sır) kitabında belirttiğim gibi, içinizdeki ses ve vizyon dışarıdaki tüm fikirlerden daha engin ve güçlü olduğunda, kendi hayatınızın efendisi olursunuz. Aynı zamanda zindeliğinizi açığa çıkarmaya ve sağlığınızı güçlendirmek için zihninizin sahip olduğu gücü keşfetmeye başlarsınız. İşte bunun anahtarı da yine Değerler Prensibi'dir.

11. BÖLÜM

Ebedi Hayalinize Ulaşmak

"Dünya üzerinde en güçlü silah,
ateşlenmiş insan ruhudur."

- FERDINAND FOCH

Hayatın başlıca yedi alanını öğrenmiş bulunuyorsunuz: manevi, zihinsel, fiziksel, ailevi, mesleki, finansal ve sosyal. Bu alanların her biri sizi her zaman gelişmeye, büyümeye ve tatmin duygusunun farklı bir boyutunu deneyimlemeye davet eder. Bu alanların her birinde daha ilham dolu bir hayat yaratarak, başkalarının kendi zirvelerine tırmanarak yüce doğalarını açığa çıkarabilme yeteneklerinin yolunu açarsınız. Hayatı dolu dolu yaşamak ve zirvede var olabilmek için kendinize izin verdiğinizde, mümkün olana örnek teşkil edersiniz ve başkalarını da aynısını yapması için harekete geçirirsiniz.

Hayatınızı ne kadar güzelleştirirseniz, insanlığın bütününe katkınız o kadar büyük olur. Böylece hayatınızın sonuna geldiğinizde, kendinize en az bir tane önemli soru sorarsınız: Sahip olduğum her şeyle elimden gelen her şeyi yaptım mı? Bu soruya şöyle cevap vermek isteyeceksinizdir: "Kesinlikle evet, yaptım." Yaşam standardınızı yükseltebilmek ve sınırlarınızın ötesine

geçebilmek için buradasınız. İnsanlık önceki nesillerin izlediği gelişmemiş yöntemlerden kurtulup, var olmanın, yapmanın ve sahip olmanın daha yeni ve daha muhteşem yöntemlerine ilerleyebilsin diye, başkalarına aynısını yapmaları için ilham vermek üzere buradasınız.

Kendinizi değerlerinizle tanımlarsınız. Bu nedenle değerlerinize göre yaşadığınızda, gerçek benliğiniz veya ruhunuz, eylemleriniz aracılığıyla kendisini tam anlamıyla ifade edebilir. Sevdiğiniz işi yapmaktan ilham aldığınızda, liderlik özellikleriniz ortaya çıkar ve başkalarını etki alanınıza çekersiniz. Tüm olayların nihayetinde en önemli değerlerinizi gerçekleştirmenize fayda sağladığını görebildiğinizde, şükran duyarsınız ve sözde en büyük krizleriniz, en büyük nimetleriniz haline gelir.

Değerlerinizi anlamak için Değerler Prensibi'ni kullanmanız, ebedi hayalinize ulaşmanızın anahtarıdır. Daha önceki bölümlerde, kendi hayatınızdaki kanıtlara bakarak değerlerinizi nasıl belirleyebileceğinizi öğrendiniz. Yaşama şekliniz –vaktinizi, paranızı ve enerjinizi nasıl harcadığınız; nerede ve nasıl ilham bulduğunuz; organize olmayı, odaklanmayı ve kendinizi adamayı hangi alanda başardığınız; araştırmak ve incelemek için hangi konuları seçtiğiniz– aracılığıyla değerlerinizin farkına varabileceğinizi anladınız.

Aynı zamanda zorlukların değerini de, onların sizin hayatınızı nasıl zenginleştirdiğini ve vizyonunuzu nasıl genişlettiğini de anladınız. Kendi değerlerinizi bilmenin, size akla hayale gelmez bir derinlik ve zenginlik kazandırarak, hayatınızın başlıca alanlarında başarılı olabilmeniz için size nasıl katkı sağlayacağını gördünüz.

Şimdi ebedi hayalinize ulaşmak için Değerler Prensibi'nin size nasıl yardımcı olabileceğini gösteren bazı stratejiler paylaşmak istiyorum.

Hedeflerinizi gözden geçirin

Değerler Prensibi'nin kilit noktası, sürekli gelişen değerlerinizle uyumlu kaldığından emin olmak için hedeflerinizi gözden geçirmektir. Her gün, benim için en önemli olan hedefleri yazarım ya da düzenlerim ve onları gözden geçirmeye devam ederim. Değerlerimin nasıl geliştiğine bakarım ve hedeflerimi buna göre gözden geçiririm. Sonra da hedeflerime ulaşmak için en akıllıca ve en faydalı eylemleri gerçekleştirdiğimden emin olurum.

Çevrenizde ilham veren insanlar bulundurun

Yirmi üç yaşında Teksas Kayropraktik Okulu'na kaydoldum. Bu okula başlamadan dört beş ay önce, gidip müfredatı önceden öğrenmeye ve belirlenmiş ders kitaplarını çalışmaya karar verdim. Okuldan bir dönem ileride olmayı garantilemek istiyordum. Bunun sonucunda, okul hayatım boyunca en iyi öğrencilerden biri oldum, çünkü hep ilerdeydim. Sonra aldığım pek çok dersi başkalarına anlatarak bilgilerimi pekiştirdim.

Bu nedenle bir şey öğrenirken yapabileceğiniz en iyi şey, bunu başkalarıyla paylaşmak ve onlara ilham olmaktır. Çevrenizde sizin yaptığınızı yapan ne kadar çok insan olursa, o işi sürdürmenizin ve o alanda uzmanlaşmanızın olasılığı artar. Çevrenizde, kendi değerlerini bilmeye kendilerini adamış olan, hedeflerini değerleriyle, değerlerini de hedefleriyle uyumlu hale getiren ve her ikisine uygun bir yaşam süren insanlar bulundurun. Bu aynı zamanda, Değerler Prensibi'ni aklınızda tutmanız ve kendi değerlerinize göre yaşamanız konusunda da size katkı sağlar.

Her gün size ilham veren bir şey yapın

İlham dolu bir hayatınız olsun istiyorsanız, ilham dolu eylemlerde bulunmanız gerek. Her gün size ilham veren yüksek öncelikli eylemlerde bulunmayı tercih etmeniz, size değerlerinizi ve hedefinizi sürekli hatırlatacak ve size ilham verecektir.

Kendinize ilham vermenizin bir yolu, sevdiğiniz şeylerin -yapmaktan, sahip olmaktan, incelemekten, üzerine araştırma yapmaktan, yaratmaktan hoşlandığınız şeylerin- listesini yapmaktır. Listenize yeni maddeler ekledikçe, size ilham veren şeyler sürekli aklınızda olur. Önemli olan nokta, fanteziler, dayatılan değerler veya başkalarının hedeflerini değil, size gerçekten ilham veren ve yapmak için gerçekten çaba göstermeye istekli olduğunuz şeyleri listenize eklemenizdir. Sevdiğiniz şeyler listesinde bulunan şeyleri yaptıkça ilhamınızı korursunuz.

Kutsal merakı canlı tutun

En ilham verici bulduğum sözlerden biri Albert Einstein'a aittir. "Önemli olan, sorgulamayı bırakmamaktır. Merakın kendi varoluş nedeni vardır. İnsan, sonsuzluğu, hayatı, gerçeğin o harikulade yapısını düşündükçe dehşete düşmekten kendini alamaz. Her gün bu büyük esrarın bir zerresini anlamaya çalışması yeterlidir. Kutsal merakı asla kaybetmeyin."

Bu son derece etkili ve insanlara ilham veren bir şey. Örneğin, Donald Trump, hemen hemen her gün kitap okumaya ve kişisel gelişime dört saatini harcadığını belirtiyor. Bu "çalışma zamanını" hız ve ustalık kazanmak için kullandığını söylüyor.

Ben de kutsal merakımın peşine düştüm. Meslek okuluna giderken, sınıfımdaki herkesten, muhtemelen herkesin toplamından da çok kitap okurdum. Herkesten çok ses kaydı dinler ve herkesten çok seminere katılırdım. Herkesten çok eğitim videoları izlerdim. Sürekli bir şeyler dinler, izler, okur ve elimden geldiğince çok şey öğrenirdim, çünkü bilgi edinme hevesim oradaki herkesten daha büyüktü.

Bunun sonucu olarak bugün, muhtemelen sınıfımdaki herkesin toplamından daha büyük bir servete sahibim. Sınıfımdaki herkesin toplamından çok daha fazla sayıda insana ulaştım ve onları etkiledim. Gördüğünüz gibi ben yüksek derecede bir eğitim bağımlısıyım. Hayatımın her günü bir şeyler okur, her gün bir şeyler öğrenmeye çalışırım. Bu beni mutlu eder. Böylece kutsal merakım, ilham dolu bir yaşam yaratmamı sağladı.

Gelişimi sürdürün

Eğer gelişmiyorsanız, muhtemelen geriliyorsunuz demektir. Bu nedenle öğrenmek ve gelişmek akıllıcadır. Öğrenebileceğiniz şeylerin sınırı yoktur ve hiçbir zaman her şeyi bilemezsiniz. Öğrenebilecekleriniz sınırsızdır.

Hepimiz doğuştan sıra dışı bir şeyler yapma arzusuna sahibiz. Hiçbirimiz sabah uyandığında, "Ben bir köşeye çekilmek istiyorum" demez. Hepimiz ilerlemek isteriz. Hayatın her alanında gelişmek isteriz.

Hayatınızda sıra dışı bir şey yapmak için imkân yaratmak istersiniz. Sıradanlıktan hoşlanmazsınız. Kendinize yalan söyleyip, aslında gelişmek arzusundayken yolu tamamlamış hissettiğinizi söylemek istemezsiniz. Ne zaman birinin "tamamıyla

bilgili" olduğunu duysam, şunu sorarım: "Keşfedecekleri sonsuz bir evren varken bu nasıl olabilir?" Alçakgönüllü olup gelişmeyi ve ilerlemeyi sürdürmeliyiz. Taze olduğunuz sürece büyüyorsunuz demektir, olgunlaştığınızda çürürsünüz.

Özünüzdeki lideri tanıyın

Dönüştüren Deneyim'deki en aydınlatıcı alıştırmalardan biri, dünyadaki en güçlü insanlardan bazılarını seçmenizdir: En güçlü manevi liderler, akli liderler, iş liderleri, finansal liderler ve sosyal liderler. Sonra bu liderlerin sahip oldukları bireysel ya da ortak özellikleri, bu özelliklere aynı derecede sahip olduğunuz alanları belirliyorsunuz. Böylece herhangi bir itaat ya da kendini küçümseme durumunun üstesinden geliyorsunuz. Söz konusu özelliklere o derecede sahip olmadığınız konusunda diretseniz bile, sorgulamaya devam ettiğinizde bu özelliklere sahip olduğunuzu şaşkınlıkla fark ediyorsunuz.

Ancak muhtemelen bu özelliklere, güçlü insanların değerlerine göre olan şekilde değil, kendi değerlerinize göre olan şekillerde sahip olduğunuzu göreceksiniz. Kendi değerlerinizi başkalarının değerlerine göre ikinci plana koyduğunuz sürece, dünyaya ne sunmanız gerektiğini anlamakta zorluk çekeceksiniz.

Hayatınızda yedi alan var: manevi, zihinsel, fiziksel, ailevi, mesleki, finansal ve sosyal. Güçlendirmediğiniz alanlarda üzerinizde hâkimiyet sağlayacak olan kişileri kendinize çekersiniz. Onların hâkimiyetinin mağduru değilsiniz. Doğanız gereği, o alanın değerini ve gücünü artırmak için aşırı yetkilendirmeyi kendinize çekiyorsunuz. Sözde mağduriyet aslında sizi güçlendirmek için yeterince hüsrana uğratmak için hangi alanlarda gücünüz olmadığını fark etme imkânı sağlıyor.

Ortada hata olmadığını anlayın

Değerler Prensibi'ni kavradığınızda, her kararınızın değerlerinize dayalı olduğunu görürsünüz. Bu nedenle hata yapamazsınız. Verdiğiniz her karar, sahip olduğunuz veri kapsamında etkilidir.

Ancak yine de hata yaptığınızı düşünüyor olabilirsiniz. Peki neden? Çünkü kendinizi başka birinden küçük gördüğünüzde ve onun değerlerine göre yaşamanız gerektiğini düşündüğünüzde, kendi değerlerinize dayanarak verdiğiniz kararlar, size hataymış gibi görünebilir.

Hata söz konusu değildir. Söz konusu olan, başkasının değerlerine göre kendi değerlerinizi yargılayan dayatılmış bir üstbenliktir.

Dönüştüren Deneyim'de her hafta, insanları hayrete düşüren bir alıştırma yaptırıyorum. Katılımcılardan şimdiye kadar yaptıkları sözde her hatayı; utanç ve suçluluk yaşamalarına, kendilerini küçümsemelerine neden olan her şeyi; değerlerine uyumlu bir şekilde yaşamalarını zorlaştıran her şeyi tespit etmelerini istiyorum. Sonra onların değerler hiyerarşisine göre her şeyin yolunda olduğunu görmelerini sağlıyorum. Sadece başka birinin değerlerine tabi olduklarında hata yapmış olduklarını düşünüyorlar. Hatalar, birinin değerlerinin bir başkasının değerleri üzerindeki etiketleri ve yansımalarıdır.

Nasıl ki siz bir başkasının değerlerine göre yaşayamazsanız, bir başkası da sizin değerlerinize göre yaşayamaz. Kendi değerlerinizi başka birine yansıtır ve onların sizin değerlerinize göre yaşamalarını beklerseniz, onlar bunu yapmadığında öfkelenir ve kendinizi ihanete uğramış hissedersiniz. Kimsenin size ihanet ettiği yoktur, siz kendi kendinize ihanet etmektesiniz.

İnsanlarla kendi değerlerinize göre değil, onların değerlerine göre iletişimde bulunun

Son yirmi dokuz yıldır her ocak ayında Las Vegas'ta bir otelin kongre merkezinde bir araya gelen binlerce doktora ve ekiplerine bir konuşma yapıyorum. Genellikle konuşma sonrasında ürün satışında bana destek vermek amacıyla Houston'daki ofisimden birkaç çalışanım da bana eşlik eder. Yakın bir zamanda, bana sıklıkla eşlik eden bir kadın çalışanım, Las Vegas'a gelmekle onun özel bir binicilik etkinliğini izlemesi için evde kalmasını isteyen kızı arasında kaldı.

Etkinlik kızı için önemliydi ancak bu çalışanımın Las Vegas'ta benimle olması da benim için önemliydi. Onun, kızının ve kendimin sunumla ilgili değerlerini belirledim. Sonra size İkinci Bölüm'de gösterdiğim şekilde değerlerimiz arasında bağlantı kurdum. Bunu yapınca kendi değerlerimi ve isteklerimi onun ve kızının değerleri kapsamında etkin bir şekilde ifade etmiş oldum.

Öncelikle ona bu kongreye pek çok orta yaşlı bekâr erkek doktorun katılacağını, ürün standımızın çevresinde toplanıp yaklaşık iki saat geçireceklerini söyledim ve bu doktorlardan hoşlandığı biriyle temas kurup randevulaşabileceğini belirttim. Ona iki gün daha Las Vegas'ta kalma ve eğer isterse bazı gösterilere gitme imkânı sundum. Ayrıca ona satışlara destek vermesi amacıyla kızını da yanında getirebileceğini, teşvik primi olarak her ikisine de normal maaşına ilaveten bir satış yüzdesi vereceğimi, böylece kızının koleji için fazladan para eline geçeceğini de sözlerime ekledim. Aynı zamanda eğer isterse kızını civardaki binicilik merkezine de götürebileceğini söyledim.

Diğer bir deyişle, onun ve kızının değerleri çerçevesinde elde edebilecekleri faydaları sıralamaya devam ettim. Böylece çalışanım, eve gidip böyle bir fırsatı olduğunu kızıyla paylaştı.

Sonuç olarak, her ikisi de benimle Las Vegas'a gelmeye, kızının ata binmesi ve gösteriye katılmak için oradaki binicilik merkezini ziyaret etmeye karar verdiler. Her ikisi de satışta bana destek oldular ve harika zaman geçirdiler. Üstelik çalışanım akşam bir doktorla randevulaştı. Hem o hem de kızı bu seyahatten çok hoşlandı, birlikte akılda kalacak bir hafta sonu geçirdiler.

Bu kadına kendi değerlerimi dayatabilir ve satış yapmak için benimle Las Vegas'a gelmek zorunda olduğunu söyleyebilirdim. Ancak o zaman sağlam bir direnişle karşılaşabilirdim, yaptığı fedakârlığın bedeli daha sonra farklı bir şekilde ödenmek zorunda kalabilirdi. Belki de maaş görüşmesinde bu durumu bana silah olarak kullanabilirdi ya da belki bir dahakine ondan bir şey istediğimde kendini zorlamak istemeyişinin gerekçesi olarak bu olayı örnek gösterebilirdi. Bunun yerine, onun ve kızının değerlerine saygı duyarak ve onların değerleri çerçevesinde bir iletişim yürüterek, her ikisinin de benimle Las Vegas'a gelmek istemelerini sağladım. Böylece üçümüz de istediğimizi elde ettik: Onlar unutulmayacak bir deneyim yaşadılar, ben de satışlarımı artırdım.

Bu hikâyenin verdiği mesaj gayet açık: Başkalarının hayatta sevdikleri şeyi yapmalarını sağlarsanız, sizin kendi sevdiğiniz şeyi yapabilme ihtimaliniz artar.

Las Vegas seyahati örneğinde, üçümüzün de değerlerimizi gerçekleştirmemiz mümkün oldu. Böylece üçümüz de ilham bulduk ve sevdiğimiz şeyi yapmak için enerji elde ettik. Aynı şeyi yaptığınızda sizin de zindeliğiniz ve yaratıcılığınız artar. Kendi değerlerinizi başkalarının değerlerine göre ifade edebildiğinizde, enerjiniz hızla yükselir. Bu, Değerler Prensibi'nin sağladığı başlıca güçlerden biridir.

Sonuçta değerler hiyerarşinizde üst sıralarda bulunan şeyleri yapmak için daima enerjiniz vardır. Hani derler ya: "*Neden* yeterince önemli olduğunda, *nasılların* bir anlamı kalmaz." Bir

şey, sizin değerler hiyerarşinizde yeterince üst sıradaysa, hiçbir şey sizi pes ettiremez. Sonuca ulaşabilmek için ne gerekiyorsa yaparsınız.

Dolayısıyla başkalarının değerleri çerçevesinde onlarla iletişim kurabilmek için Değerler Prensibi'ni kullanırsanız, çok daha iyi sonuçlar elde edersiniz. Başkalarına kendi değerleriniz çerçevesinde dayatmalarda bulunmanız ise, size ihanet hissi ve olumsuzluğun ABCD'sini –öfke ve saldırganlık, suçlama ve ihanet hissi, eleştiri ve meydan okuma, depresyon ve çaresizlik– getirir. Başkalarının değerlerine göre iletişimde bulunmak, anlayış ve daha derin bağları beraberinde getirir.

Hayatınızı yüksek öncelikli aktivitelerle doldurun

Daha önceki bölümlerde de değindiğimiz üzere, hayatınızı yüksek öncelikli aktivitelerle doldurmazsanız, daha az önceliği olan aktiviteler zamanınızı, enerjinizi ve dikkatinizi meşgul eder. Dolayısıyla ilhamınızı koruyabilmek için, size ilham veren yüksek öncelikli aktivitelerle hayatınızı doldurmanız akıllıca olur.

Yüksek öncelikli aktiviteler, özsaygınızı ve gücünüzü artıracağı gibi, size ilham verir. Bu arada, hayatınızın yüksek öncelikli aktivitelerle desteklemediğiniz herhangi bir alanı, otomatik olarak sizin gücünüzü düşürecek daha az öncelikli aktivitelerle dolar. Eğer sabah kalktığınızda gününüzü sizin için en önemli olan ve size en çok ilham veren değerlerinize göre planlamazsanız ve zamanınızı bu aktivitelere ayırmazsanız, başkalarının değerlerine dayalı olan daha az öncelikli aktiviteleri otomatik olarak gününüze çekersiniz. Bu gücünüzü azaltan, heyecan yoksunu aktivitelerse zamanınızı tüketir. Sonunda kendinize karşı dürüst olup gününüzü yeniden planlamak zorunda kalırsınız.

Donald Trump, bir kum saati kullanıyormuş. İnsanlara bir saat zaman tanırsa, ilk kırk beş dakikayı boşa harcadıklarını ve son on beş dakikaya kadar esas meseleden bahsetmediklerini fark etmiş. Böylece herkese on beş dakika zaman tanımaya başlamış. Kum saatini çevirip şöyle diyormuş: "On beş dakikanız var. Eğer beni ikna edemezseniz süre dolar." Bu sayede karşısındaki kişi daha etkili olmaya çalışıyor, Trump da daha üretken bir gün geçiriyormuş. Gününün her anını yüksek öncelikli aktivitelere ayırmak konusunda ısrarcı olduğundan ilhamını ve gücünü koruyabiliyor.

Bu prensip, sadece zaman ve mekân açısından değil, aynı zamanda enerji ve iş açısından da geçerlidir. Yüksek öncelikli amaçlara yönlendirmediğiniz herhangi bir enerji ya da kaynak, daha az öncelikli amaçlar tarafından tüketilecektir.

Örneğin, kazandığınız parayı yüksek öncelikli aktivitelerinizi için kullanmazsanız ve servetinizi artırmazsanız, otomatik olarak beklenmedik harcamalarla karşılaşırsınız. Bu harcamalar sizin servetinizi tüketir ve daha az önemli şeylere para ayırmanıza yol açar. Tüm bunlar, değerlerinizle daha uyumlu bir şekilde yaşamanız için çevrenizden gelen uyarılardır, çünkü hayatınızın güçlendirmediğiniz herhangi bir alanında bir başkası sizin yerinize güç sahibi olur. Dolayısıyla fizyolojiniz, psikoloji, sosyoloji ve hatta tüm evren, gerçek benliğinizi ortaya çıkarabilmeniz için size destek verir.

Harcamalarınızı öncelik sırasına koymak akıllıcadır. Varlıklı kişiler, ellerine geçen parayı biriktirmeyi öğrenmişlerdir, dolayısıyla sizin de bunu öğrenmeniz akıllıca olacaktır. Sonra hangi faturayı ödemezseniz en büyük cezayı çekeceğinizi belirleyin, sonra ikincisini, sonra üçüncüsünü belirleyerek devam edin. Öncelik sırasına göre faturalarınızı ödeyin. Paranızı akıllı bir şekilde idare etmeye başladığınızda, idare edecek daha çok paranız olur. Diğer yandan, paranızı öncelik sırasına göre

harcamazsanız, daha az öncelikli şeylere para vermek ve beklenmedik harcamalar yapmak zorunda kalırsınız, bu da kaynaklarınızı tüketir.

Benzer şekilde, yüksek öncelikli şeylerle doldurmadığınız mekânlar da daha az öncelikli şeyler tarafından işgal edilir. Mekânınız yüksek öncelikli şeylerle dolu olduğunda, her şey yerini bulmuş olur. Değerleriniz içinde üst sırada bulunan şeyleri düzenlersiniz.

Bu nedenle hayatınızın her alanını güçlendirmek ve ilham dolu hale getirmek istiyorsanız, zamanınızı, mekânınızı, enerjinizi ve kaynaklarınızı sizin için yüksek önceliği olan şeylere ayırın. Bunu yapmazsanız, sizi hüsrana uğratan daha az öncelikli şeyler hayatınıza girer. Çünkü gerçek benliğiniz ve çevrenizdeki dünya, sizi uyandırmak ve değerlerinizle uyumlu bir yaşam yaratmanızı sağlamak için işbirliği içinde çalışır.

Sizin için eşsiz olan katkıyı bulun

Hangi konuda en iyisiniz? Dünyaya eşsiz katkınız ne? Hangi konuda en ileridesiniz? Çözmek için sabırsızlandığınız konu nedir? Başka hiç kimsenin sizin gibi ifade etmediği değerli ne var?

Eşsiz katkınızı tanımlayabilirseniz, hayatınızı bu katkıyı yapmaya ve genişletmeye odaklamayı tercih edebilirsiniz. Bu katkı, en yüksek önceliğiniz olur. Bu katkı, gününüzü, mekânınızı, hayatınızı size ilham veren aktiviteler ve insanlarla doldurma yönteminiz olur. Ve mutlu bir hayatın sırrı budur.

İşte yine Değerler Prensibi, mutluluğun anahtarı olarak karşımıza çıkıyor çünkü eşsiz katkınız, yüksek öncelikli amaçlarınız ve ilham kaynaklarının hepsi değerlerinizden kaynaklanır. Kendi değerlerini anlayıp onlarla uyumlu bir yaşam sürmek,

kendini tanımanın, kendin olmanın, kendini sevmenin ve yaratıcı ve ilham dolu bir hayat yaratmanın sırrıdır.

Eğer sevdiğin işi yapamıyorsan, yaptığın işi sev

Çoğu zaman insanlar yanıma gelip şöyle diyor: "Sevdiğim işi yapmak isterdim ancak hoşlanmadığım şeyler yapmamı gerektiren bir işim var ve beni kısıtlıyor."

Onlara şöyle karşılık veriyorum: "Eğer işinizin her bir özelliğinin değerlerinizi anlamanız için nasıl katkı sağladığını göremiyorsanız, kendi zindeliğinizi kendiniz kısıtlıyorsunuz demektir. Kaynağını fark ettiğinizde enerjiniz sonsuzdur ve enerjinizin kaynağı, değerlerinizle uyum içinde yaşamanızdır."

Dönüştüren Deneyim'de insanlardan hayatlarında onları bunalttığını düşündükleri herhangi bir zorunluluk, görev, kişi ya da faaliyeti belirlemelerini istiyorum. Sonra onlara şunu soruyorum: "Bu şey, hayalinizi gerçekleştirmeniz için size nasıl katkı sağlıyor? Değerlerinizi yerine getirebilmeniz için ne gibi bir yardımı oluyor?" Ve anında hayatlarının her alanının değerlerini gerçekleştirebilmelerine katkı sağladığını fark ederler ve enerjileri yükselir. Ve özgürleşirler.

Bu nedenle oturup şöyle demek istemezsiniz: "Bu faaliyetin bana bir katkısı yok." Onun yerine şunu sorgulamak istersiniz: "Bu faaliyetin bana nasıl katkısı olabilir, bana nasıl bir faydası dokunabilir?" Çünkü bu soruya cevap verdiğinizde, her gün işe gidip size ilham vermeyen bir şeyi yapmak yerine özgürleşir ve ilham bulursunuz. Yaptığınız işle değerleriniz arasında bağlantı kurabildiğinizde, yaptığınız işi sevmeyi öğrenirsiniz. İşte bu, Değerler Prensibi'nin gücüdür. Ve bunu öğrenmek için buradasınız.

Kendiniz olmanıza izin verin

On sekiz yaşından beri, kırk yıldan fazla süredir, şu olumlamayı yapıyorum: *Sevdiğim şeye hizmet etmesi için ne gerekiyorsa yapacağım, nereye gitmem gerekiyorsa gideceğim, hangi bedeli ödemem gerekiyorsa ödeyeceğim.* Değerleriniz arasında bulunan şeyler ve eylemler için kendinize ihanet etmeyin. Deneyimleyeceğiniz hiçbir ölümlü şey, size gerçekten ilham veren ölümsüz vizyonunuzu etkileyemez. Çünkü değerlerinizle uyumlu hedefler belirlemeye devam ettiğinizde, söylediklerinizle yaptıklarınız bir olduğunda ve bu hedeflere ulaşmak için ilerlediğinizde uzay ve mekân ufkunuzu genişletmiş olursunuz ve uzay ve mekân ufkunuz, sizin ölümlü yaşamınızın ötesine geçene dek genişlemeye devam eder. İşte o zaman en önemli mirasınızı meydana getiren ölümsüz hedeflerinizin farkına varırsınız. Bu nedenle değerler hiyerarşiniz çok önemlidir, çünkü kaderinizi belirler.

Nereden geldiğinizin, başınıza neler geldiğinin, nelerle uğraştığınızın bir önemi yoktur. Önemli olan, Değerler Prensibi'ni uygulamayı seçip seçmemenizdir. Eğer bunu şimdi uygulamaya başlarsanız, geçmişiniz size güç verebilir, geleceğiniz ise inanılmaz olur. Kişinin bugün aldığı kararların ve gelecekte gerçekleştireceği eylemlerin bir sonucu olduğuna inanıyorum. Eğer akıllıca ve anlamlı kararlar almaya, ilham dolu ve güçlü eylemler gerçekleştirmeye başlarsanız, sonunda ilham dolu ve anlamlı bir yaşantınız olur.

İçimizde inanılmaz bir kapasite olduğunu sürekli söyleyip duruyorum. İşte size kendi kapasitenizi keşfetme fırsatı. Çünkü sonuçta olabileceğiniz en özgün kişi sizsiniz. Hiçbir hayal sizinle karşılaştırılamaz. Gerçek benliğinizin ortaya çıkmasına izin verdiğinizde olacakları bir düşünün. Sizin yaratıcı olduğunuz alan budur. Dehanızın ortaya çıktığı yer burasıdır. İlham aldığınız yer burasıdır. Zindeliğinizin kaynağı burasıdır.

Hayatınızı dolu dolu yaşamak istiyorsunuz. Aristo'nun belirttiği gibi, hayatı dolu dolu yaşamak, hayatınızdaki eksiklikleri gidermek anlamına gelir. Buna şunu da eklemem gerek: Hayatı dolu dolu yaşamak, Değerler Prensibi'ni anlamak ve değerlerinizle uyum içinde yaşamayı seçmek anlamına gelir.

En şaşırtıcı şeyleri yapmak için var olmak ve bu gezegende yaşamak gibi olağanüstü bir fırsatımız var. Her bir gününüzü, en yüksek önceliğiniz olan şeylerle doldurun, değerlerinizle uyum içinde yaşayın ve hayatınızda neler olduğunu görün. İşte bu, Değerler Prensibi'nin muazzam gücüdür.